



MESSAGE DU PRÉSIDENT

POWERTECH MET LE CAP SUR LA CROISSANCE DE SES REVENUS

Au cours des derniers mois, PowerTech a consolidé significativement ses assises commerciales par le biais de nouvelles alliances stratégiques, notamment au début de février 2008 en concluant une entente manufacturière et commerciale avec un équipementier d'origine (OEM) de classe mondiale. Il s'agissait pour PowerTech d'un deuxième accord stratégique majeur de ce genre, après celui signé avec NPK Construction Equipment en février 2007.

Cette nouvelle entente OEM donne à PowerTech l'accès à de vastes marchés en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Tout comme dans le cas de l'accord conclu avec NPK, les produits PicBucket et PicHammer de PowerTech seront commercialisés sous une marque privée de renom. Des détails additionnels sur cette entente OEM de grande portée commerciale seront dévoilés prochainement.

D'autre part, notre accord avec NPK Construction Equipment, qui couvre les territoires des États-Unis, du Mexique et de l'Amérique latine, prend maintenant son véritable virage commercial, après que les derniers mois eurent été surtout consacrés à l'intégration de la technologie de NPK dans les godets à percussion de PowerTech. NPK, qui s'appuie uniquement aux États-Unis sur un réseau de 74 distributeurs totalisant au-delà de 300 succursales, amorce maintenant la mise en marché à grande échelle, sous les couleurs et le nom de NPK, de nos godets à percussion de série 2000 et 3000. Notre partenaire entreprendra également de façon graduelle, au cours des prochains trimestres, la commercialisation de nos autres séries de godets à percussion, soit les séries 1000, 4000 et 5000.

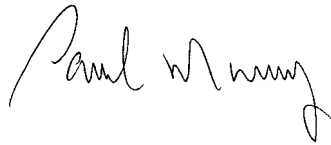
Cet accord avec NPK ainsi que l'entente récemment annoncée au début de février 2008 avec un autre équipementier d'origine de premier plan permettront à l'entreprise d'afficher une croissance soutenue de ses ventes au cours du présent exercice financier ainsi qu'au cours des prochaines années. Au 10 janvier 2008, les commandes reçues par PowerTech depuis le début de son présent exercice financier totalisaient plus de 1,25 million de dollars

Rayonnement commercial au Canada

Toujours dans le but d'étendre notre rayonnement commercial, cette fois au Canada, PowerTech a conclu au début du premier trimestre deux ententes de distribution avec des joueurs solidement implantés dans leur marché respectif en Ontario, soit les sociétés Creighton Rock and Drill et Champion Road Machinery Sales. À la suite des différentes ententes de partenariat que nous avons conclues avec des joueurs dominants de l'industrie de la construction au Canada, nous pouvons maintenant compter sur un réseau dynamique de plus de 100 points de vente au pays pour assurer la commercialisation de nos produits.

Ces différentes réalisations au plan commercial viennent d'une certaine manière consacrer la justesse de notre modèle d'affaires. Celui-ci a pour objectif de permettre à PowerTech d'accéder rapidement à d'importants marchés en s'associant à des partenaires de premier ordre, disposant de vastes réseaux de distribution et de commercialisation solides et reconnus. Nous avons l'intention de continuer dans l'avenir à développer d'autres marchés porteurs dans différentes régions du monde en recourant à cette même stratégie de développement commercial.

Nous entreprenons l'année 2008, et ainsi notre second trimestre du présent exercice financier, avec beaucoup de confiance et d'optimisme. Nous commencerons en effet au cours des prochains trimestres, avec la croissance anticipée de nos revenus, à récolter de manière plus concrète les fruits de nos efforts. Cela ne pourra que constituer une nouvelle source de motivation pour maintenir fermement le cap sur nos objectifs de développement et de croissance.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Carol Murray". The signature is fluid and cursive, with a long, sweeping tail on the final letter.

Carol Murray
Président et chef de la direction
Corporation PowerTech inc.



Rapport de Gestion

Rapport trimestriel destiné aux actionnaires

1^{er} trimestre terminé le 31 décembre 2007

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 de trois mois terminée le 31 décembre 2007. 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 les périodes de trois mois terminées le 31 décembre 2007 et 31 décembre 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 2007.

Les états financiers consolidés intermédiaires et les notes complémentaires doivent être lus de concert avec les états financiers consolidés vérifiés de la société pour l'exercice terminé le 30 septembre 2007.

