



## **DES RÉALISATIONS QUI PERMETTENT D'ENTREVOIR L'AVENIR AVEC CONFIANCE**

Au cours des derniers mois, PowerTech a poursuivi avec succès le déploiement de son plan d'affaires, en enregistrant notamment une croissance significative de ses revenus, en signant trois ententes clés avec d'importants distributeurs et en réalisant de nouveaux financements. Ces réalisations nous permettent d'entrevoir l'avenir avec confiance et optimisme.

Au plan des revenus, la Société a vu ses ventes se chiffrer à 231 477 \$ au troisième trimestre, terminé le 30 juin, ce qui constitue un accroissement de 65 % par rapport aux ventes totales réalisées par l'entreprise antérieurement. Cette augmentation résulte d'une prometteuse percée de nos marchés cibles, percée qui viendra elle-même nous aider dans la poursuite de nos efforts de commercialisation en nous permettant de recueillir le témoignage de nouveaux utilisateurs satisfaits de notre technologie.

### **Des alliés de premier ordre**

Par ailleurs, la conclusion ces derniers mois d'ententes avec d'importants distributeurs de machinerie lourde permettra à PowerTech d'accélérer la réalisation de son plan de commercialisation. Ces accords nous donnent en effet un accès direct à de vastes réseaux de clients potentiels, et cela, en pouvant compter sur l'appui et l'influence d'alliés crédibles et reconnus. En signant des ententes avec la société Finning (le plus important distributeur exclusif de Caterpillar dans l'Ouest du Canada), Low Country et Central Georgia JCB, deux joueurs solidement établis dans l'État de Georgie aux États-Unis, nous nous sommes en effet associés à des partenaires de premier plan, jouissant chacun d'excellente réputation dans leur marché respectif.

Dans le cadre de ces ententes de partenariat, nous voyons à élaborer pour chacun de nos distributeurs un plan de commercialisation répondant à leurs besoins spécifiques afin de les aider à commercialiser et à faire connaître notre produit auprès de leurs clients. Par ailleurs, afin également de soutenir notre expansion commerciale, nous avons aussi procédé à l'embauche à la fin de juin d'un nouveau gérant de territoire pour couvrir le marché du Nord-Est des États-Unis, une région qui renferme pour l'entreprise un excellent potentiel commercial. PowerTech s'appuie également sur trois autres gérants de territoire, responsables respectivement des marchés du Québec, de l'Ontario et de l'Ouest canadien.

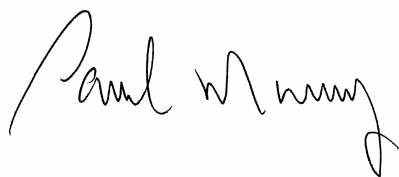
## Nouveau financement

Sur un autre front, nous avons d'autre part complété en juin dernier la première tranche d'un nouveau plan de financement, qui s'est élevée à 760 120 \$. La Société s'attend à ce que le deuxième volet de ce financement soit complété prochainement. De plus, PowerTech a procédé le 22 juin dernier à l'émission d'un billet de 400 000 \$ remboursable le 30 novembre prochain. Ces nouveaux fonds sont destinés à soutenir nos efforts de commercialisation et à poursuivre le développement de nouvelles lignes de produits. Parallèlement à ces activités de financement, nous avons confiance que les revenus de la Société devraient continuer à s'accroître significativement au cours des prochains mois, ce qui devrait permettre à l'entreprise de pouvoir compter davantage sur ses propres rentrées de fonds pour assurer son développement dans l'avenir.

Nos projets de développement technologique ont trait à la nouvelle Série 1000, une mini-excavatrice qui fait déjà l'objet d'essais en vue de sa commercialisation. Nous travaillons également à la mise au point de la Série 2000 DHU, une excavatrice destinée à de grands travaux, qui comportera deux cellules hydrauliques afin d'accroître la puissance du PicBucket actuel. Les Séries 1000 et 2000 DHU s'adressent à des marchés importants et en croissance rapide.

Le développement du marché canadien et des régions du Nord-Est et du Mid-Atlantique aux États-Unis constitue les priorités actuelles de notre plan de commercialisation. Nous avons aussi pour objectif de conclure dans un avenir prochain d'autres alliances commerciales porteuses, aussi bien avec de grands fabricants mondiaux de machinerie lourde qu'avec leurs distributeurs.

