

Un exemplaire du présent prospectus provisoire est déposé auprès des autorités en valeurs mobilières de chaque province du Canada; toutefois, ce document n'est pas en sa forme définitive aux fins de la vente de titres. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent être vendus avant que les autorités en valeurs mobilières n'aient visé le prospectus.

Aucune autorité en valeurs mobilières ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus. Quiconque donne à entendre le contraire commet une infraction. Le présent prospectus constitue une offre publique de ces titres uniquement dans les territoires où ils peuvent être légitimement offerts en vente et uniquement par des personnes autorisées à les vendre. Ces titres n'ont pas été ni ne seront inscrits en vertu de la loi des États-Unis intitulée Securities Act of 1933, en sa version modifiée, ou en vertu de toute autre loi sur les valeurs mobilières d'un État et, sous réserve de certaines exceptions, ils ne peuvent être offerts ou vendus aux États-Unis. Le présent prospectus ne constitue pas une offre de vente ou une sollicitation d'une offre d'achat à l'égard des titres offerts aux présentes aux États-Unis. Voir « Mode de placement ».

PROSPECTUS PROVISOIRE

Premier appel public à l'épargne
et placement secondaire

Le 30 mai 2005



Tranzeo Wireless Technologies Inc.

● \$

● actions ordinaires

Le présent prospectus vise le placement (le « placement ») de ● actions ordinaires de Tranzeo Wireless Technologies Inc. (« Tranzeo »). Le placement est constitué d'un premier appel public à l'épargne de ● actions ordinaires par Tranzeo (le « placement de capital-actions ») et d'un placement secondaire (le « placement secondaire ») de ● actions ordinaires par certains porteurs d'actions ordinaires dont il est question à la rubrique intitulée « Actionnaires vendeurs » (les « actionnaires vendeurs »). Tranzeo ne tirera aucun produit du placement secondaire. Voir « Mode de placement » et « Actionnaires vendeurs ».

Le prix d'offre des actions ordinaires (le « prix d'offre ») a été établi par voie de négociation entre Tranzeo, les actionnaires vendeurs et Paradigme Capital Inc. et Corporation Recherche Capital (collectivement, les « placeurs pour compte »).

Prix : ● \$ l'action ordinaire

	Prix d'offre	Rémunération des placeurs pour compte ¹⁾²⁾	Produit net revenant à Tranzeo ³⁾
Par action ordinaire ⁴⁾	● \$	● \$	● \$
TOTAL	● \$	● \$	● \$

- À la clôture du placement de capital-actions, Tranzeo a convenu de verser aux placeurs pour compte une commission en espèces correspondant à 7,5 % du produit brut tiré du placement de capital-actions. De plus, les placeurs pour compte recevront des bons de souscription incessibles (les « bons de souscription des placeurs pour compte ») leur permettant d'acheter le nombre d'actions ordinaires de Tranzeo qui correspond à 12,5 % du nombre total d'actions ordinaires vendues en vertu du placement de capital-actions au prix d'offre au cours des 12 premiers mois après la clôture du placement de capital-actions et à un prix correspondant à 110 % du prix d'offre au cours de la deuxième période de 12 mois par la suite. De plus, et sous réserve de la note 3 ci-dessous, Tranzeo remboursera les dépenses courantes engagées par les placeurs pour compte dans le cadre du placement, y compris les honoraires et les déboursés raisonnables des conseillers juridiques des placeurs pour compte. Le présent prospectus vise le placement des bons de souscription des placeurs pour compte. Voir « Mode de placement ».
- Les actionnaires vendeurs offrent de vendre au prix d'offre ● actions ordinaires détenues par les actionnaires vendeurs dans le cadre du placement secondaire. À la clôture du placement secondaire, le produit net payable aux actionnaires vendeurs, après commission, sera de ● \$. Le présent prospectus vise le placement des actions vendues par les actionnaires vendeurs. Voir « Mode de placement » et « Actionnaires vendeurs ».
- Avant déduction des frais du présent placement, évalués à ● \$.
- Tranzeo a accordé aux placeurs pour compte une option (l' « option pour attributions excédentaires ») qui peut être levée pendant une période de 30 jours à compter de la date de clôture, de la façon définie ci-dessous, leur permettant d'acheter un nombre global de ● actions ordinaires supplémentaires selon des modalités semblables à celles du placement du capital-actions, uniquement aux fins de couvrir les attributions excédentaires, le cas échéant, et à des fins de stabilisation du marché. Si l'option pour attributions excédentaires est levée intégralement, le total du prix d'offre sera de ● \$, le total de la rémunération des placeurs pour compte sera de ● \$ et le total du produit net provenant de Tranzeo sera de ● \$. Le présent prospectus vise le placement de l'option pour attributions excédentaires et le placement des actions ordinaires pouvant être émises par suite de la levée de toute tranche de l'option pour attributions excédentaires. Voir « Mode de placement ».

Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des actions ordinaires, de sorte qu'il peut être impossible pour les acquéreurs de revendre les titres acquis en vertu du présent prospectus. Un placement dans les actions ordinaires comporte plusieurs risques que les acquéreurs éventuels devraient examiner attentivement. Voir « Facteurs de risque ». Tranzeo a demandé l'inscription à la cote de la Bourse de Toronto (la « TSX ») des actions ordinaires qui sont placées en vertu du présent prospectus. La TSX n'a pas approuvé conditionnellement l'inscription des actions ordinaires de Tranzeo. L'inscription sera assujettie à ce que Tranzeo remplisse toutes les exigences d'inscription de la TSX.

Le placement ne fait pas l'objet d'une prise ferme et n'est pas garanti par quiconque. Les placeurs pour compte offrent conditionnellement les actions ordinaires, en tant que placement pour compte, sous réserve de leur vente préalable et sous les réserves d'usage lorsque émises et vendues par Tranzeo ou lorsque vendues par les actionnaires vendeurs, selon le cas, et lorsque livrées et acceptées par les placeurs pour compte conformément aux conditions prévues dans la convention de placement pour compte dont il est question à la rubrique intitulée « Mode de placement », et sous réserve de l'approbation de certaines questions juridiques par Lang Michener LLP, pour le compte de Tranzeo, et par Wildeboer Dellelce LLP, pour le compte des placeurs pour compte. Pour des renseignements additionnels concernant les actionnaires vendeurs, voir « Actionnaires vendeurs ».

Les souscriptions seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie, et du droit de clore les registres de souscription en tout temps sans préavis. Il est prévu que les certificats définitifs attestant les actions ordinaires seront remis à la clôture, laquelle devrait avoir lieu le ou vers le ● 2005 ou à toute date ultérieure que Tranzeo et les placeurs pour compte peuvent convenir, mais quoiqu'il en soit pas plus tard que le ● 2005.

Sauf indication contraire, tous les montants monétaires dans ce prospectus sont en dollars canadiens.



TRANZEO

WIRELESS TECHNOLOGIES INC.



Les produits Tranzeo, dans le sens des aiguilles d'une montre à partir du coin gauche supérieur: antenne sur la montagne Black Tusk (Colombie-Britannique); antenne de montage sur la montagne Black Tusk; appareil point à point; station de base, Function Junction, Whistler (Col.-Brit.); tour d'antenne, forêt expérimentale Malcolm Knapp; équipement installé chez le client (ou EIC); appareil point à point de 5,8 GHz et station de base de 2,4 GHz; arrière d'un EIC montrant les lumières d'alignement dans le coin droit inférieur; appareil point à point de 5,8 GHz (à gauche) et station de base (à droite); et EIC.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT	3	États de service des membres de la haute direction, des administrateurs et des employés clés	61
ÉNONCÉS PROSPECTIFS	3	Interdictions d'opérations, faillites, pénalités ou sanctions	64
SOMMAIRE DU PROSPECTUS	4	Conflits d'intérêt	65
ORGANISATION ET HISTORIQUE	13	Intérêts des administrateurs dans les actions ordinaires	65
NOTRE ENTREPRISE	13	Assurance société	65
Survol	13	Assurance couvrant les administrateurs et les dirigeants	65
Utilisation de nos produits	15	Comités du conseil d'administration	65
Nos marchés	18	RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE DIRECTION	67
Nos atouts	20	Options	67
Notre stratégie	22	Contrats d'emploi	67
Nos produits	23	Rémunération des administrateurs	68
Ventes et mise en marché	26	PRÊTS CONSENTIS AUX ADMINISTRATEURS ET AUX HAUTS DIRIGEANTS	68
Services et soutien à la clientèle	27	MODE DE PLACEMENT	68
Fabrication	28	Placement	68
Recherche, développement de produits et essais	29	Conventions de dépôt	70
Installations	31	Demande d'inscription	70
Propriété intellectuelle	31	ACTIONNAIRES VENDEURS	71
Concurrence	32	DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS LES OPÉRATIONS IMPORTANTES	71
Réglementation gouvernementale	33	VÉRIFICATEURS, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	72
Employés et équipe de direction	34	CONTRATS IMPORTANTS	73
PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES	34	EXPERTS	73
RAPPORT DE GESTION	38	DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES	73
FACTEURS DE RISQUE	49	CONSENTEMENT DES VÉRIFICATEURS	74
EMPLOI DU PRODUIT	54	ÉTATS FINANCIERS	F-1
RESTRUCTURATION ET CAPITALISATION	55	ATTESTATION DE TRANZEO	A-1
DESCRIPTION DU CAPITAL- ACTIONS	56	ATTESTATION DES PLACEURS POUR COMPTE	A-2
Actions ordinaires	56		
Actions privilégiées	56		
Politique en matière de dividende	57		
OPTIONS VISANT L'ACHAT DE TITRES	57		
Options en cours de validité	57		
Régime d'options	57		
PLACEMENTS ANTÉRIEURS	58		
PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	59		
TITRES ENTIÈRES	60		
ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	60		

ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT

De l'avis de Lang Michener LLP et de Wildeboer Dellelce LLP, sous réserve du respect des normes de prudence en matière de placement et des dispositions et restrictions générales en matière de placement énoncées dans les lois énumérées ci-dessous (et, le cas échéant, dans leurs règlements d'application) et, dans certains cas, sous réserve du respect des exigences complémentaires relatives aux politiques, aux procédures ou aux objectifs de placement ou de prêt, un placement dans les actions ordinaires ne sera pas interdit, à la date de leur émission, aux termes des lois suivantes :

Loi sur les sociétés d'assurances (Canada)
Loi de 1985 sur les normes de prestation de pension (Canada)
Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (Canada)
Financial Institutions Act (Colombie-Britannique)
Pension Benefits Standard Act (Colombie-Britannique)
Employment Pension Plans Act (Alberta)
Loan and Trust Corporations Act (Alberta)
The Pension Benefits Act, 1922 (Saskatchewan)
Loi sur les assurances (Manitoba)
Loi sur les fiduciaires (Manitoba)
Loi sur les sociétés de prêt et de fiducie (Ontario)

Loi sur les régimes de retraite (Ontario)
Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne (Québec), pour les sociétés de fiducie, au sens de cette loi, qui placent leurs propres fonds et les dépôts qu'elles reçoivent, et les sociétés d'épargne, au sens de cette loi, qui placent leurs fonds propres
Loi sur les régimes complémentaires de retraite (Québec)
Loi sur les assurances (Québec), pour les assureurs, au sens de cette loi, constitués en vertu d'une loi du Québec, sauf les fonds de garantie

De l'avis de ces conseillers juridiques, les actions ordinaires offertes en vertu des présentes, lorsqu'elles sont inscrites à la cote d'une bourse prescrite de valeurs mobilières au Canada au sens où l'entend la Loi de l'impôt, constitueront des placements admissibles pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne retraite, des fonds enregistrés de revenu de retraite et des régimes de participation différée aux bénéficiaires et elles ne constitueront pas des biens étrangers aux fins de la partie XI de la Loi de l'impôt.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent prospectus renferme des énoncés prospectifs qui ont trait à des risques et des incertitudes de taille. On peut repérer ces énoncés au moyen de termes prospectifs comme « prévoir », « croire », « pouvoir », « estimer », « s'attendre à », « avoir l'intention », « planifier », « projeter », « éventuel » ainsi que le mode futur ou conditionnel de ces verbes ou d'autres termes comparables. Le lecteur devrait lire attentivement tout énoncé où de tels termes figurent car ces énoncés concernent nos attentes futures et contiennent des prévisions de nos résultats d'exploitation à venir ou de notre situation financière ou d'autres renseignements de nature prospective. Nous croyons qu'il est important de faire part de nos attentes futures à nos investisseurs. Toutefois, il peut y avoir certains événements futurs que nous ne sommes pas en mesure de prévoir avec exactitude ou sur lesquels nous n'avons aucun contrôle. Les facteurs énumérés à la rubrique intitulée « Facteurs de risque », ainsi que toute mise en garde dans le présent prospectus, constituent des exemples des risques, des incertitudes et des événements qui pourraient faire en sorte que nos résultats réels diffèrent de façon importante des attentes que nous décrivons dans nos énoncés prospectifs. Avant d'investir dans nos actions ordinaires, vous devriez savoir que la survenance des événements décrits dans ces facteurs de risque et ailleurs dans le présent prospectus pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le texte qui suit est un sommaire des principales caractéristiques du présent placement et il devrait être lu de concert avec les renseignements plus détaillés ainsi que les états financiers et les données financières présentés ailleurs dans le présent prospectus.

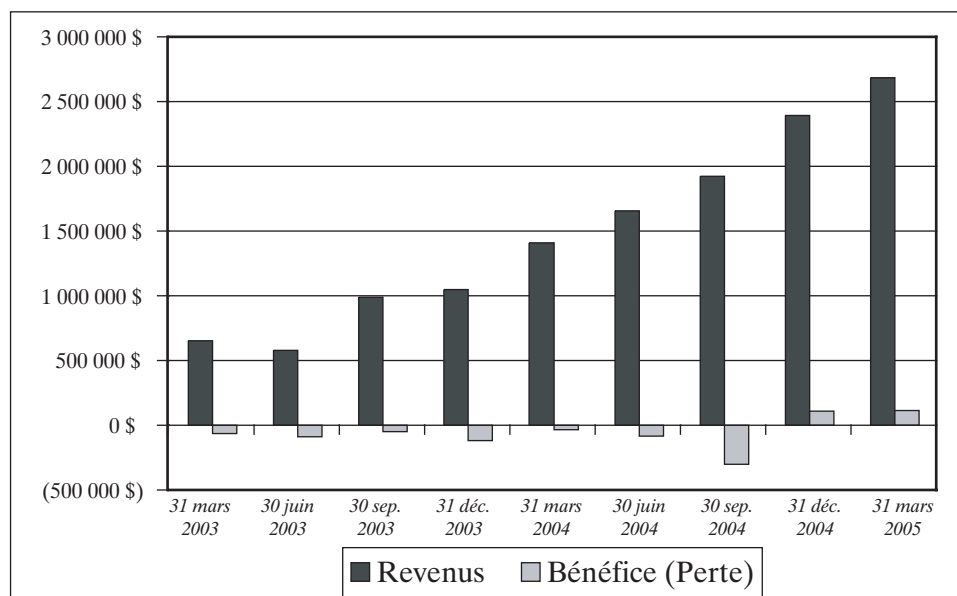
TECHNOLOGIES SANS FIL TRANZEO INC.

Notre entreprise

Nous sommes un important concepteur, fabricant et distributeur de produits pour réseau de données sans fil à large bande passante. Nos principaux clients consistent en des prestataires de services Internet sans fil qui fournissent des services Internet sans fil à haute vitesse à leur bassin de clients, notamment des clients résidentiels et commerciaux, et des institutions et des entreprises qui désirent mettre sur pied des réseaux à haute vitesse. Nous vendons nos produits directement et par l'intermédiaire d'un réseau de distributeurs.

Nous avons débuté notre exploitation en 2001, produisant de l'équipement que nous fabriquons en assemblant des pièces et du logiciel fournis par des fournisseurs tiers. En 2002, nous avons commencé à concevoir et à fabriquer nos propres appareils pour réseau de données sans fil et nous comptons maintenant 50 employées. Comme l'indique le tableau ci-dessous, nous avons réalisé une croissance importante en termes de revenus et nous dégagons présentement un bénéfice.

Résultats financiers Trimestriels



Nos produits pour réseau de données sans fil consistent en :

- des stations de base (des appareils conçus pour communiquer avec plusieurs appareils sans fil situés dans un rayon de diffusion);
- des appareils point à point (des appareils conçus pour communiquer avec d'autres appareils point à point particuliers);

- l'équipement installé chez le client (des appareils qui reçoivent un signal sans fil au domicile ou au bureau de l'utilisateur final, qui sont reliés à l'ordinateur de l'utilisateur ou à un réseau informatique et qui communiquent avec une station de base ou des appareils point à point afin d'offrir un accès sans fil à l'Internet); et
- des antennes.

Nous sommes également un revendeur et un distributeur des produits connexes nécessaires pour l'installation et l'exploitation de réseaux de données sans fil et nous pouvons donc fournir des solutions bout en bout pour nos clients.

À l'heure actuelle, nous offrons des produits qui fonctionnent dans les spectres de 2,4 GHz et 5,8 GHz. Afin de fonctionner dans ces spectres, nos produits ne nécessitent pas un permis d'exploitation. Afin d'élargir nos marchés potentiels, nous avons mis au point une série de produits fonctionnant sur d'autres fréquences, notamment 3,5 GHz, 3,675 GHz, 4,9 GHz et 5,4 GHz. Certaines de ces fréquences ne peuvent être utilisées que par des opérateurs détenant un permis ou elles sont réservées aux utilisateurs désignés. Nous prévoyons lancer ces produits au cours des prochains 12 mois. Nous avons également l'intention d'offrir des caractéristiques additionnelles, telles que la fonction de transport de la voix sur IP (« VoIP ») que nous prévoyons introduire dans certains de nos produits au cours du troisième trimestre de 2005.

Nos produits sont conçus de façon à offrir un débit à large bande passant sur un rayon assez large pour permettre à nos clients d'offrir un rendement optimal pour leurs réseaux sans fil. Nous concevons nos produits dans le but d'offrir à nos clients des produits sans fil qui sont peu coûteux à installer et à faire fonctionner, qui sont fiables, qui sont dotés de caractéristiques à la fine pointe de la technologie et qui sont facilement déployés. En concevant nos produits de cette façon, nous permettons à nos clients d'installer des réseaux sans fil en beaucoup moins de temps et à un coût beaucoup moins élevé que pour mettre sur pied des réseaux filaires traditionnels.

Nos principaux clients, à savoir les prestataires de services Internet sans fil qui achètent nos produits pour les utiliser dans leurs réseaux, sont situés un peu partout à travers les États-Unis, le Canada, l'Europe, l'Amérique du Sud, l'Australie et l'Asie. À l'heure actuelle, nous avons sept distributeurs qui revendent nos produits donc trois aux États-Unis, trois en Europe et un au Brésil.

Nos marchés

Nous croyons que la demande pour les produits Internet sans fil à haute vitesse est dictée par le désir d'avoir un accès à large bande à l'Internet (que ce soit pour accéder à des données traditionnelles ou à des nouveaux services de transmission vocale) et par l'insuffisance de l'accès à large bande offert par les sources filaires telles que les lignes de téléphone numériques, le modem câble et le câble en fibre optique. Le texte qui suit présente une description des facteurs qui alimentent cette demande.