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

Description des activités

PowerTech est la seule compagnie au monde qui fabrique et commercialise une technologie à percussion qui s'adresse à l'industrie municipale, à l'industrie de la construction et de la démolition et principalement aux entrepreneurs en utilités publiques, aux industries de l'aluminium, des mines, du forage de tunnels, de la foresterie et militaire. La technologie 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 à percussion utilisée pour développer le PicBucket et le PicHammer. Le PicBucket est un godet à lequel est 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.

Vue d'ensemble et faits nouveaux

Power Tech a annoncé, le 7 février dernier, qu'elle avait conclu une deuxième entente stratégique majeure de type OEM pour le territoire qui inclut l'Europe, Afrique, Moyen-Orient, Australie, et la Nouvelle-Zélande. Le partenaire, dont le nom et les détails de l'entente seront annoncés sous peu, commercialisera les produits de Power Tech sous ses propres couleurs et marques de commerce.

Power Tech a continué de faire d'importants progrès au cours des douze derniers mois, particulièrement par la création de nombreuses opportunités d'affaires et la société est sur le point de conclure ses premières ventes significatives découlant de sa première entente de partenariat majeure. En février 2007, la société a signé une entente avec NPK Construction Equipment (« NPK ») pour la commercialisation de la technologie de Power Tech sous la marque privée de NPK et la société a consacré son premier trimestre à l'optimisation et à l'intégration des cellules hydrauliques provenant directement de NPK, aux différentes séries du PicBucket adaptées à des équipements de différente taille.

L'intégration de la technologie NPK dans le PicBucket est pratiquement terminée et les revenus escomptés en provenance de cet accord devraient être générés au cours du second trimestre de 2008. Les revenus de la société devraient connaître une croissance soutenue au fur et à mesure que les différents produits mis en marché sous la marque privée de NPK seront lancés et offerts à travers leur réseau de 74 distributeurs représentant plus de 300 points de vente à travers l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud.

La deuxième entente du même type que celle avec NPK, amènera elle aussi beaucoup de retombées positives pour la société en terme de revenus.

L'équipe de vente actuelle de la société continuera de concentrer ses efforts sur le développement et la conclusion des opportunités de vente actuelles. La croissance future des ventes de la société passe par la signature d'autres ententes avec des distributeurs et d'autres partenaires qui peuvent introduire la technologie de Power Tech dans un réseau encore plus vaste. Considérant le nombre important d'opportunités de ventes qui se sont ajoutées au carnet de commande de la société, la croissance des revenus devrait se stabiliser et devenir plus prévisible. Au 10 janvier 2008, le carnet de commandes de la société s'établissait à 1,2 million \$, soit plus de 500 000 \$ comparativement aux revenus générés au cours de l'exercice 2007.

Pour la société, au cours des prochaines années, la croissance significative du chiffre d'affaires repose sur la pénétration de marché de sa technologie et de ses produits par le biais d'un plus grand nombre d'ententes avec des distributeurs et, surtout, avec d'autres partenaires qui commercialiseront les produits de la société sous leur marque privée et qui le distribueront par l'intermédiaire de leurs réseaux de distribution, à l'image de l'entente conclue avec NPK.

Renseignements financiers choisis

Pour les périodes de trois mois terminées le 31 décembre

	2007 \$	2006 \$
Ventes	84 932	35 938
Perte nette	(571 510)	(810 398)
Perte de base et diluée par action	(0,02)	(0,03)
Actif total	2 212 399	2 677 120
Dette à long terme	2 491 866	2 511 785
Stock	892 337	1 160 592
Trésorerie et équivalents de trésorerie	566 596	586 993

Résultats d'exploitation

Au cours du premier trimestre de 2008, la société s'est concentrée sur la commercialisation de la technologie de Power Tech, plus précisément avec NPK, et a déployé des efforts visant à conclure d'autres accords avec des partenaires qui peuvent offrir cette technologie à une clientèle beaucoup plus large.

Même si la croissance des revenus provenant du réseau de distribution de PowerTech continue d'être erratique, la société anticipe une croissance soutenue des revenus au cours des prochains trimestres découlant des efforts déployés sur son réseau de distribution et sur les revenus qui seront générés via l'entente conclue avec NPK qui a pour effet de créer un engouement supplémentaire pour nos produits dans notre réseau de distribution au Canada.

Ventes

Des revenus de 84 932 \$ ont été enregistrés pour le trimestre terminé le 31 décembre 2007 et découlent principalement de la vente de PicBuckets ainsi que de leurs accessoires connexes. Les ventes ont totalisé un montant de 35 938 \$ pour la même période l'an passé. Bien que cela représente une augmentation de plus du double des revenus de la société, le niveau du chiffre d'affaires pour le trimestre est toutefois un très faible pourcentage de ce que seront les revenus sur une base trimestrielle, une fois que l'intégration technique reliée à l'accord avec NPK sera complète et que les ventes débiteront. Dans ce contexte, des progrès significatifs ont été réalisés et la société s'est préparée à supporter une forte croissance des revenus dans le futur.