Bien que nous ayons encore de nombreux défis devant nous à relever, nous pouvons nous montrer optimistes face à l'avenir, à la lumière notamment des nombreux projets que nous avons pu mener à bien au cours des derniers trimestres. PowerTech a maintenant bel et bien entrepris sa lancée commerciale et les résultats obtenus jusqu'ici nous permettent d'entrevoir un avenir brillant pour notre entreprise.



Carol Murray  
Président et chef de la direction  
Corporation Power Tech inc.

24 août 2006



## Rapport de Gestion

Rapport trimestriel destiné aux actionnaires  
3<sup>ième</sup> trimestre terminé le 30 juin 2006

Cette analyse porte sur la situation financière et les résultats d'exploitation de Corporation Power Tech inc. (TSX-V : PWB) (« la société » ou « Power Tech ») pour la période du 1<sup>er</sup> avril 2006 au 30 juin 2006. Ce rapport doit être lu de concert avec l'information contenue dans les états financiers consolidés intermédiaires de la société et les notes afférentes pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2006.

Les états financiers consolidés de Corporation Power Tech inc. ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR) et à moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens. Ces états financiers consolidés ont été établis sur la base des conventions comptables décrites dans les états financiers vérifiés de la société pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005.

Les états financiers consolidés intermédiaires et les notes complémentaires doivent être lus en tenant compte des états financiers consolidés vérifiés de la société pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005.

Pour plus d'information sur la société, veuillez accéder au compte SEDAR de la société ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)).

### **Description des activités**

PowerTech est la seule compagnie sur le marché mondial qui fabrique et commercialise un godet à percussion qui s'adresse aux industries de la construction, de la démolition, de l'aluminium, des mines, du forage de tunnels, de la foresterie et militaire. Le godet à percussion de PowerTech, commercialisé sous les marques "PicBucket" et "PicHammer", représente une technologie qui combine la puissance d'un marteau hydraulique à la force d'arrachement et la maniabilité d'un godet conventionnel.

La société détient les brevets liés à la technologie utilisée pour développer le PicBucket. Le PicBucket est un godet à lequel fut jumelée une puissance de percussion auquel on ajoute des outils interchangeables permettant d'assurer une performance et une fonctionnalité maximale pour des travaux spécifiques. Cette combinaison innovatrice d'un godet et d'un marteau hydraulique devrait permettre à la société de se positionner dans l'industrie de l'excavation

puisqu'à ce jour, aucun équipement n'a pu offrir les caractéristiques de performance combinées offertes par cette technologie.

## **Vision et stratégies**

Le marché pour les produits de la société est vaste et offre des avantages certains pour les utilisateurs. La vision de la société est de devenir le nouveau standard pour toutes les industries pouvant bénéficier de ses produits.

La stratégie de la société est de mettre en valeur la **révolution**, la **puissance** et la **flexibilité** que représente la technologie. La société vise à démontrer que pour un prix moindre, l'utilisateur pourra bénéficier d'une productivité accrue pour un travail type requérant différents équipements.

Au cours des dernières années, avant l'introduction de notre technologie, peu de progrès technologiques significatifs ont été observés dans l'industrie de l'excavation. Bien que ce marché nécessite de l'innovation, le principal obstacle demeure l'acceptation de la technologie compte tenu de la mentalité traditionnelle de l'industrie.

Pour surmonter ce défi, la stratégie à court terme de la société, déployée en 2005 et maintenue en 2006, est une stratégie de "market pull". La société compte distribuer ses produits aux utilisateurs qui croient en la technologie et qui par la suite, pourront fournir des témoignages et des démonstrations pour le développement de marchés plus vastes. De plus, les efforts de développement avec les distributeurs et les partenaires stratégiques contribuent à générer de la publicité additionnelle et donner de la crédibilité aux produits.

Le succès du programme V.I.Pic a mené à la signature des premières ententes de distribution : Finning, le plus important distributeur exclusif de Caterpillar dans l'Ouest du Canada, Low Country Machinery et Central Georgia JCB sont tous devenus des distributeurs des produits de Power Tech.

## **Vue d'ensemble et faits nouveaux**

Le troisième trimestre terminé le 30 juin 2006, en fut un de progrès continuels au niveau du développement des affaires. Les trois ententes de distribution mentionnées ci-dessus vont permettre à la société d'offrir ses produits à plus grande échelle.