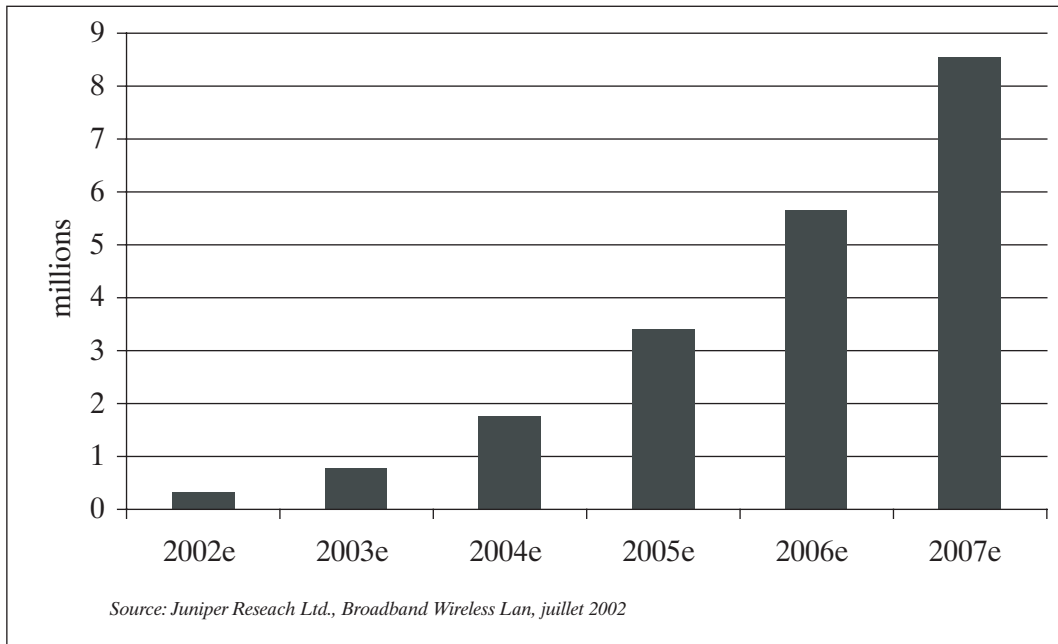
La demande pour l'accès à large bande à l'Internet est forte et croissante. L'utilisation de l'Internet continue de connaître un taux de croissance solide à l'échelle mondiale, augmentant de plus de 140 % de 2000 à 2005. La demande pour l'accès à large bande à l'Internet est encore plus élevée, avec l'accès à large bande en tant que pourcentage de l'accès total à l'Internet aux États-Unis passant de moins de 10 % à environ 60 % au cours de la même période (sources : Nielsen/NetRatings).

La transmission à large bande sans fil est le seul accès à large bande dont peuvent se prévaloir plusieurs utilisateurs. Afin d'obtenir un accès à large bande ou à haute vitesse à l'Internet, un utilisateur d'ordinateur doit être en mesure d'accéder à l'Internet au moyen d'une liaison à haute vitesse. Cependant, dans plusieurs cas, il pourrait être prohibitif, en termes de coûts, pour les entreprises existantes (les entreprises de télécommunications ou de câblodiffusion) d'offrir des « liaisons par ligne terrestre »

traditionnelles dans les régions (rurales ou urbaines) qui n'ont pas de densité de population suffisante. Cette barrière est souvent désignée comme l'écart « de dernier ressort ». Dans ces régions, la connexion sans fil peut constituer une solution de rechange rentable aux lignes téléphoniques numériques, au modem câble et aux liaisons par câble en fibre optique.

Le tableau qui suit présente l'estimation de la croissance mondiale des connexions aux édifices (tant à des fins commerciales que d'affaires) fournies par des prestataires de services Internet sans fil.

**Marché sans fil « de dernier ressort »
Édifices connectés¹⁾**



- 1) Même si l'estimation a été préparée en 2002 et que l'étude sous-jacente n'a pas été mise à jour et que les données statistiques pour les abonnés à l'extérieur des États-Unis ont été difficiles à évaluer à l'époque, en se basant sur notre expérience de vente, nous croyons que le nombre d'abonnés augmente d'une façon qui est conforme aux estimations présentées.
- 2) Les abonnés en Amérique du Nord, en Europe de l'Ouest, en Chine, en Extrême-Orient, en Amérique du Sud et dans le reste du monde devraient représenter respectivement 33,9 %, 22,2 %, 16,0 %, 10,4 %, 7,0 % et 10,5 % du nombre estimatif de 8,55 millions d'abonnés d'ici 2007.

Même dans les endroits où le service câblé à large bande est souvent disponible, l'utilisation de la transmission à bande étroite est encore très répandue. D'après Nielsen/NetRatings, 44 % des utilisateurs à domicile aux États-Unis utilisent la commutation à bande étroite pour accéder à l'Internet. Même là où l'accès par lignes filaires à large bande est disponible, le coût et l'accessibilité sont souvent mentionnés comme des facteurs importants limitant l'utilisation de ce service et sont responsables de l'adoption des technologies sans fil moins coûteuses même dans les régions urbaines à forte densité de population.

La mise au point de nouveaux services offerts sur les réseaux de données traditionnels servira également de moteur à la croissance de l'utilisation de l'Internet. Nous croyons que ceci pourra également alimenter la demande pour des produits pour réseau de données sans fil. La convergence des technologies de la voix et pour les données a fait en sorte que de nouveaux services Internet sont offerts aux entreprises et aux consommateurs. Nous croyons que l'augmentation de la demande pour ces services pourra entraîner une

augmentation de la demande pour la transmission à large bande, tant avec fil que sans fil. À notre avis, un des débouchés à court terme consiste en le déploiement de la technologie VoIP pour offrir des services téléphoniques qui sont habituellement fournis par les entreprises de télécommunications traditionnelles.

Du point de vue du fournisseur, nous croyons qu'il y a deux éléments clés qui assurent que les prestataires de services Internet sans fil peuvent répondre à la demande d'accès à large bande et ainsi encourager la vente de produits pour réseau de données sans fil. Le premier élément consiste à offrir des produits de grande qualité qui peuvent être utilisés même dans les conditions exigeantes dans lesquelles les prestataires de services Internet sans fil exploitent leurs activités, tandis que le deuxième consiste à offrir cet équipement dans une fourchette de prix qui permet aux clients d'obtenir un retour relativement rapide sur leur investissement. Nous croyons que nous et les autres fabricants de produits pour réseau de données sans fil ont atteint ces objectifs. Par conséquent, les achats d'équipement par les prestataires de services Internet sans fil devraient continuer d'augmenter. En 2003, Intex Management Services prévoyait que les ventes d'équipement sans fil et avec fil en Amérique du Nord augmenteraient, passant de 192 millions \$ US en 2003 à 760 millions \$ US d'ici la fin de 2008, un taux de croissance annuel composé de 32 %.

Nos atouts

Nous croyons posséder les atouts concurrentiels clés suivants :

- ***Produits les plus en vue et marques très reconnues.*** Nos produits pour réseau de données sans fil sont à la fine pointe de la technologie, ils sont faciles à installer, leur fonctionnement est fiable et ils répondent aux attentes et aux besoins réalistes de nos clients. Nous sommes un chef de file en ce qui concerne la qualité, le rendement et le prix de nos produits.
- ***Solution très rentable.*** Lorsque nous concevons nos produits, nous tentons d'offrir un rendement qui est égal ou supérieur à celui de tout autre fournisseur sur le marché, et à un prix moins élevé. Nous croyons que nous sommes en mesure de fournir de telles solutions rentables en normalisant nos plate-formes et en utilisant les composantes standard pour l'industrie, plutôt que d'utiliser des pièces personnalisées plus coûteuses.
- ***Gamme complète des produits offerts.*** Outre nos propres produits Tranzeo pour réseau de données sans fil, nous offrons également une gamme variée de produits complémentaires qui sont nécessaires pour la mise en œuvre complète d'un réseau de données sans fil. En offrant une gamme de produits de cette ampleur, nous permettons à nos clients d'effectuer leurs achats au moyen d'un guichet unique.
- ***Compétence sur les plans de la technologie et du développement de produits.*** Nous avons d'excellentes compétences techniques et de technogénie relativement à la conception et au déploiement de réseaux de données sans fil. À notre avis, nos compétences en technogénie nous permettront de continuer à mettre au point des produits qui auront les attributs et les caractéristiques de rendement nécessaires pour répondre aux besoins à court et à long termes de notre clientèle. Afin d'appuyer nos activités de développement de produits, nous exploitons une installation d'essais et d'homologation électromagnétique. Nous avons mis ce laboratoire sur pied afin de pouvoir effectuer les essais et l'homologation de nos produits en vue d'assurer leur conformité avec les normes gouvernementales applicables, ce qui accélère les démarches en vue de mettre nos produits sur le marché.
- ***Compétence en matière de fabrication.*** Nous avons conçu nos produits et nos procédés de fabrication afin d'atteindre des coûts de production peu élevés tout en assurant un niveau élevé en matière de contrôle de la qualité. Par conséquent, nous sommes en mesure d'offrir des produits pour réseau de

données sans fil à des prix concurrentiels tout en répondant aux exigences de notre clientèle pour des produits dotés de caractéristiques de pointe et d'une fiabilité à long terme.

- **Capacité de mettre nos produits sur le marché rapidement.** La combinaison de nos compétences en technogénie et de nos procédés de fabrication ainsi que le fait d'avoir notre propre installation d'essais et d'homologation nous offrent la possibilité et les ressources pour réduire les délais nécessaires pour conceptualiser, dessiner, tester et lancer de nouveaux produits. Dans le cadre des rapports réguliers que nous entretenons avec notre bassin de clients constitué de prestataires de services Internet sans fil, nous tentons également d'obtenir des renseignements sur leurs besoins à court terme et à long terme en matière de produits afin de pouvoir planifier convenablement la mise au point de produits pour répondre à ces besoins.