Avec le temps, des étapes importantes ont été franchies dans l'établissement de la crédibilité de la technologie offerte par la société et la stratégie de commercialisation de Power Tech a dû évoluer. L'obstacle le plus important dans l'introduction d'une nouvelle technologie dans une industrie mature est sans doute l'établissement de la crédibilité de la Société et de ses produits. Pour contrer cet obstacle, la société s'est concentrée, au cours des premiers mois, à fournir des unités de démonstration pour des clients, des partenaires et des distributeurs potentiels. Cela nous

a permis de conclure plusieurs ventes et de signer quelques ententes de distribution via nos trois gérants de territoire à travers le Canada.

L'augmentation des ventes basée sur le modèle de distribution actuel a nécessité plus de temps quant à sa mise en place et à son efficacité. La signature d'un accord de distribution est la première étape pour créer davantage de liens avec les distributeurs en vue d'identifier leurs propres clients, opportunités d'affaires et ultimement, leurs propres ventes. En conséquence, cela justifie la nécessité de mettre en place des employés dans chacun de ces territoires pour jouer un rôle de catalyseur pour ce processus. Aux yeux de la société, le développement a été plus long que prévu, mais il est nécessaire de jeter des bases solides afin de réaliser des ententes de plus grande envergure dans le futur.

Avec la signature de l'accord avec NPK en février 2007 et une seconde entente du même type en février 2008, Power Tech a ajouté une source de revenus beaucoup plus importante à son modèle d'affaires actuel. Cette entente vient supporter les investissements effectués dans le modèle de distribution de la société et constitue la première étape pour le déploiement de sa technologie à plus grande échelle. En distribuant la technologie de la société en son propre nom et à ses couleurs, NPK, et maintenant un deuxième partenaire majeur, avec leur notoriété dans l'industrie, apportent un niveau de crédibilité important à notre marché et à notre technologie. Une telle crédibilité aurait sans doute pris plusieurs années à être établie directement par Power Tech moyennant des investissements majeurs.

Tel que mentionné précédemment, de faibles revenus ont été réalisés en 2007 à la suite de cette entente, puisque le reste de l'année 2007 a été consacré à l'intégration de la technologie NPK dans les PicBuckets de Power Tech. La croissance des revenus provenant de cet accord commencera au deuxième trimestre de la société et aura un impact significatif sur les prochains résultats financiers comparativement aux résultats précédents.

La conclusion de cet accord a amené Power Tech à mettre de côté ses efforts de commercialisation et de ventes aux États-Unis, puisque l'exclusivité de ce territoire a été accordée à NPK pour les trois premières années de l'entente. Les occasions d'affaires développées par la société seront gérées directement par NPK et seront poursuivies dès que la version finale du PicBucket pour la marque privée de NPK sera prête. En outre, la société s'attend à une croissance soutenue et plus stable de ses ventes en vertu de cette entente lorsque toutes les modalités prévues au contrat pourront prendre effet.

La société continue à déployer des efforts dans les territoires canadiens en vue de générer des ventes avec nos distributeurs et nous croyons que la dynamique qui a été créée avec ces partenaires contribuera de façon importante à la croissance des ventes durant l'année en cours.

Bénéfice brut et stratégie d'approvisionnement

La marge brute s'est établie à 6 810 \$ pour le présent trimestre, ce qui représente 8 % des revenus. Les coûts directs des marchandises vendues se sont élevés à 58 088 \$ pour le trimestre ce qui représente 68,4% des revenus, ce qui correspond à une marge de 31,6% après application des frais directs. Actuellement, la marge brute en pourcentage est moindre que ce qui était

anticipé par la direction en raison des coûts indirects associés à la production et qui sont inclus au coût des marchandises vendues.

Les coûts indirects inclus au coût des marchandises vendues sont principalement fixes et sont composés des salaires de l'équipe responsable de la production et d'une partie du coût de location de la bâtisse utilisée aux fins de la production. Puisque les volumes de production sont appelés à augmenter dans le futur, l'importance relative de ces coûts indirects diminuera par rapport au montant total du coût des marchandises vendues. Puisque la société est actuellement dans une période où la production est relativement faible par rapport à sa capacité maximale de production, l'effet des coûts indirects est néanmoins important.