L'embauche de M. Yves Sicotte en janvier 2006, à titre Vice-Président, ventes et marketing combiné au déploiement de trois gérants de territoire en mars 2006 destinés aux marchés de l'Ontario, du Québec et de l'Ouest canadien contribue également au déploiement commercial de la technologie de la société dans les marchés cibles. De plus, à la fin juin 2006, Power Tech a embauché un gérant de territoire pour couvrir le Nord-Est des États-Unis, qui est considérée comme une région géographique avec un potentiel important pour la distribution des produits de la compagnie. En dépit du fait que la nouvelle équipe de vente est en place depuis peu, celle-ci à

réussi à générer des ventes de 231 477\$ au cours du troisième trimestre, ce qui représente une augmentation de 65% comparativement aux ventes totales générées à ce jour par la société.

Ainsi, les nouvelles ressources affectées au développement de marchés cibles, les discussions continues entretenues avec un nombre de plus en plus important de clients potentiels et le progrès continu en vue de conclure d'autres ententes de distribution, positionnent la société de façon enviable en vue de réaliser son plan d'affaires au cours des prochains mois.

### *Placement Privé*

Le 9 mai 2006, la société a conclu une entente de principe avec Wellington West Capital Markets inc. et Northern Securities inc. qui agiront à titre de placeurs pour compte en vue de réaliser un financement d'un minimum de 3,5 M\$ et un maximum de 5,0 M\$ via l'émission d'unités de la société à un prix de 0,70 \$ [le « Placement »]. Chaque unité comprend une action ordinaire de la société et un demi bon de souscription donnant au porteur le droit de souscrire, en tout temps, dans les 24 premiers mois suivant la date de clôture du Placement, une action ordinaire à un prix de 0,95 \$ l'action.

Toutefois, le 15 juin 2006, la société a révisé les termes de son financement pour refléter les conditions du marché à cette date. En conséquence, le prix d'émission des unités a été révisé à 0,60\$ et la clause d'un financement minimum de 3,5M a été abolie. Chaque unité comprend une action ordinaire de la société et un demi bon de souscription donnant au porteur le droit de souscrire, en tout temps, dans les 24 premiers mois suivant la date de clôture du Placement, une action ordinaire à un prix de 0,80 \$ l'action. Toutes les autres conditions sont demeurées inchangées.

Le placeur pour compte recevra une commission en espèces égale à 7% du produit brut pour les investisseurs identifiés par ce dernier ou 3% du produit brut si les investisseurs sont identifiés par la société jusqu'à concurrence d'un maximum de 1,0 M\$. Le placeur pour compte recevra également un bon de souscription représentant 7% du nombre d'unités émises dans le cadre du Placement aux mêmes conditions que ceux émis dans ce même Placement.

La société a également octroyé au placeur pour compte une option pour attributions excédentaires qui permet à celui-ci de placer un nombre d'unités additionnelles correspondant à 20% du montant de financement maximum réalisé dans le cadre du Placement.

Le 22 juin 2006, la société a réalisé une première tranche de ce financement au montant de 760 120 \$. Ainsi, le financement demeure ouvert et la société anticipe que le financement sera complété vers la fin août 2006. Même si la société souhaitait compléter la première tranche de financement à un montant plus élevé, elle poursuit ses efforts pour conclure le maximum prévu à l'entente. Toutefois, dans l'optique où la société ne pourrait atteindre le maximum établi en vertu de l'entente, des démarches ont été amorcées afin de trouver d'autres sources de financement qui pourraient être disponibles à court terme.

La société prévoit utiliser le montant de ce financement pour accroître ses efforts de commercialisation autant dans les territoires et régions déjà desservis par la société que dans des

nouveaux marchés prometteurs. De plus, des sommes seront consacrées au développement de la nouvelle série du PicBucket qui vise le marché des plus petites et des plus grandes excavatrices. Ainsi, en concevant un PicBucket adapté à tous les type d'excavatrices, la société prévoit être en mesure de rencontrer ses objectifs en terme de croissance des revenus.

### **Degré d'avancement du projet**

Même si la technologie principale de PowerTech est en phase de commercialisation complète et que les revenus augmentent sur une base mensuelle, Power Tech demeure une société en phase de démarrage.