Notre stratégie

Notre but consiste à être le chef de file pour le développement, la fabrication et la mise en marché de produits pour réseau de données sans fil. Les éléments clés de la stratégie que nous préconisons pour atteindre cet objectif sont les suivants :

- **Tirer profit de nos compétences technologiques.** Nous avons l'intention de continuer à profiter de nos compétences technologiques pour lancer de nouveaux produits en temps opportun et de façon rentable. Au fur et à mesure que les systèmes deviennent plus complexes et pointus et, en particulier, qu'ils fonctionnent à des fréquences et des débits plus élevés, nous croyons qu'il sera plus difficile pour les organismes ne possédant pas notre niveau de compétences technologiques de demeurer concurrentiels sur les plans du développement et du déploiement de produits.
- **Élargir notre gamme de produits.** Nous avons comme objectif de continuellement mettre à jour notre gamme de produits pour réseau de données sans fil. Dans le cadre de cette stratégie, nous avons mis au point une série de produits pour réseau de données sans fil qui fonctionnent sur des fréquences additionnelles et qui offrent à notre clientèle la fonction VoIP. Nous comptons lancer ces produits, qui représentent chacun un nouveau débouché de vente, au cours des prochains 12 mois.
- **Augmenter nos capacités de ventes directes en Amérique du Nord et agrandir nos réseaux de distribution sur les marchés hors de l'Amérique du Nord.** Nous vendons nos produits directement ainsi que par l'entremise de distributeurs, et nous avons l'intention d'élargir nos effectifs de ventes directes et de recruter d'autres distributeurs. Même si nous vendons nos produits à l'échelle mondiale, environ 90 % de nos revenus à l'heure actuelle sont générés par la vente de produits au Canada et aux États-Unis. Nous croyons que les marchés à l'extérieur du Canada et des États-Unis, y compris l'Europe, offrent des débouchés importants pour l'expansion de notre entreprise. Nous prévoyons ouvrir des installations de distribution dans le centre des États-Unis et en Europe afin d'améliorer notre capacité à répondre aux commandes de nos clients de façon plus rapide et plus rentable.
- **Poursuivre l'optimisation des procédés de fabrication.** Nous continuerons d'optimiser nos procédés de fabrication afin de continuer à réduire nos coûts de production et à simplifier nos procédés de production grâce à l'utilisation de composantes communes dans nos plate-formes de production. Dans le cadre de ces démarches, nous continuerons dans chaque cas de s'assurer que nos normes élevées en matière de qualité et de fiabilité sont atteintes.

LE PLACEMENT

Titres faisant l'objet du placement :

- actions ordinaires (
- offertes par Tranzeo et
- offertes par les actionnaires vendeurs)

Si l'option pour attributions excédentaires est levée intégralement, Tranzeo placera ● actions ordinaires supplémentaires. Voir « Mode de placement ».

Actionnaires vendeurs :

Susan Tocher, Victor Tocher et Anna Tocher. Voir « Actionnaires vendeurs ».

Prix d'offre :

- \$ l'action ordinaire

Montant :

- \$ dans le cas du placement de capital-actions
- \$ dans le cas du placement secondaire

Actions en circulation au 18 mai 2005 :

Avant le placement : 12 823 000 actions ordinaires (19 284 660 actions ordinaires après avoir tenu compte de la conversion de certaines débetures qui sera réalisée avant ou en même temps que la réalisation du présent placement).

Dans l'hypothèse de la réalisation du placement et de la conversion des débetures : ● actions ordinaires.

Le nombre d'actions ordinaires en circulation ne comprend pas les actions ordinaires qui peuvent être émises par suite de la levée de l'option pour attributions excédentaires, par suite de l'exercice des bons de souscription des placeurs pour compte, par suite de la levée des options octroyées en vertu de notre régime d'options d'achat d'actions ou qui sont autrement disponibles aux fins d'émission en vertu de ce régime ou certaines actions qui peuvent être émises afin de réaliser l'acquisition en suspens d'une entreprise de services de réseaux. Voir « Mode de placement », « Options visant l'achat de titres » et « Recherche, développement de produits et essais ».

Politique en matière de dividende :

À l'heure actuelle, Tranzeo entend conserver ses bénéfices pour financer la croissance et l'expansion de son entreprise et, par conséquent, elle ne prévoit pas verser de dividende dans un avenir prévisible. Voir « Politique en matière de dividende ».

Emploi du produit :

Sur le produit net tiré du présent placement, nous prévoyons utiliser

- % pour l'achat d'équipement de fabrication et de logiciels connexes, environ
- % pour la mise en place d'installations de distribution, environ
- % pour les ventes et la mise en marché, environ
- % pour des fins de recherche et de développement et le solde d'environ
- %, conjointement avec des fonds provenant de nos activités d'exploitation, pour les fins du fonds de roulement et pour les fins générales de l'entreprise, y compris des acquisitions ou des investissements sélectifs dans de nouveaux produits, de nouvelles technologies et de nouvelles entreprises qui sont complémentaires à notre entreprise actuelle ou qui contribueront à son élargissement ou qui y sont autrement reliés. Voir « Emploi du produit ».

Facteurs de risque :

Un placement dans nos actions ordinaires est spéculatif et comporte un degré de risque élevé. Vous devriez étudier attentivement les renseignements présentés à la rubrique intitulée « Facteurs de risque » ainsi que les autres renseignements figurant dans le présent prospectus avant d'acheter des actions ordinaires de Tranzeo.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES

Données annuelles

Le tableau suivant présente certaines données financières consolidées qui sont tirées de nos états financiers consolidés vérifiés des exercices terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002, et de nos états financiers consolidés non vérifiés des trimestres terminés les 31 mars 2005 et 2004, lesquels figurent dans le présent prospectus. L'information contenue dans le tableau suivant doit être lue conjointement avec l'information présentée dans le « Rapport de gestion » ainsi qu'avec les états financiers consolidés et les notes y afférentes. Nos états financiers consolidés vérifiés ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (les « PCGR du Canada »).

Les états financiers consolidés non vérifiés des trimestres terminés les 31 mars 2005 et 2004 comprennent tous les ajustements (qui ne comportent que des ajustements non récurrents) nécessaires pour donner une image fidèle de la situation financière et des résultats d'exploitation pour ces périodes. À notre avis, les états financiers consolidés non vérifiés contenus dans le présent prospectus ont été préparés sur la même base que les états financiers consolidés vérifiés qui sont contenus dans le présent prospectus.

	31 mars 2005	31 décembre 2004	31 décembre 2003
	(non vérifiés)	(non vérifiés)	(vérifiés)
Bilans consolidés			
ACTIF			
ACTIF À COURT TERME			
Encaisse	276 274 \$	—	\$ 979 \$
Comptes clients	149 388	267 555	63 148
Charges payées d'avance	294 688	57 991	18 154
Stocks ¹⁾	1 731 461	1 080 913	295 039
	<u>2 451 811</u>	<u>1 406 459</u>	<u>377 320</u>
IMMOBILISATIONS CORPORELLES²⁾	901 318	771 920	181 748
	<u>3 353 129</u>	<u>2 178 379</u>	<u>559 068</u>
PASSIF			
PASSIF À COURT TERME			
Dette bancaire	—	26 585	—
Comptes fournisseurs et charges à payer	1 102 464	701 973	393 974
Montant dû à un apparenté ³⁾	2 463	2 463	38 051
Acomptes de clients	45 085	79 824	30 409
Partie à court terme des débetures convertibles ⁴⁾	957 200	550 000	243 000
	<u>2 107 212</u>	<u>1 360 845</u>	<u>705 434</u>
DÉBENTURES CONVERTIBLES⁵⁾	636 407	1 038 236	297 295
	<u>2 743 619</u>	<u>2 399 081</u>	<u>1 002 729</u>
CAPITAUX PROPRES (CAPITAUX PROPRES NÉGATIFS)			
CAPITAL-ACTIONS⁶⁾	1 497 640	778 340	275 340
ÉLÉMENT DE CAPITAUX PROPRES DES DÉBENTURES CONVERTIBLES⁴⁾	54 603	54 603	18 591
DÉFICIT	(942 733)	(1 053 645)	(737 592)
	<u>609 510</u>	<u>(220 702)</u>	<u>(443 661)</u>
	<u>3 353 129</u>	<u>2 178 379</u>	<u>559 068</u>

1) Voir la note 3 afférente aux états financiers consolidés vérifiés.

2) Voir la note 4 afférente aux états financiers consolidés vérifiés.

3) Voir la note 9 afférente aux états financiers consolidés vérifiés.

4) Voir la note 5 afférente aux états financiers consolidés vérifiés.

5) Voir la note 5 afférente aux états financiers consolidés vérifiés. Toutes les débetures convertibles en circulation seront converties en actions ordinaires à la réalisation du placement. Voir « Restructuration et capitalisation ».

6) Voir la note 7 afférente aux états financiers consolidés vérifiés.