La marge brute en 2006 s'établissait à 7 259 \$ ce qui représente une marge brute de 20,2%. Suivant la même analyse décrite au paragraphe précédent, la marge liée aux coûts directs pour 2006 s'est établie à 41,5%.

La chaîne d'approvisionnement de Power Tech deviendra de plus en plus importante au cours des prochains trimestres. En effet, jusqu'à maintenant, la société a livré des commandes qui étaient de plus petite taille. Cependant, avec les livraisons anticipées dans le cadre de l'entente avec NPK et d'autres partenaires dans le futur, ces volumes de commandes se trouveront nettement augmentés. Avec la nomination d'un Vice-président chevronné au niveau de la chaîne d'approvisionnement (Robert Duhamel), la société est maintenant prête à faire face à de telles exigences.

Le pourcentage élevé des coûts indirects inclus dans le coût des ventes a été discuté régulièrement lors de l'analyse de la marge brute de la Société. L'équipe ainsi que la structure de direction en place est suffisante pour permettre à Power Tech de livrer le volume de vente prévu dans le cadre de l'entente avec NPK et même plus encore. Par conséquent, bien que les coûts indirects restent élevés à ce jour, son importance va commencer à diminuer de manière significative à mesure que les volumes de ventes et de production commenceront à augmenter.

Frais d'administration

Les frais d'administration s'établissent à 255 401 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2007 comparativement à 282 683 \$ pour la même période l'année dernière. Les principales dépenses incluses dans les frais d'administration se résument comme suit :

	Pour les périodes de trois mois terminées les 31 décembre	
	2007	2006
Salaires et avantages sociaux	86 860 \$	74 142 \$
Honoraires professionnels	33 004 \$	27 415 \$
Loyer	43 217 \$	58 695 \$
Frais de rémunération à base d'actions	21 850 \$	66 873 \$

La structure générale des frais d'administration demeure identique à ce qu'elle était l'année dernière à quelques différences près, mais ces dernières n'auront pas d'effet significatifs au cours des prochains mois.

Frais de ventes et de commercialisation

Quant aux frais de ventes et de commercialisation, ils s'élèvent à 158 271 \$ par rapport à 298 517 \$ pour la même période l'année dernière. Des changements importants survenus au niveau du département de vente et de marketing expliquent cette diminution.

En outre, la composition de l'équipe de ventes et la structure du département a connu des changements importants au cours des derniers mois et l'équipe actuelle est très différente de celle de l'année précédente. Suite à la signature de l'entente avec NPK et une deuxième tout récemment, la direction a dû procéder à une certaine réorganisation. Tel que discuté plus tôt, l'entente conclue avec NPK lui procure l'exclusivité pour couvrir l'ensemble du territoire américain et de l'Amérique du Sud. En conséquence, Power Tech a licencié son gérant de territoire, en place depuis juin 2006, qui couvrait le territoire maintenant desservi par NPK. L'équipe de vente de la société composée entre autres des gérants de territoire, est maintenant déployée exclusivement au Canada. Ces changements réduisent donc en partie la base des coûts associée aux frais vente et de commercialisation.

De plus, au cours de l'année 2007, la société comptabilisait une charge relativement à la dépréciation de ses unités en démonstration. En conséquence, une charge de 43 111 \$ a été imputée aux résultats du premier trimestre de 2007 comparativement à 0 \$ pour le même trimestre de 2008, les unités en démonstration ayant été complètement radiés à la fin de l'exercice terminé le 30 septembre 2007.

Frais de développement

Jusqu'au 31 mars 2007, tous les frais de développement ont été comptabilisés à titre de frais reportés au bilan. Depuis cette date, les dépenses liées aux projets qui sont complètement amortis et commercialisés sont comptabilisées directement aux résultats de la période.

Pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2007, le total des frais de développement s'élève à 25 329 \$ comparativement à 0 \$ pour toutes les périodes précédentes.

Frais financiers

Les frais financiers totalisent 97 970 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2007 comparativement à 112 648 \$ pour la période comparative de 2006. L'augmentation des frais financiers s'explique principalement par la conclusion de deux financements par débentures convertibles. L'an dernier, les frais d'intérêt étaient plus élevés au premier trimestre en raison de deux billets à payer qui étaient toujours dus par la société.

De plus, suite à l'adoption des nouvelles normes comptables du chapitre 3855 – instruments financiers, l'amortissement des frais de financement reportés, calculé selon la méthode du taux d'intérêt effectif, est maintenant comptabilisé à titre de frais financiers.