Dès le début, le projet principal de Power Tech a été de développer un godet d'excavation muni d'une cellule hydraulique intégrée afin d'offrir la puissance de percussion dans tous les types de travail et tous les angles d'attaque. Le développement de la technologie est complété pour les séries 1000 et 2000. Actuellement, la société travaille au développement de nouvelles séries qui s'adressent aux petites et aux grandes excavatrices. Finalement, Power Tech œuvre également au développement d'accessoires additionnels pouvant être utilisés avec le PicBucket.

La société a également commencé à développer des lignes de nouveaux produits afin de desservir d'importants marchés qui affichent croissance rapide, notamment celui de la mini-excavatrice. La Série 1000, qui vise d'ailleurs ce marché, a déjà fait l'objet d'essais au cours du présent trimestre. La société a également débuté le développement de la Série 2000 DHU (deux cellules hydrauliques) qui vise à augmenter la puissance de percussion du PicBucket actuellement disponible sur le marché en y ajoutant une cellule hydraulique additionnelle. Ce nouveau produit amènera de plus grandes caractéristiques de performance.

Le plan de la société demeure le même : mettre en marché un produit qui est efficace, durable et robuste pour ses utilisateurs et pouvant être fabriqué à grande échelle avec qualité et uniformité. La société estime avoir rencontré ses objectifs et concentre maintenant ses efforts principalement sur le développement des affaires et sur les opportunités de commercialisation afin d'introduire ses produits sur les chantiers et générer des ventes additionnelles. Dans l'éventualité où la société serait en mesure d'apporter une forte croissance des ventes pour un autre trimestre, cette dernière ne serait plus considérée comme étant en phase de démarrage.

Il est prévu que tous ces efforts se traduiront par une augmentation importante des revenus d'ici quelques mois. Jusqu'à présent, 745 000 \$ ont été investis pour le développement et les tests de la technologie et 650 000 \$ additionnels ont été affectés aux premières étapes de commercialisation telles que le positionnement de produit, le site internet, les articles promotionnels, les expositions d'industrie, etc. La société prévoit que 25 000 \$ additionnels seront nécessaires dans les mois à venir afin d'accomplir les développements prévus pour les PicBuckets et créer les outils et les programmes de vente spécifiques nécessaires pour pénétrer les marchés visés.

## Renseignements financiers choisis

	Période de trois mois terminée le 30 juin 2006	Période de trois mois terminée le 30 juin 2005
Ventes	231 477	0
Perte nette	(496 819)	(511 356)
Perte de base et diluée par action	(0,02)	(0,02)
Actif total	2 625 841	1 438 402
Dette à long terme	1 576 190	—
Espèces	582 422	508 306

## Résultats d'exploitation

Le principal objectif de la société pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2006 était de mettre l'accent sur la croissance des ventes et sur le développement des affaires.

### *Ventes*

Des revenus de 231 477 \$ ont été enregistrés pour le trimestre terminé le 30 juin 2006 sont constitués principalement par la vente PicBucket de série 2000 de 12" et 24" ainsi que leur accessoires connexes.

### *Bénéfice brut*

En raison du prix préférentiel accordé en vertu du programme V.I.Pic, jusqu'à présent, la marge brute s'est établie à 30.8% qui est en conformité avec le 29,4% prévu au troisième trimestre. À long terme, la marge sera plus élevée. Actuellement, les clients qui ont adhéré au programme V.I.Pic bénéficient de prix préférentiels pour des volumes d'achat relativement bas ce qui ne permet pas à la société de bénéficier d'économies d'échelle. Lorsqu'elle aura atteint un volume de ventes significatif, la marge brute augmentera de façon importante, car les programmes de promotion initiaux qui visent les premiers utilisateurs, seront terminés.

### *Frais de ventes et d'administration*

Les frais d'administration se sont élevés à 274 831 \$ pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2006 comparativement à 323 357 \$ pour la même période l'année dernière. Les principales dépenses s'établissent à 60 000 \$ pour le loyer, 84 000 \$ pour les salaires et 61 000 \$ pour la dépense de rémunération à base d'actions.

Quant aux frais de ventes, ils s'élèvent à 165 776 \$ par rapport à 163 908 \$ pour la même période l'année dernière. Bien que le montant n'a pas subi de fluctuations importantes, la nature

des dépenses a changé passant des frais reliés au marketing et aux outils promotionnels à des frais alloués pour le développement des affaires. Il s'agit principalement des frais rattachés aux quatre gérants de territoire se rapportant au Vice-président, ventes et marketing.