	Trimestres terminés les 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre		
	2005	2004	2004	2003	2002
Données des états consolidés des résultats :					
CHIFFRE D'AFFAIRES	2 685 196 \$	1 407 486 \$	7 377 386 \$	3 266 920 \$	1 548 714 \$
COÛT DES PRODUITS VENDUS . .	1 858 392	1 063 053	5 492 189	2 591 606	1 227 208
BÉNÉFICE BRUT	826 804	344 433	1 885 197	675 314	321 506
CHARGES					
Ventes et mise en marché	270 337	147 307	744 432	355 009	141 790
Recherche et développement	117 490	50 285	430 255	172 042	85 238
Frais d'administration	227 367	152 214	749 688	354 381	246 260
Amortissement	45 896	12 725	111 970	44 780	38 453
	661 090	362 531	2 036 345	926 212	511 741
BÉNÉFICE (PERTE) D'EXPLOITATION	165 714	(18 098)	(151 148)	(250 898)	(190 234)
AUTRES CHARGES					
Intérêt sur la dette à long terme . .	39 833	18 545	122 526	39 406	12 765
Intérêt accumulé sur les débitures convertibles	5 371	3 162	18 538	6 702	2 184
Perte (gain) de change	9 598	(4 669)	23 841	21 504	9 659
	54 802	17 038	164 905	67 612	24 608
RÉSULTAT NET DE LA PÉRIODE .	110 912	(35 136)	(316 053)	(318 510)	(214 843)
BÉNÉFICE (PERTE) D'EXPLOITATION PAR ACTION	0,01 \$	(0,00)\$	(0,02)\$	(0,05)\$	(0,03)\$
RÉSULTAT NET DE BASE PAR ACTION	0,00 \$	(0,00)\$	(0,03)\$	(0,05)\$	(0,03)\$
NOMBRE MOYEN PONDÉRÉ D'ACTIONS EN CIRCULATION .	12 076 892	7 704 159	10 875 226	6 883 500	6 883 500

Données trimestrielles

Le tableau suivant présente les principales données financières consolidées de chacun des neuf trimestres terminés le 31 mars 2005. De l'avis de la direction, cette information a été préparée en se fondant sur la même base que les états financiers consolidés vérifiés figurant ailleurs dans le présent prospectus, et tous les ajustements nécessaires, qui ne comportent que des ajustements normaux récurrents, ont été inclus dans les montants figurant ci-après afin de donner une image fidèle des résultats trimestriels non vérifiés lorsqu'ils sont lus conjointement avec les états financiers consolidés vérifiés et les

notes y afférentes. Les résultats d'exploitation de tout trimestre ne doivent pas être considérés comme représentatifs des résultats de toute période future.

	Trimestres terminés les								
	2003				2004				2005
	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	31 mars
Chiffre d'affaires . . .	651 453 \$	575 479 \$	990 357 \$	1 049 631 \$	1 407 486 \$	1 654 354 \$	1 923 448 \$	2 392 097 \$	2 685 196 \$
Bénéfice (perte) d'exploitation . . .	(52 561)\$	(8 435)\$	(16 508)\$	(101 394)\$	(18 099)\$	(54 553)\$	(247 845)\$	16 349 \$	65 714 \$
Résultat net	(62 917)\$	(88 384)\$	(47 818)\$	(119 392)\$	(35 136)\$	(86 528)\$	(300 064)\$	105 676 \$	110 912 \$
Bénéfice (perte) d'exploitation par action	(0,008)\$	(0,012)\$	(0,002)\$	(0,015)\$	(0,002)\$	(0,006)\$	(0,023)\$	0,016 \$	0,014 \$
Résultat net par part	(0,009)\$	(0,013)\$	(0,007)\$	(0,017)\$	(0,005)\$	(0,009)\$	(0,028)\$	0,010 \$	0,009 \$

Principales données financières

Les tableaux suivants présentent certaines données financières liées au bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement et change (« BAIIA »), lequel peut être tiré des états financiers mais n'y figure pas. Le BAIIA n'est pas une mesure de la performance reconnue en vertu des PCGR du Canada et n'a pas un sens normalisé en vertu de ces principes. Par conséquent, les investisseurs sont mis en garde à l'effet que le BAIIA ne doit pas être considéré comme une mesure de rechange au résultat net établi conformément aux PCGR du Canada comme un indice de la performance financière de Tranzeo ou comme mesure de sa liquidité et de ses flux de trésorerie. Notre méthode de calcul du BAIIA peut différer de celles utilisées par d'autres entités. Nous croyons cependant que le BAIIA constitue une mesure complémentaire utile des résultats de Tranzeo, compte non tenu du financement de ses activités et de l'imposition de la Société, ainsi que de la moins-value. Nous croyons également que le BAIIA est une mesure largement utilisée dans le monde de la finance et de l'investissement à des fins d'évaluation. Le résultat net constitue la mesure calculée selon les PCGR du Canada qui se rapproche le plus du BAIIA.

BAIIA — Trimestres terminés les 31 mars 2005 et 2004 et exercices terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002

	Trimestres terminés les 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre		
	2005	2004	2004	2003	2002
BAIIA ¹⁾	211 610 \$	(5 373)\$	(39 178)\$	(206 118)\$	(151 781)\$

1) Voir la note 1) sous le tableau présentant les données du BAIIA à « Principales données financières consolidées » pour un rapprochement du BAIIA et de la mesure calculée selon les PCGR du Canada qui se rapproche le plus du BAIIA.

BAIIA — Neuf trimestres terminés le 31 mars 2005

	Trimestres terminés les								
	2003				2004				2005
	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	31 mars
BAIIA ¹⁾	(47 508)\$	(76 972)\$	(8 486)\$	(73 152)\$	(5 374)\$	(40 272)\$	(199 477)\$	205 944 \$	211 610 \$

1) Voir la note 1) sous le tableau présentant les données trimestrielles du BAIIA à « Principales données financières consolidées » pour un rapprochement du BAIIA et de la mesure calculée selon les PCGR du Canada qui se rapproche le plus du BAIIA.

ORGANISATION ET HISTORIQUE

Nous avons été constituée en tant que société de la Colombie-Britannique le 6 décembre 2000 en vertu de la *Company Act* (Colombie-Britannique). Nous avons été prorogée en tant que société fédérale canadienne le 1^{er} avril 2004 sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « LCSA »). Nos bureaux administratifs se trouvent au 20155 Stewart Way, Maple Ridge (Colombie-Britannique) V2X 0T6 et notre siège social se trouve au 1066 West Hastings Street, bureau 680, Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 3X2.

Nous avons commencé à fabriquer nos premiers produits en 2001. Nos premiers produits consistaient en des stations de base sans fil et de l'équipement installé chez le client que nous fabriquions en assemblant des appareils pour réseau sans fil et d'autres produits connexes fabriqués par des fournisseurs tiers. En 2002, nous avons commencé à concevoir et à fabriquer nos propres appareils pour réseau sans fil au lieu d'acheter les produits finis et de les assembler en des produits sans fil. Nous croyons avoir été la première compagnie au monde à offrir une solution intégrée pour l'équipement installé chez le client pour moins de 300 \$ US. De plus, depuis 2002, notre base de clients constituée de prestataires de services Internet sans fil a pris de l'ampleur, passant de 67 à plus de 1 280 tandis que le nombre de nos distributeurs est passé de zéro à 7. Nous avons conclu nos premières ententes avec des distributeurs au cours du troisième trimestre de 2004. En août 2004, notre siège social actuel et nos installations de fabrication à Maple Ridge en Colombie-Britannique ont accueilli nos activités d'exploitation élargies.

Nous avons mis sur pied une installation d'essais et d'homologation électromagnétique (le « laboratoire HEM ») au cours du quatrième trimestre de 2003. Ces activités d'homologation et l'installation connexe ont été transférées par la suite à une filiale en propriété exclusive, EMC Laboratories Inc., qui a été constituée en société le 20 avril 2004 sous le régime de la *Business Corporations Act* (Colombie-Britannique).

Nous avons l'intention de fusionner avec une société reliée avant la réalisation du présent placement. Voir « Restructuration et capitalisation ». Sauf indication contraire, tout renvoi à « Tranzeo », « nous », « nos » et « notre » désigne Tranzeo Wireless Technologies Inc. (y compris après la fusion) et sa seule filiale, EMC Laboratories Inc. Les actions ordinaires visées par le présent prospectus sont les actions ordinaires de la société issue de la fusion.

NOTRE ENTREPRISE

Survol

Nous sommes un important concepteur, fabricant et distributeur de produits pour réseau de données sans fil à large bande passante. Nos principaux clients consistent en des prestataires de services Internet sans fil qui mettent sur pied et exploitent des réseaux à haute vitesse. Nos clients utilisent nos produits pour réseau de données sans fil dans une gamme variée d'applications sans fil, notamment en offrant des services Internet sans fil à haute vitesse ou à bande passante, des réseaux locaux sans fil, des réseaux étendus sans fil, des réseaux privés virtuels sans fil, des réseaux vidéo sans fil et des réseaux temporaires.

Nos produits pour réseau de données sans fil consistent en des stations de base, des appareils point à point, de l'équipement installé chez le client, ou EIC, et des antennes, lesquels constituent les éléments essentiels d'un réseau de données sans fil permettant de relier les ordinateurs des utilisateurs finals à l'Internet. Nous sommes également un revendeur et un distributeur de produits connexes nécessaires pour l'installation et l'exploitation de réseaux de données sans fil et nous pouvons donc fournir des solutions de bout en bout pour nos clients.

Notre entreprise actuelle a été axée sur la prestation de produits pour réseau de données sans fil afin que nos clients puissent offrir les services Internet à haute vitesse qui n'étaient offerts auparavant que par

les entreprises de télécommunications et de câblodiffusion. Nous comptons poursuivre le développement de nos produits afin d'offrir à notre clientèle constituée de prestataires de services Internet sans fil les équipements et les systèmes nécessaires qui leur permettront de livrer concurrence aux entreprises de télécommunications traditionnelles dans d'autres domaines où ils offrent des services à l'heure actuelle. À cette fin, au cours du troisième trimestre de 2005, nous avons l'intention d'inclure la fonction de transport de la voie sur IP (en anglais, *Voice over Internet Protocol* ou « VoIP ») dans certains de nos produits, permettant ainsi à notre clientèle constituée de prestataires de services Internet sans fil d'offrir des services de téléphonie à leurs clients. De plus, nous tenterons de conclure des arrangements afin d'obtenir des droits de distribution pour un téléphone sur protocole Internet (un « téléphone WiFi ») dans le but d'élargir notre gamme de produits VoIP.