Amortissement des immobilisations corporelles

L'amortissement des immobilisations corporelles se chiffre à 22 149 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2007 comparativement à 21 275 \$ pour la même période l'année précédente. La société a procédé à certaines acquisitions de nature courante au cours des derniers mois ce qui a amené une augmentation de la base d'immobilisations et explique par le fait même l'augmentation de l'amortissement par rapport à la période précédente.

Amortissement des autres actifs

L'amortissement des autres actifs, incluant les brevets et les frais de développement, s'établit à 34 084 \$ pour le trimestre en cours alors qu'il s'établissait à 108 428 \$ pour la même période l'année dernière. La principale raison de la diminution s'explique par le fait que les plus importants projets de développement ont été complètement amortis en mars 2007, ce qui résulte en une diminution significative de la charge d'amortissement des frais de développement à compter de cette date.

Autres revenus et dépenses

Les autres revenus s'établissent à 20 159 \$ pour le premier trimestre de 2008 comparativement à 9 726 \$ pour la même période de l'année précédente. Les revenus d'intérêts de 11 547 \$ (4 913 \$ au premier trimestre de 2007) proviennent de l'intérêt généré par des dépôts en espèces auprès d'institutions financières canadiennes.

Les revenus provenant de la sous-location sont beaucoup plus importants cette année en raison d'une portion de l'ajustement des frais du loyer additionnel assumé par Power Tech qui ont été refacturés à son sous-locataire. Désormais, cette augmentation du loyer additionnel sera considérée dans le loyer mensuel du locataire.

La société a également enregistré un gain de change de 527 \$ au cours du trimestre.

Perte nette

La perte nette pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2007 s'établit à 571 510 \$ comparativement à 810 398 \$ 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 expliquent principalement cette perte.

Sommaire des résultats trimestriels

Trimestres terminés le	Revenus \$	Perte nette \$	Perte nette par action	
			de base \$	Diluée \$
31 décembre 2007	84 932	(571 510)	(0.02)	(0.02)
30 septembre 2007	77 254	(1 354 759)	(0.03)	(0.03)
30 juin 2007	125 977	(686 573)	(0.02)	(0.02)
31 mars 2007	386 651	(951 091)	(0.03)	(0.03)
31 décembre 2006	35 938	(810 398)	(0.03)	(0.03)
30 septembre 2006	48 770	(707 197)	(0.02)	(0.02)
30 juin 2006	231 477	(498 849)	(0.02)	(0.02)
31 mars 2006	39 500	(671 031)	(0.02)	(0.02)

Aux 31 décembre, les informations au sujet des actions en circulation sont résumées dans le tableau ci-dessous:

	2007	2006
Actions ordinaires en circulation	36 990 708	30 119 866
Options d'achat d'actions en circulation	1 815 900	1 819 550
Bons de souscription en circulation	9 325 488	5 787 114
Actions ordinaires en circulation sur une base diluée	48 132 096	37 726 530

Informations sur les capitaux propres de la société.

À la date de publication du rapport de gestion de la société, PowerTech avait 36 990 708 actions ordinaires en circulation, 1 815 900 options d'achat d'actions et 4 488 488 bons de souscription en circulation. Par conséquent, le nombre d'actions en circulation entièrement diluées est de 43 295 096. 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.

Au cours du trimestre, la Société a émis 973 552 actions ordinaires en paiement d'une somme de 427 888 \$ d'intérêts accumulés sur la débenture convertible émise le 2 août 2005 à SIPAR inc. Ce montant couvre la période allant du 2 août 2005 au 2 août 2007. En ce qui concerne les termes de la débenture, le prix des actions ordinaires émises a été déterminé en fonction du cours

moyen pondéré des actions ordinaires de la Société négociées au cours de la période de 20 jours précédant la date de versement d'intérêt du 2 août 2007, moins le rabais maximal de 20% autorisée par la Bourse de croissance TSX, ce qui donne un prix de conversion de 0,4395 \$.

Bilan

Trésorerie et équivalents de trésorerie

Au 31 décembre 2007, la trésorerie et les équivalents de trésorerie s'établissent à 566 596 \$ comparativement à 1 258 024 \$ au 30 septembre 2007. Les frais de commercialisation et d'administration expliquent la majeure partie de cette diminution. De plus, la société a augmenté ses stocks afin d'être en mesure de livrer les commandes prévues à son carnet de commande au cours des prochains mois.

Actifs à court terme

Les actifs à court terme ont diminué à 1 773 607 \$ au 31 décembre 2007 comparativement à 2 331 673 \$ au 30 septembre 2007. Ce changement s'explique principalement par la diminution de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. Dans tous les autres comptes inclus dans l'actif à court terme, à l'exception des stocks, seuls des variations mineures sont survenues.