#### *Frais financiers*

Les frais financiers ont augmentés considérablement comparativement à la même période l'année dernière, passant de 430 \$ à 50 450 \$. Cette augmentation est essentiellement due aux intérêts accumulés sur la débenture convertible émise au mois d'août 2005 et l'intérêt sur la dette à long terme.

#### *Amortissement des immobilisations corporelles*

L'amortissement des immobilisations corporelles se chiffre à 21 483 \$ pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2006 versus 5 725 \$ pour la même période l'année précédente. Des acquisitions d'immobilisations corporelles ont été effectuées au cours de l'exercice suite à l'augmentation du nombre d'employés et à la croissance des opérations suite au déménagement de la société dans ses nouveaux locaux. Ces acquisitions ont eu un impact direct sur la charge d'amortissement.

#### *Amortissement des autres actifs*

L'amortissement des autres actifs, composés de brevets, de frais de développement et de frais de financement reportés, s'établit à 62 810 \$ comparativement à 27 230 \$ pour le trimestre terminé le 30 juin 2005.

La charge d'amortissement est principalement reliée aux frais de développement capitalisés et ceux-ci sont amortis sur une période de trois ans commençant au début du processus de commercialisation des produits afférents (les plus importants projets seront complètement amortis en mars 2007). L'amortissement des frais de développement s'établit à 58 281 \$ comparativement à 25 604 \$ pour la même période l'année dernière.

#### *Autres revenus*

Les revenus d'intérêts de 2 419 \$ de la période proviennent de l'intérêt généré par des dépôts en espèces auprès d'institutions financières canadiennes. De plus, la société a généré des revenus de location s'établissant à 4 812 \$ découlant de la sous-location d'une partie des locaux actuels de Power Tech.

#### *Perte nette*

La perte nette pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2006 est de 496 819 \$ comparativement à 511 356 \$ pour la même période l'année dernière. Cette perte provient des diverses dépenses expliquées précédemment. Les sommes additionnelles investies dans les efforts de commercialisation et de développement des affaires ainsi que l'augmentation des frais d'administration explique principalement cette perte.

## Résultat sommaire trimestriel

Le sommaire ci-dessous présente les sept périodes où Power Tech a publié des états financiers intermédiaires. Les périodes décrites ci-dessous n'ont pas toutes la même durée. La période est maintenant normalisée avec un exercice financier qui se termine le 30 septembre de chaque année.

Trimestres terminés le	Revenus	Perte nette	Perte nette par action	
			de base	Diluée
30 juin 2006	231 477 \$	(481 819) \$	(0,02) \$	(0,02) \$
31 mars 2006	39 500 \$	(654 001) \$	(0,02) \$	(0,02) \$
31 décembre 2005	99 960 \$	(393 707) \$	(0,01) \$	(0,01) \$
30 septembre 2005	0 \$	(450 412) \$	(0,02) \$	(0,02) \$
30 juin 2005	0 \$	(511 357) \$	(0,02) \$	(0,02) \$
31 mars 2005 (4 mois)	0 \$	(637 655) \$	(0,03) \$	(0,03) \$
30 novembre 2004	0 \$	(242 513) \$	(0,01) \$	(0,01) \$

Notes:

1. Power Tech compte 29 669 866 actions ordinaires en circulation, 1 654 000 options d'achat d'actions ainsi que 5 609 114 bons de souscription en circulation. Par conséquent, le nombre d'actions en circulation entièrement diluées est de 36 932 980. Cependant, ces options et ces bons de souscription n'ont pas été inclus dans le calcul de la perte diluée par action, car l'inclusion de ces instruments financiers aurait un effet anti-dilutif.

## Bilan

### *Espèces*

Au 30 juin 2006, les espèces disponibles s'établissent à 582 422 \$ comparativement à 1 376 376 \$ au 30 septembre 2005. Les espèces utilisées pour le développement des affaires et la commercialisation des produits expliquent cette diminution.

### *Actifs à court terme*

Les actifs à court terme sont passés de 2 165 993 \$ au 30 septembre 2005 à 1 977 922 \$ au 30 juin 2006. Un investissement significatif au niveau des inventaires a été effectué pour supporter la croissance future des ventes. L'inventaire a augmenté de 533 633 \$ au 30 septembre 2005 à 977 803 \$ au 30 juin 2006. Bien que les inventaires aient augmenté, la diminution globale des actifs à court terme s'explique principalement par la diminution des espèces.