Nous croyons que les débouchés pour le VoIP peuvent être considérables. À l'heure actuelle, il y a des barrières importantes qui empêchent les prestataires de services Internet sans fil de petite taille et de taille moyenne de pénétrer le marché du VoIP. Parmi ces barrières, mentionnons des défis d'ordre technologique majeurs et une courbe d'apprentissage abrupte quant au déploiement et au fonctionnement de cet équipement. Nous comptons offrir une solution VoIP à nos clients, qui leur fournira la capacité de surmonter les défis d'ordre technique et en matière de déploiement auxquels ils font face à l'heure actuelle, et donc le capacité d'offrir des services à tous leurs clients. Le fait de pouvoir offrir ce service à l'ensemble de la région desservie par les prestataires de services Internet sans fil leur permet de surmonter le troisième obstacle bloquant leur entrée sur le marché du VoIP, c'est-à-dire avoir un bassin de clients suffisamment étendu pour leur permettre de répartir les frais fixes minimaux élevés qu'ils doivent acquitter pour accéder au réseau téléphonique public commuté.

Nos produits actuels fonctionnent dans des spectres de fréquences (2,4 GHz et 5,8 GHz) qui doivent se conformer à certaines normes de rendement gouvernementales mais qui autrement n'ont pas besoin d'un permis d'exploitation. Un des avantages découlant de l'utilisation d'un spectre ne nécessitant pas de permis est que l'exploitant du réseau peut déployer les équipements nécessaires sans avoir à engager les frais et le temps nécessaires pour l'obtention d'un permis. Ceci permet le déploiement rapide et crée également un environnement plus concurrentiel étant donné qu'une des barrières d'entrée importantes a été éliminée, soit le besoin d'obtenir l'unique permis ou un parmi un nombre limité de permis pour un secteur désigné. Afin d'élargir nos marchés potentiels, nous avons mis au point une série de produits fonctionnant sur d'autres bandes de fréquence, notamment 3,5 GHz, 3,675 GHz, 4,9 GHz et 5,4 GHz. Certaines de ces fréquences nécessitent un permis ou sont des bandes à utilisation restreinte. Nous prévoyons lancer ces nouveaux produits au cours des prochains 12 mois.

Nos produits sont conçus de façon à ce que les réseaux de nos clients puissent offrir un rendement de qualité semblable aux entreprises de télécommunications sans avoir à recourir aux réseaux d'accès filaires traditionnels qu'offrent généralement les entreprises de télécommunications et de câblodiffusion. Nous concevons nos produits dans le but d'offrir à nos clients des produits sans fil à large bande passante qui sont peu coûteux à déployer et à faire fonctionner, qui sont fiables, qui sont dotés de caractéristiques à la fine pointe de la technologie et qui peuvent être configurés et surveillés à distance à partir de n'importe où au monde. En concevant nos produits de cette façon, nous permettons à nos clients d'installer des réseaux de données sans fil en beaucoup moins de temps et à un coût beaucoup moins élevé que pour mettre sur pied des réseaux filaires traditionnels.

Nous vendons nos produits directement, principalement à des prestataires de services Internet sans fil qui se procurent nos produits pour les installer dans leurs réseaux, ainsi que par l'entremise de distributeurs. À l'heure actuelle, nous avons sept distributeurs qui revendent nos produits. Nos clients sont situés un peu partout à travers les États-Unis, le Canada, l'Europe, l'Amérique du Sud, l'Australie et l'Asie et nous avons des distributeurs aux États-Unis, en Europe et au Brésil.

Notre exploitation est basée à Maple Ridge, en Colombie-Britannique, au Canada. Nos activités de fabrication et de gestion se font à partir de notre siège social au 20155 Stewart Crescent, à Maple Ridge, en Colombie-Britannique, au Canada. Nous avons des installations distinctes pour notre laboratoire HEM de recherche et de développement qui se trouvent près de notre siège social. Nous exploitons également une installation d'essais à l'extérieur située dans une forêt expérimentale gérée par l'Université de la Colombie-Britannique et qui se trouve également à Maple Ridge.

Utilisation de nos produits

Nos principaux clients consistent en des prestataires de services Internet sans fil qui exercent des activités, la plupart du temps, dans des marchés où leurs clients n'ont aucun autre moyen d'obtenir l'accès à haute vitesse à l'Internet sauf au moyen d'une liaison sans fil. Il y a plusieurs endroits en Amérique du Nord et ailleurs au monde où les entreprises de télécommunications ou de câblodiffusion n'offrent pas encore aux utilisateurs d'ordinateurs une liaison à haute vitesse à l'Internet. Traditionnellement, le développement de la technologie sans fil comme alternative viable, ou « troisième canal de communication », aux entreprises de télécommunications et de câblodiffusion existantes en tant que source d'accès à la transmission à large bande a été gêné par le coût élevé des équipements et la nécessité de payer des prix de surenchère pour obtenir le droit de diffuser sur des spectres nécessitant des permis. Avec la mise au point au cours des quatre dernières années de produits pour réseau de données sans fil de bonne qualité et à prix abordable et en raison du fait que les agences de réglementation ont mis à la disposition du public des spectres ne nécessitant aucun permis, les prestataires de services Internet sans fil ont maintenant la voie libre pour surmonter ces obstacles et livrer concurrence aux entreprises de télécommunications traditionnelles.

La plupart de ces prestataires de services Internet sans fil n'ont pas livré concurrence directement aux entreprises de télécommunications et de câblodiffusion établies car les secteurs non desservis par ces entreprises traditionnelles leur ont fourni des occasions de marché nombreuses et rentables. On s'attend à ce que plusieurs prestataires de services Internet poursuivent leur plan d'affaires qui consiste à desservir les régions qui non pas ou peu de services. Cependant, les progrès récents réalisés sur le plan des caractéristiques, des capacités et de la facilité à déployer les produits pour réseau sans fil à des coûts peu élevés, ont fourni des occasions pour les prestataires de services Internet sans fil d'être en mesure de concurrencer avec les entreprises de télécommunications en place dans leurs secteurs traditionnels de services. À notre avis, l'adjonction de la fonction VoIP augmentera davantage la capacité des prestataires de services Internet d'offrir des services de transmission de la voix et des données essentiellement semblables à ceux offerts par les entreprises de télécommunications traditionnelles.

Nos produits sont utilisés par des prestataires de services Internet sans fil et d'autres clients, notamment les intégrateurs de systèmes et les revendeurs à valeur ajoutée, pour installer et exploiter des réseaux pour données sans fil à haute vitesse sans avoir à consacrer les coûts et le temps nécessaires pour l'installation des liaisons par ligne terrestre. Ces réseaux pour données sans fil à haute vitesse sont utilisés pour les applications suivantes :

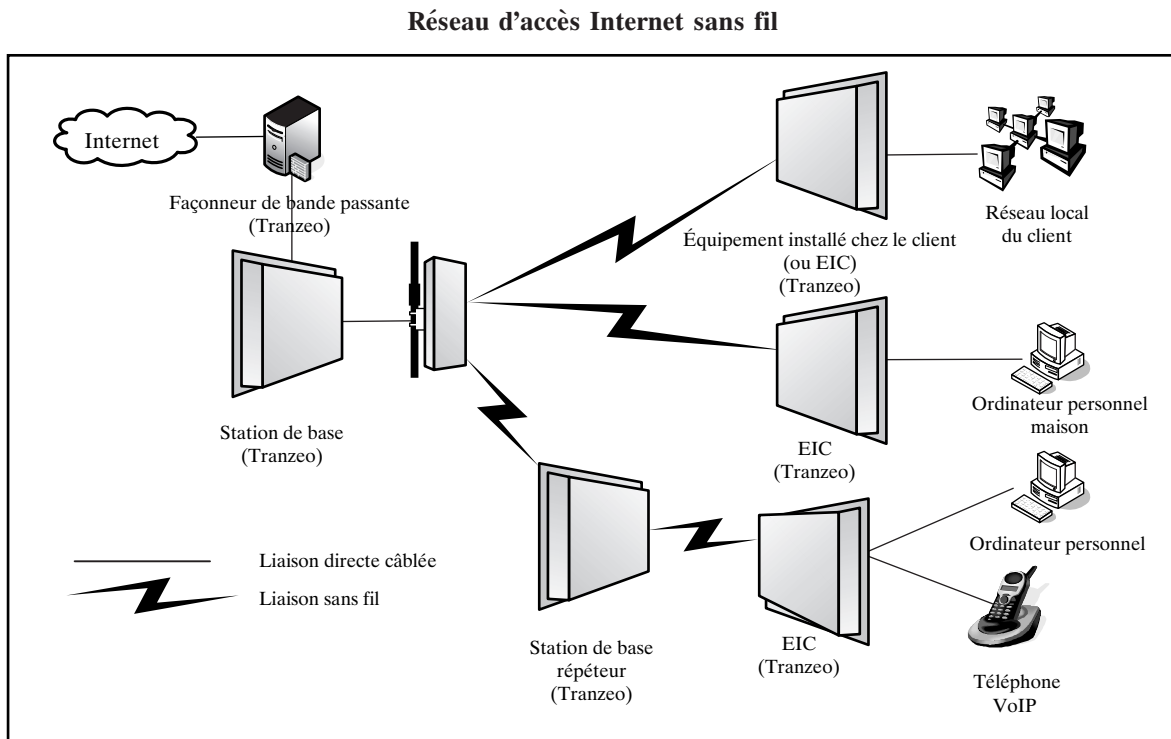
- offrir des services Internet sans fil à haute vitesse dans des résidences, des bureaux, des écoles, des hôtels, des centres de congrès, des hôpitaux, des entrepôts, des chantiers navals, des communautés rurales, des marinas, des stades, les communautés des Premières Nations et des centres de villégiature;
- des systèmes sans fil point à point qui permettent aux réseaux informatiques dans des édifices distincts de communiquer entre eux et de se brancher sur Internet. Ces systèmes sont mis en place par des entreprises et des institutions publiques dans des endroits comme des parcs industriels, des complexes commerciaux, des bureaux éloignés et des campus scolaires;

- des points d'accès à l'Internet, c'est-à-dire des régions géographiques particulières où les personnes utilisant des appareils informatiques activés sans fil peuvent obtenir une liaison sans fil à large bande à l'Internet. Les points d'accès sont généralement limités à des endroits à grande circulation comme des aéroports, des centres de congrès, des secteurs du centre-ville et des entreprises et l'accès à l'Internet est offert moyennant des frais ou comme un service public.