Passifs à court terme

Les passifs à court terme ont connu une diminution, passant de 631 587 \$ au 30 septembre 2007, à 532 832 \$ au 31 décembre 2007. Notamment, les créditeurs et frais courus ont également diminué depuis le 30 septembre 2007. Les revenus reportés s'établissent à 100 193 \$ et représentent une composante importante du passif à court terme. Dans le cadre de l'accord avec NPK, ces derniers versent progressivement des montants visant le développement des produits de la société pour les fins de NPK. Power Tech s'engage à livrer huit unités de démonstration de chaque série de produit à la fin du processus de déploiement. Ces sommes comptabilisées à titre de produits reportés reflète l'obligation de Power Tech à livrer ces unités de démonstration qui ne sont pas encore disponibles à la vente.

Immobilisations corporelles

Les acquisitions d'immobilisations corporelles ont totalisé 28 920 \$ au cours du premier trimestre, entraînant une légère croissance de la base d'immobilisations de la société. Cette augmentation a toutefois été contrebalancée par l'amortissement de 22 149 \$. Ainsi, les immobilisations corporelles de la société s'établissent à 224 457 \$ au 31 décembre 2007 comparativement à 217 686 \$ au 30 septembre 2007.

Actifs incorporels

Les actifs incorporels de la société sont composés des brevets enregistrés par la société relativement aux propriétés intellectuelles liées au PicBucket et PicHammer. Au cours des derniers mois, la société a débuté un processus de demande formelle dans un certain nombre de

pays pour enregistrer son troisième et plus récent brevet. La valeur de ces actifs incorporels s'élève à 132 661 \$ au 31 décembre 2007 comparativement à 135 293 \$ au 30 septembre 2007.

Frais reportés

Les frais de développement reportés totalisent 81 673 \$ au 31 décembre 2007, comparativement à 76 518 \$ au 30 septembre 2007. Tel que mentionné précédemment, les projets de développement majeurs reliés aux séries 1000 et 2000 disponibles sur le marché, sont maintenant entièrement amortis. Actuellement, les efforts de développement de la société sont orientés vers le développement des nouvelles lignes de produits.

Dettes à long terme

La dette à long terme est constituée principalement de deux débetures convertibles au montant de 2 414 481 \$ en date du 31 décembre 2007, comparativement à 2 743 081 \$ au 30 septembre 2007. La dette à long terme est également composée d'un prêt sans intérêt de Développement Économique Canada de 62 096 \$, et d'un prêt à terme relié à l'achat de matériel roulant de 15 309 \$.

Tel que discuté précédemment, la diminution des débetures convertibles découle du fait que la Société a émis 973 552 actions ordinaires en paiement d'une somme de 427 888 \$ d'intérêts accumulés sur la débenture convertible émise le 2 août 2005 à SIPAR inc.

Liquidités et ressources financières

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation totalisent 623 320 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2007. 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.

L'utilisation accrue du fonds de roulement au cours du trimestre s'explique principalement par l'augmentation des inventaires qui seront requis au cours du prochain trimestre pour être en mesure de produire les unités en fonction des prévisions de ventes de la société et des ventes incluses au carnet de commandes.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Les activités d'investissement, pour le premier trimestre, ont utilisé des liquidités de 66 247 \$. La majorité de ces déboursés, au montant de 37 326 \$, se rapporte à la capitalisation de frais de développement. La société a également procédé à l'acquisition d'immobilisations corporelles au montant de 28 920 \$.

Pour la même période l'an dernier, les liquidités utilisées par les activités d'investissement s'établissaient à 102 242 \$. Historiquement, la majeure partie de la trésorerie affectée aux activités d'investissement se rapportait à la capitalisation de frais de développement pour les divers projets de la société.. Cette réalité sera la même dans le futur alors que la société se concentrera sur le développement des nouvelles versions du PicBucket pour différentes tailles de transporteurs et sous différentes marques privées selon la signature de nouvelles ententes.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les activités de financement pour le trimestre ont été minimales alors qu'une somme 1 861 \$ a été utilisée afin d'effectuer les paiement requis sur la dette à long terme. Pour la même période l'an dernier, la société avait utilisé 1 745 \$ dans les mêmes circonstances. Il n'y a pas eu d'autres activités de financement au cours du trimestre.

Position financière

En date du 31 décembre 2007, la société dispose d'un fonds de roulement de 1 240 776 \$ incluant de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au montant de 566 596 \$. Alors que le solde de trésorerie est très similaire au 31 décembre 2006 (586 993 \$), le fonds de roulement a diminué, alors qu'il s'établissait à 1 700 086 \$ au 31 décembre 2006.