### *Passifs à court terme*

Au 30 juin 2006, les créiteurs et frais courus ont augmenté passant de 204 797 \$ à 277 894 \$. Cette augmentation s'explique par une augmentation des créiteurs à la fin de la période comparativement au 30 septembre 2005.

De plus, le 22 juin 2006, la société a émis un billet à payer pour un montant total de 400 000 \$. Ce billet porte intérêt à 14% et est remboursable en totalité à l'échéance prévue le 30 novembre 2006. Ce billet ne possède pas de caractéristiques de conversion et les intérêts ne sont pas composés.

### *Immobilisations corporelles*

Depuis le 30 septembre 2005, la société a augmenté ses dépenses en immobilisations corporelles qui se résument par l'achat de matériel roulant et par l'acquisition de nouveaux équipements découlant du déménagement dans les nouveaux locaux qui sont occupés par la société depuis mars 2006. En conséquence, les immobilisations corporelles ont connu une hausse de 59 631 \$ à 258 821 \$ au cours des neuf derniers mois.

### *Actifs incorporels*

Les actifs incorporels de la société, soit les brevets, n'ont subi aucune variation significative pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 2006.

### *Frais reportés*

Les frais reportés sont segmentés selon deux composantes, soit les frais de développement reportés et les frais de financement reportés. Ces derniers se rattachent à l'émission des débentures convertibles négociées en août 2005.

Les frais de développement reportés totalisent 228 039 \$ le 30 juin 2006, ce qui se résume par une augmentation de 93 168 \$ depuis le 30 septembre 2005. Les efforts de développement sont concentrés principalement sur le développement d'une nouvelle ligne de produits, la Série 1000, qui vise le marché des mini-excavatrices et à finaliser la mise au point la Série 2000 qui est présentement disponible sur le marché.

Les frais de financement reportés s'établissent à 43 674 \$ au 30 juin 2006 comparativement à 51 697 \$ au 30 septembre 2005. Ces frais sont amortis sur une période de 60 mois, soit la durée de la dette auxquels ils se rapportent.

### *Dette à long terme*

La dette à long terme est constituée principalement d'une débenture convertible et celle-ci inclus une composante passif au montant de 1 525 871 \$ en date du 30 juin 2006. L'augmentation s'explique par des intérêts accumulés de 127 051 \$ depuis la fin de septembre 2005.

De plus, au premier trimestre, la société a contracté un emprunt à terme pour l'achat de matériel roulant. Le montant original de l'emprunt d'établit à 29 942 \$.

## **Liquidités et ressources financières**

### *Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation*

Les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation totalisent 778 284 \$ pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2006. L'utilisation de ces flux de trésorerie s'explique principalement par les dépenses encourues relativement aux frais de vente, de commercialisation, de développement des affaires et d'administration.

### *Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement*

Les activités d'investissement, pour le troisième trimestre, ont utilisé des liquidités de 134 503 \$. La majorité de ces déboursés, au montant de 68 595 \$, sont rattachés à des frais de développement, ces derniers ayant été capitalisés à titre de frais reportés au bilan.

### *Flux de trésorerie liés aux activités de financement*

Les activités de financement pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2006 ont générés des liquidités de 1 170 119 \$. Ils se résument par trois transactions importantes, soit 760 120 \$ provenant du placement privé, 400 000 \$ d'un billet à payer et 137 800 \$ découlant de l'émission d'actions ordinaires suite à l'exercice de 140 000 options d'achat d'actions et 83 000 bons de souscription.

Le montant de 126 156 \$ traité à titre de frais d'émission d'instruments de capitaux propres concerne des honoraires professionnels et la commission afférente à la réalisation du placement privé décrit précédemment.

## **Position financière**

En date du 30 juin 2006, la société dispose d'un fonds de roulement de 1 291 609 \$ incluant des espèces au montant de 582 422 \$.

Lors des derniers mois, les revenus ont connu une croissance constante et la société estime qu'il s'agit là du début d'un processus récurrent de ventes. Afin de profiter des nouvelles opportunités pour soutenir la croissance des ventes, la société réalise que des fonds additionnels seront requis afin de profiter de ces opportunités et continuer la commercialisation des produits.

Tel que mentionné précédemment, la société poursuit ses démarches de financement afin d'accélérer le développement des affaires et pour développer des versions additionnelles du PicBucket pour différents types d'excavatrices.