Outre les principales applications décrites ci-dessus, nos clients utilisent également nos produits pour mettre en place des installations point à multi-point à large bande, des systèmes de surveillance avec caméras de sécurité et en tant que sauvegarde pour des systèmes filaires afin d'offrir la redondance. Nos utilisateurs comprennent également des gouvernements, des forces armées et des prestataires de services d'urgence qui ont recours à nos équipements pour déployer rapidement des systèmes de distribution de données à haute vitesse lorsque les systèmes de communication existants sont inadéquats ou sont en panne; les entreprises de télécommunications peuvent aussi utiliser nos produits pour offrir des services dans des régions particulières sans avoir à offrir des liaisons filaires pour Internet.

Réseaux d'accès Internet sans fil

Le schéma qui suit présente la configuration habituelle d'un réseau d'accès Internet sans fil, de même que les produits que nous vendons.

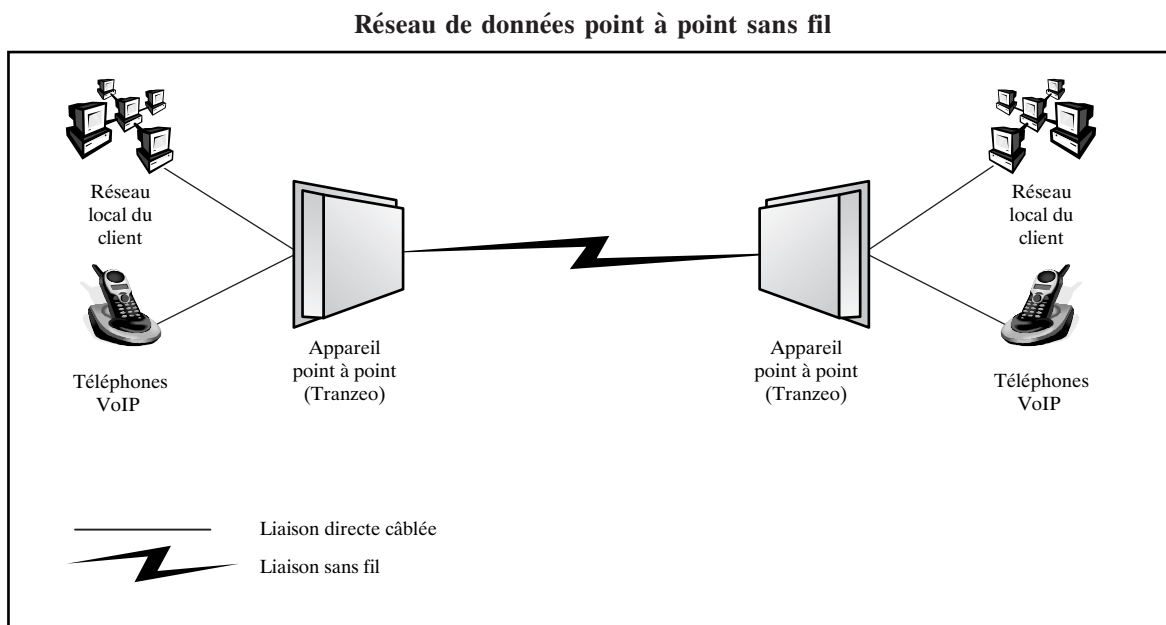


La station de base est un appareil qui est conçu et configuré pour communiquer avec plusieurs appareils de réseau de données sans fil qui se trouvent à l'intérieur du rayon de diffusion de la station. La station est reliée à l'Internet au moyen d'un façonneur de bande passante et à une antenne qui est installée pour transmettre à l'équipement installé chez le client et pour recevoir en provenance de cet équipement des signaux de radiofréquence (« RF »). L'équipement installé chez le client consiste en un petit appareil pour réseau de données sans fil qui est installé à l'extérieur de l'édifice ou de la maison, et qui est semblable à une petite antenne parabolique. Il est branché à l'ordinateur ou au réseau informatique de

l'utilisateur au moyen d'une liaison filaire et communique avec la station de base grâce à une antenne qui est intégrée à l'équipement installé chez le client ou qui se trouve à part. Une station de base répéteur est utilisée pour transmettre les signaux RF de la station de base à tout équipement installé chez le client qui se trouve hors du rayon de l'antenne. Le façonneur de bande passante répartit l'accès Internet à bande passante disponible parmi les appareils pour réseau de données sans fil qui sont reliés à la station de base. L'accès Internet se fait habituellement au moyen d'un service d'accès à haute vitesse comme le modem câble ou une ligne téléphonique numérique. Le façonneur de bande passante peut être un appareil distinct, ou il peut être intégré à la station de base, ou à l'EIC, comme cela est le cas avec nos récents produits.

Réseaux de données point à point sans fil

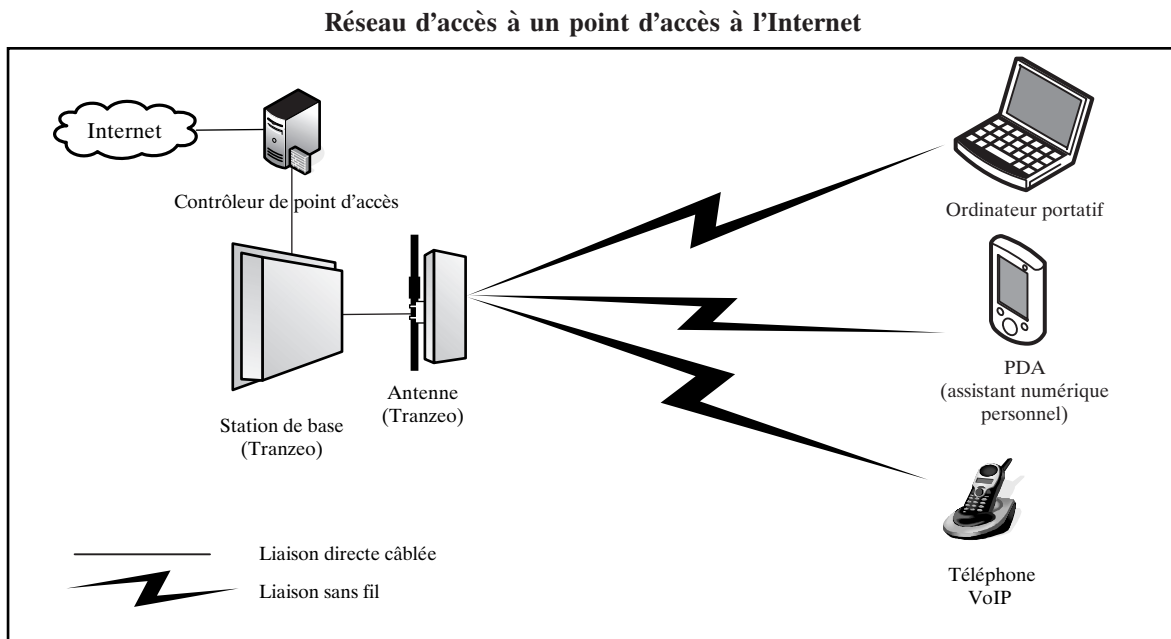
Le schéma qui suit présente la configuration habituelle d'un réseau de données point à point sans fil, de même que les produits que nous vendons :



Un appareil point à point est un appareil conçu et configuré pour communiquer avec un autre appareil point à point particulier. Il est relié au réseau informatique de l'utilisateur et à une antenne qui est installée pour diffuser des signaux RF et en recevoir au moyen d'une antenne reliée à un autre ensemble constitué d'un appareil point à point et d'un réseau informatique.

Points d'accès à l'Internet

Le schéma qui suit présente la configuration habituelle d'un réseau d'accès à un point d'accès à l'Internet, de même que les produits que nous vendons.



L'architecture d'un réseau d'accès à un point d'accès à l'Internet est semblable à celle d'un réseau d'accès Internet sans fil habituel, accompagné d'appareils informatiques mobiles (par exemple, des ordinateurs portatifs, des assistants numériques personnels et des téléphones VoIP) qui sont dotés de capacités de communication sans fil et sont branchés à l'Internet au moyen d'une station de base. La principale différence est que le contrôleur des points d'accès répartit l'accès Internet à bande passante disponible parmi les appareils informatiques mobiles sans fil qui sont reliés à la station de base, et, de façon très importante pour les services à accès payant, il contrôle l'accès au réseau.

Nos marchés

Nous croyons que la demande pour les produits Internet sans fil à haute vitesse est dictée par le désir d'avoir un accès à large bande à l'Internet (que ce soit pour accéder à des données traditionnelles ou à des nouveaux services de transmission vocale) et par l'insuffisance de l'accès à large bande offert par les sources filaires telles que les lignes de téléphone numérique ou le modem câble ou le câble en fibre optique. Le texte qui suit présente une discussion des facteurs qui alimentent cette demande.