Bien que la société estime être en mesure de générer des revenus suffisants à court et moyen terme, il faut considérer que la société a subi des pertes importantes depuis sa constitution. La société travaille actuellement sur l'acquisition de financement supplémentaire qui fournira des ressources financières pour les 12 à 18 prochains mois. Power Tech a démontré sa capacité à acquérir du financement dans le passé et a adopté une stratégie similaire cette fois-ci. La société a d'ailleurs opté pour une stratégie comparable, soit celle de permettre aux investisseurs d'investir dans une société en pleine croissance à un juste prix.

La capacité de générer des capitaux suffisants à court et à long terme dépend de divers facteurs, soit 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 ».

Nouvelles conventions comptables

Capital et instruments financiers

Au cours du premier trimestre de 2008, nous avons adopté trois nouveaux chapitres publiés par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) :

Le chapitre 1535 « Informations à fournir concernant le capital » établit les normes relatives à l'information à fournir sur le capital d'une entité et la façon dont il est géré. Selon ces nouvelles normes, une entité doit fournir les informations suivantes :

- ses objectifs, politiques et procédures de gestion du capital ;
- des données quantitatives sommaires sur les éléments inclus dans la gestion du capital ;
- le fait qu'elle s'est conformée au cours de la période aux exigences en matière de capital auxquelles elle est soumise ;
- si elle ne s'est pas conformée à ces exigences, les conséquences d'une telle inapplication.

Le chapitre 3862 « Instruments financiers – informations à fournir » modifie les obligations d'informations à fournir relativement aux instruments financiers qui étaient auparavant incluses dans le chapitre 3861 « Instruments financiers – informations à fournir et présentation ». Selon ce nouveau chapitre, une entité doit fournir dans ses états financiers des informations qui permettent aux utilisateurs d'évaluer :

- l'importance des instruments financiers sur sa situation financière et sa performance financière ;
- la nature et l'ampleur des risques découlant des instruments financiers auxquels elle s'est exposée au cours de la période et à la date de clôture, ainsi que la façon dont elle gère ces risques.

Le chapitre 3863 « Instruments financiers – présentation » reprend telles quelles les directives de présentation de l'ancien chapitre 3861 « Instruments financiers – informations à fournir et présentation ». L'adoption de ces recommandations n'a pas eu d'incidence significative sur les résultats, la situation financière et les flux de trésorerie de la Société.

Récemment Publiées

Stocks

En mars 2007, l'ICCA a publié le nouveau chapitre 3031 « Stocks », qui remplacera le chapitre 3030 « Stocks ». Le nouveau chapitre indique que les stocks devront être évalués au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. Il fournit des lignes directrices sur la détermination du coût, permet l'utilisation de la méthode du prix de détail, interdit désormais l'utilisation de la méthode dernier entré, premier sorti (DEPS) et exige la reprise d'une dépréciation antérieure lorsque la valeur des stocks augmente. Des informations plus détaillées relativement aux stocks et au coût des marchandises vendues seront également fournies. La nouvelle norme s'appliquera aux états financiers intermédiaires et annuels relatifs aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2008. Nous adopterons ce nouveau chapitre au cours du premier trimestre de notre exercice financier 2009.

Engagements

En date du 31 décembre 2007, Power Tech est partie à quatre engagements – deux pour la location d'équipements, un autre pour la location d'un véhicule et un pour la location d'une bâtisse. La société a également des obligations découlant de son financement à long terme.

L'engagement le plus important de la société est le bail pour la location de sa bâtisse, occupée par la société depuis mars 2006, d'une durée de 15 ans.. Power Tech est le seul locataire de la bâtisse, et dispose d'une option d'achat sur l'immeuble qui peut être exercée après cinq ans.

Le bail est entré en vigueur le 1^{er} mars 2006 et le montant du loyer pour les cinq premières années est déjà établi. Pour les 10 années suivantes du bail, le loyer sera établi en fonction du taux d'intérêt effectif lors du renouvellement de l'hypothèque liée à la bâtisse qui est prévu en 2011. Le taux d'intérêt négocié pour les cinq premières années a été utilisé pour estimer les paiements de loyer prévus lors des dix années subséquentes.