Bien que la société estime être en mesure de générer des revenus suffisants à court terme, il faut considérer que la société a subi des pertes importantes depuis sa constitution et peut avoir des besoins futurs en capitaux, surtout pour le développement et la commercialisation de ses technologies et produits ainsi que la mise en place de programmes spéciaux pour réaliser son plan d'affaires. Les fonds générés par le financement privé décrit ci-dessus doteront la société de ressources financières suffisantes pour réaliser son plan d'affaires pour les 24 à 36 prochains mois. Par la suite, la société pourrait avoir des besoins additionnels de capitaux, particulièrement pour le développement de nouveaux produits et de nouvelles technologies, la commercialisation et les programmes spéciaux développés pour pénétrer les marchés visés. La capacité de générer des capitaux à court et à long terme suffisants dans le futur dépend de divers facteurs, dont la conjoncture économique générale, les progrès technologiques, l'acceptation par le marché de ses technologies et la concurrence en plus des autres risques mentionnés à la rubrique « risques et incertitudes ».

## Engagements

Les paiements minimaux, en vertu de ces engagements de la société, s'établissent comme suit, sur la base d'exercices financiers terminés les 30 septembre:

	Total	2006	2007/2008	2009/2010	Années Subséquentes
Équipements	6 958 \$	498 \$	3 980 \$	2 480 \$	0 \$
Véhicule	22 650 \$	2 000 \$	16 000 \$	4 650 \$	0 \$
Bail de location (usine)	2 960 120 \$	68 480 \$	459 220 \$	440 370 \$	1 992 050 \$
Dette à long terme	26 039 \$	1 717 \$	14 781 \$	9 541 \$	0 \$
<b>TOTAL</b>	<b>3 015 767 \$</b>	<b>72 695 \$</b>	<b>493 981 \$</b>	<b>457 041 \$</b>	<b>1 992 050 \$</b>

## **Transactions entre apparentés**

### **Engagements**

Un bail relié à la location de la place d'affaires de la société a été conclu avec 6316123 Canada inc., une société détenue à 20% par Carol Murray, président et chef de la direction de Corporation Power Tech inc. et Pierre Gagnon, vice-président opérations de Corporation Power Tech inc. De plus, ces personnes sont également des actionnaires importants de la société. Au 30 juin 2006, un montant de 78 256 \$ a été versé à cette société.

De plus, la société a octroyé un cautionnement jusqu'à un maximum de 25% de l'emprunt hypothécaire contracté par 6316123 Canada inc. L'emprunt hypothécaire initial s'élève à 1 200 000 \$.

### **Principales conventions et estimations comptables**

La préparation des états financiers selon les PCGR nécessite de la part de la direction l'utilisation d'estimations et d'hypothèses qui ont un effet sur les montants d'actif et de passif portés aux états financiers, sur la divulgation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers ainsi que sur les montants déclarés des revenus et des charges durant la période visée. Ces estimations sont basées sur l'expérience de la direction et sur d'autres hypothèses qu'elle croit être raisonnable dans les circonstances. Les lecteurs sont priés de se référer à la note 3 des états financiers annuels consolidés pour l'exercice terminé le 30 septembre 2005, pour une description de toutes les conventions et estimations comptables critiques. Plus précisément, la direction de Power Tech a identifié les estimations comptables critiques suivantes:

#### **Hypothèse de la continuité de l'exploitation**

Les états financiers ont été dressés par la direction en conformité avec les principes comptables généralement reconnus du Canada selon l'hypothèse de la continuité de l'exploitation, qui suppose que la société sera en mesure de réaliser ses biens et d'acquitter ses obligations dans le cours normal de ses affaires dans un avenir prévisible.

La société a subi des pertes d'exploitation de 496 819 \$ au cours de la période de trois mois terminée le 30 juin 2006 et a cumulé un déficit de 3 893 680 \$ au 30 juin 2006. En conséquence, la société prévoit avoir des besoins futurs en capitaux, surtout pour le développement et la commercialisation de ses technologies et pour rembourser sa débenture et sa dette à long terme. La société désire financer ses besoins futurs de capitaux principalement au moyen des espèces disponibles et des fonds générés par son exploitation. À cet égard, la société a connu une croissance significative de ses ventes au cours du trimestre terminé le 30 juin 2006 comparativement aux trimestres précédents. La capacité de générer des capitaux à court et à long terme suffisants repose sur l'obtention de ventes et de financement additionnel et dépend de divers facteurs, dont la conjoncture économique générale, les progrès technologiques, l'acceptation par le marché de ses produits et la concurrence.