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

	Total \$	2008 \$	2009/2010 \$	2011/2012 \$	Années Subséquentes \$
Équipements	20 824	4 201	9 707	3 608	3 308
Véhicule	10 660	5 996	4 664	0	0
Bâtisse	2 842 205	186 926	484 272	465 808	1 705 199
Débitures convertibles	2 500 000	0	1 500 000	1 000 000	0
Dette à long terme	115 103	5 767	46 150	39 920	23 266
TOTAL	5 488 792	202 890	2 044 793	1 509 336	1 731 773

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. Pour le trimestre terminé le 31 décembre 2007 les loyers payés par Power Tech à cette société totalisent 63 369 \$, comparativement à 58 695 \$ en 2006. Ce bail a été conclu dans le cours normal des affaires et a été négocié selon les conditions qui prévalaient alors sur le marché.

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 \$. Ce cautionnement a été évalué à 12 300 \$, conformément aux recommandations du chapitre 3855 du manuel de l'ICCA, et est comptabilisée sous la rubrique crédettes et frais courus au bilan de la société.

Frais d'administration

Au cours des dernières années, la société a versé à une société contrôlée par un actionnaire et administrateur de la société des honoraires liés à des services d'ordre légal et de conseils en financement. Cette entente est maintenant terminée et en conséquence, aucune somme n'a été versée au cours du premier trimestre de l'exercice, comparativement à 15 000 \$ pour la période terminée le 31 décembre 2006.

Ces opérations ont été mesurées à la valeur d'échange qui représente le montant de la contrepartie établie et acceptée par les parties apparentées.

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 4 des états financiers annuels consolidés pour l'exercice terminé le 30 septembre 2006, 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 571 510 \$ au cours de la période de trois mois terminée le 31 décembre 2007 et a cumulé un déficit de 9 537 989 \$ au 31 décembre 2007. En conséquence, la société prévoit avoir des besoins futurs en capitaux, spécifiquement pour le développement et la commercialisation de ses technologies, pour rembourser ses débentures et sa dette à long terme et possiblement, selon le niveau de croissance des ventes au cours de la prochaine année, pour rencontrer ses obligations dans le cours normal des affaires. La société désire financer ses besoins futurs de capitaux principalement au moyen des fonds disponibles et des fonds générés par son exploitation et si nécessaire, par la réalisation de financement additionnel. La capacité de générer des capitaux à court et à long terme suffisants dépend de divers facteurs, dont la conjoncture économique générale, les progrès technologiques, l'acceptation par le marché de ses produits et la concurrence.

Les présents états financiers ne comportent aucun redressement ni reclassement d'éléments d'actif et de passif qui pourraient s'avérer nécessaires si la société se montrait incapable de poursuivre ses activités.

Stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur au marché. Le coût est déterminé selon la méthode de l'épuisement successif et comprend les matières premières, la main-d'œuvre directe et les frais généraux de fabrication. La valeur du marché équivaut à la valeur de réalisation nette pour les produits finis et au coût de remplacement en ce qui à trait aux matières premières.

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, au 31 décembre 2007, 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 compagnie a adopté un plan de rémunération à base d'actions outil efficace de rémunération des employés, administrateurs, consultants et fournisseurs de la société.

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. Ces frais sont inclus dans la rémunération à base d'actions et crédité au surplus d'apport. Lorsque les options sont exercées, le produit reçu par la société, ainsi que le montant correspondant du surplus d'apport, sont crédités au capital social.

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

Tel que mentionné précédemment, la société a appliqué de nouvelles normes émises par l'ICCA concernant les instruments financiers. 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

Le 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 31 décembre 2007 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.

Contrôle interne à l'égard de l'information financière

Le contrôle interne à l'égard de l'information financière a pour objectif de fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière de la société et à la préparation des états financiers selon les PCGR. Le président et chef de la direction et le vice-président administration et finances ont effectué une évaluation afin de déterminer si la société a, au cours de la période de trois mois terminés le 31 décembre 2007, apporté des modifications à ce mécanisme de contrôle qui ont eu ou pourraient vraisemblablement avoir sur ce dernier des effets notables. Aucune modification de ce genre n'a été identifiée à partir de leur évaluation.

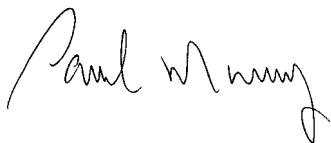
En raison de la taille de l'entreprise et des effectifs limités en matière de personnel, y compris le fait que le chef des finances est le seul employé aux finances et à la comptabilité, la société est limitée au niveau de la ségrégation des tâches, composante importante que l'on retrouve généralement dans un environnement efficace des contrôles internes.

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 2006 de la société sur SEDAR (www.sedar.com) ou téléchargeable dans la section Investisseurs du site web de la société à 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.



Carol Murray
Président et chef de la direction



Matthew Blackmore
Vice-président administration et finances

Terrebonne, Québec, le 26 février 2008