Le 9 mai 2006, la société a conclu une entente de principe avec Wellington West Capital Market inc. et Northern Securities inc. qui agiront à titre de placeurs pour compte en vue de réaliser un financement privé d'un minimum de 3,5 M\$ et un maximum de 5,0 M\$. Toutefois, le 15 juin 2006, les termes de ce financement ont été ajustés alors que la clause du financement minimum de 3,5 M\$ a été abolie. Ainsi, le 22 juin 2006, la société a réalisé une première tranche de ce financement au montant de 760 120 \$. Il est prévu que le financement sera complété vers la fin août 2006.

De plus, la société a également émis un billet à payer au montant de 400 000 \$.

Ces financements permettront à la société de réaliser ses objectifs commerciaux et de s'acquitter de ses obligations pour un minimum de douze mois. Les états financiers n'ont pas été retraités pour refléter les présents états financiers ne comportent aucun redressement ni classement d'éléments d'actif et de passif qui pourraient s'avérer nécessaires si la société se montrait incapable de poursuivre ses activités.

### **Dépréciation d'actifs à long terme**

Lors de circonstances ou d'évènements importants pouvant indiquer une perte de valeur, la société réévalue la valeur comptable des actifs à long terme. Une perte de valeur existe lorsque la valeur comptable de l'actif excède les flux monétaires futurs non actualisés que procurera cet actif. Le montant de toute perte de valeur représentant l'excédent de la valeur comptable nette sur la juste valeur est imputé aux résultats de la période.

Actuellement, la société estime qu'aucun événement ou circonstances ne justifient la comptabilisation d'une perte de valeur d'un actif à long terme.

### **Rémunérations et autres paiements à base d'actions**

La société offre un régime d'options d'achat d'actions. La société constate une charge de rémunération à l'égard des options d'achat d'actions octroyées en vertu du régime qui ne prévoit pas un règlement en espèces. Ces options sont évaluées à la juste valeur au moyen du modèle d'évaluation Black-Scholes à la date d'attribution et cette juste valeur est constatée à titre de charge sur la période allant de la date d'attribution jusqu'à la date où les droits à l'attribution sont acquis.

La direction de la société doit poser diverses hypothèses qui peuvent affecter les résultats de l'évaluation des options, considérant que la société a peu de données historiques sur son titre et qu'elle est en stage de développement. En conséquence, la société a utilisé des hypothèses selon son meilleur jugement en utilisant des comparables sur le marché et d'autres sources d'information disponibles.

### **Instruments financiers**

Les instruments financiers émis par la société sont traités comme des éléments de passif dans la mesure où ils comportent une obligation contractuelle pour la société de livrer des liquidités à

l'échéance. Les intérêts et les dividendes sont imputés aux résultats ou à l'avoir des actionnaires selon le classement dans le bilan de l'instrument financier correspondant.

La société a utilisé divers instruments financiers depuis le début de ses opérations. L'évaluation de ces instruments financiers requiert l'établissement d'hypothèses par la direction qui ont été déterminées selon leur meilleur jugement, à partir des informations pertinentes disponibles.

### **Contrôles et procédures de communication de l'information**

Président et chef de la direction et le Vice-président administration et finances ont évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information (tel que défini dans le Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information Présentée dans les documents annuels et intermédiaires) au 30 septembre 2005 et ont conclu que les contrôles et procédures fournissaient une assurance raisonnable que l'information relative à la Société est communiquée à la direction de la Société, en particulier pendant la période où les documents annuels sont établis.

### **Risques et incertitudes**

Pour une liste complète de risques et incertitudes associés à la société, veuillez vous référer au même sous-titre dans le rapport annuel 2005 de la société sur SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)) ou téléchargeable dans la section Investisseurs du site web de la société à [www.powertechci.com](http://www.powertechci.com).

### **Information prospective**

Certaines sections de ce rapport de gestion peuvent contenir de l'information prospective. Les déclarations formulées d'après les attentes actuelles de la direction comportent des risques et des incertitudes inhérentes, connus ou non. Les résultats futurs pourraient être différents de ce qui est prévu.

(s) Carol Murray

(s) Matthew Blackmore

Carol Murray  
Président et chef de la direction

Matthew Blackmore  
Vice-président administration et finances

Terrebonne, Québec, le 24 août 2006