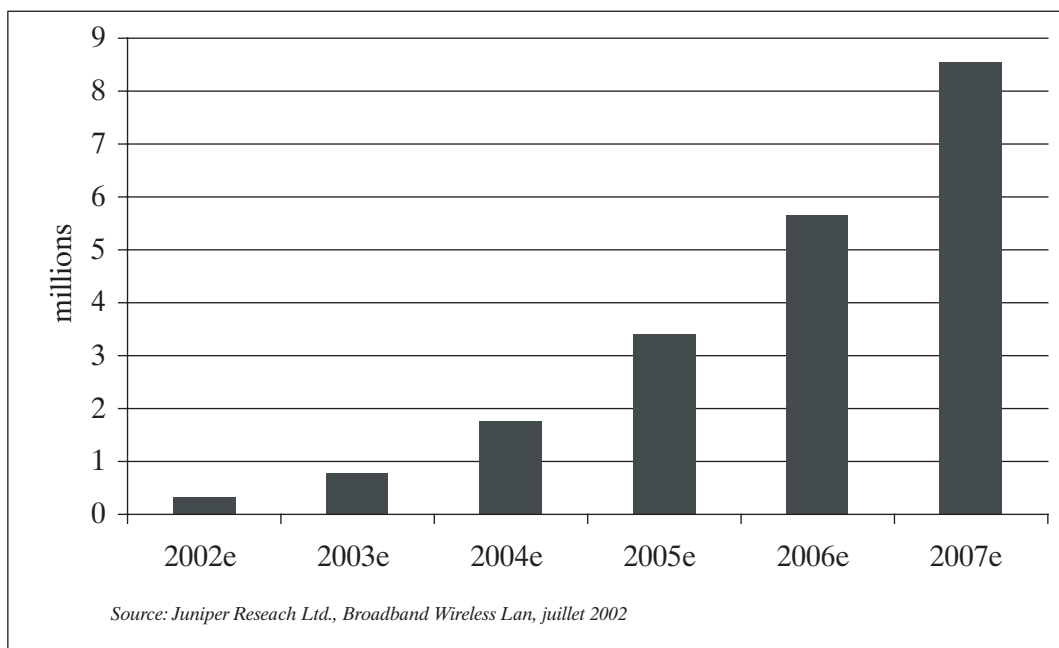
La demande pour l'accès à large bande à l'Internet est forte et croissante. L'utilisation de l'Internet continue de connaître un taux de croissance solide à l'échelle mondiale, augmentant de plus de 140 % de 2000 à 2005, avec environ 900 millions d'internautes à l'échelle mondiale (www.internetworldstats.com). La demande pour l'accès à large bande à l'Internet est encore plus élevée, avec l'accès à large bande en tant que pourcentage de l'accès total à l'Internet aux Etats-Unis passant de moins de 10 % à environ 60 % au cours de la même période, et ce, alors que la pénétration de l'Internet dans l'ensemble a presque doublé (sources : Nielsen/NetRatings, tel que présenté dans le Bandwidth Report, avril 2005, <http://www.website-optimization.com/bw/0504/>).

La transmission à large bande sans fil est le seul accès à large bande dont peuvent se prévaloir plusieurs utilisateurs. Afin d'obtenir un accès à large bande ou à haute vitesse à l'Internet, un utilisateur d'ordinateur

doit être en mesure d'accéder à l'Internet au moyen d'une liaison à haute vitesse. Dans les régions urbaines, cette liaison à haute vitesse est habituellement fournie par une entreprise de télécommunications qui est en mesure d'offrir des lignes de téléphones numériques ou le service du câble aux clients. Cependant, dans plusieurs cas, il pourrait être prohibitif, en termes de coûts, d'offrir ces « liaisons par ligne terrestre » à plusieurs domiciles et entreprises dans les régions (rurales ou urbaines) qui n'ont pas une densité de population suffisante. Cette barrière est souvent désignée comme l'écart « de dernier ressort ». Dans ces régions, la connexion sans fil peut constituer une solution de rechange rentable aux lignes téléphoniques numériques, au modem câble et aux liaisons par câble en fibre optique. Alors que plusieurs agglomérations urbaines au Canada et aux Etats-Unis tiennent pour acquis l'accès au service Internet à large bande, de vastes régions en Amérique du Nord et en Europe n'ont pas de connexion à large bande et doivent recourir à la commutation à bande étroite pour accéder à l'Internet. Les liaisons à bande étroite dominent également dans plusieurs régions rurales au Royaume-Uni, en France, en Russie, en Inde, au Mexique et au Brésil (sources : Ipsos-Insight, Face the Web Study, Mars 2005)

Le tableau qui suit présente l'estimation de la croissance mondiale des connexions aux édifices (tant à des fins commerciales que d'affaires) fournies par les prestataires de services Internet sans fil. Même si l'estimation a été préparée en 2002 et que l'étude sous-jacente n'a pas été mise à jour et que les données statistiques pour les abonnés à l'extérieur des Etats-Unis ont été difficiles à évaluer à l'époque, en se basant sur notre expérience de vente, nous croyons que le nombre d'abonnés augmente d'une façon qui est conforme aux estimations présentées.

**Marché sans fils « de dernier ressort »
Édifices connectés**



1) Les abonnés en Amérique du Nord, en Europe de l'Ouest, en Chine, en Extrême-Orient, en Amérique du Sud et dans le reste du monde devraient représenter respectivement 33,9 %, 22,2 %, 16,0 %, 10,4 %, 7,0 % et 10,5 % du nombre estimatif de 8,55 millions d'abonnés d'ici 2007.

Même dans les endroits où le service câblé à large bande est souvent disponible, l'utilisation de la transmission à bande étroite est encore très répandue. D'après Nielsen/Netratings (Bandwidth Report, février-mars 2005, <http://www.website-optimization.com/bw/0503/>), 44 % des utilisateurs à domicile aux États-Unis utilisent la commutation à bande étroite pour accéder à l'Internet. Même là où l'accès par lignes filaires à large bande

est disponible, le coût et l'accessibilité sont souvent mentionnés comme des facteurs limitant l'utilisation de ce service et sont responsables de l'adoption des technologies sans fil moins coûteuses même dans les régions urbaines à forte densité de population. À titre d'exemple, le 7 avril 2005, la ville de Philadelphie a annoncé la mise sur pied d'un organisme à but non lucratif en vue de construire un réseau à large bande sans fil de 2,4 GHz pour l'ensemble de la ville. La ville à l'intention de recourir à un prestataire de services Internet pour qu'il achète l'accès au réseau, au moyen d'un achat au gros, moyennant des frais variant de 10 \$ à 20 \$ par utilisateur et ensuite faire en sorte que le prestataire de services revende le service aux résidents à un prix qui devrait être inférieur au prix exigé à l'heure actuelle pour le service filaire à large bande.

La mise au point de nouveaux services offerts sur les réseaux de données traditionnels servira également de moteur à la croissance de l'utilisation de l'Internet. Nous croyons que ceci pourra également alimenter la demande pour des produits pour réseau de données sans fil. La convergence des technologies pour la voix et pour les données a fait en sorte que de nouveaux services Internet sont offerts aux entreprises et aux consommateurs. Nous croyons que l'augmentation de la demande pour ces services entraînera une augmentation de la demande pour la transmission à large bande, tant avec fil que sans fil. À notre avis, un des débouchés à court terme consiste en le déploiement de la technologie VoIP pour offrir les services téléphoniques qui sont habituellement fournis par les entreprises de télécommunications traditionnelles. D'après le rapport préparé par le Yankee Group, « Despite Uncertainty, Leading Telephony Industry Players Commit to Mass-Market VoIP Deployment », il a été estimé qu'il y aurait eu environ 1 million d'abonnés pour le système VoIP à la fin de 2004 et que 17,5 millions de foyers aux États-Unis seront desservis d'ici la fin de l'année 2008, comparativement à 131 000 foyers à la fin de 2003. D'après Infonetics Research, le total du chiffre annuel à l'échelle mondiale pour le matériel VoIP à lui seul devrait atteindre 5,9 milliards \$ d'ici 2008 (Source : PW Inter@active, 24 février 2005, <http://www.pcw.co.uk/news/1161492>).

Outre les principaux facteurs décrits ci-dessus, la tendance en vue d'améliorer la redondance des réseaux constitue également un autre débouché pour la vente de nos produits. Dans un tel cas, la mise sur pied d'un réseau de données sans fil en vue d'établir une voie d'acheminement de rechange pour les communications peut s'avérer un moyen rentable d'intégrer la redondance dans un système et de le rendre moins vulnérable à des pannes.

Du point de vue d'un fournisseur, nous croyons qu'il y a deux éléments clés qui assurent que les prestataires de services Internet sans fil peuvent répondre à la demande d'accès à large bande et ainsi encourager la vente de produits pour réseau de données sans fil. Le premier élément consiste à offrir des produits de grande qualité qui peuvent être utilisés même dans les conditions exigeantes dans lesquels les prestataires de services Internet sans fil exploitent leurs activités, tandis que le deuxième consiste à offrir cet équipement dans une fourchette de prix qui permet aux clients d'obtenir un retour relativement rapide sur leur investissement. Nous croyons que nous et les autres fabricants de produits pour réseau de données sans fil ont atteint ces objectifs. Par conséquent, les achats d'équipement par les prestataires de services Internet sans fil devraient continuer d'augmenter. Tel que mentionné dans la livraison du 12 août 2003 de Business 2.0, Intex Management Services prévoyait que les ventes d'équipement sans fil et avec fil en Amérique du Nord augmenteraient, passant de 192 millions \$ US en 2003 à 760 millions \$ US d'ici la fin de 2008, un taux de croissance annuel composé de 32 %.

Nos atouts

Nous croyons posséder les atouts concurrentiels clés suivants :

- **Produits les plus en vue et marques très reconnues.** Nos produits pour réseau de données sans fil sont à la fine pointe de la technologie, ils sont faciles à installer, leur fonctionnement est fiable et ils répondent aux attentes et aux besoins réalistes de nos clients. Nous sommes un chef de file en ce qui concerne la qualité, le rendement et le prix de nos produits. Notre marque « Tranzeo » occupe une place de premier rang sur le marché des produits pour réseau de données sans fil.

- **Solution très rentable.** Lorsque nous concevons nos produits, nous tentons d'offrir un rendement qui est égal ou supérieur à celui de tout autre fournisseur sur le marché, et à un prix moins élevé. Nous croyons que nous sommes en mesure de fournir de telles solutions rentables tout en dégageant un profit en normalisant lorsque possible nos plate-formes et en utilisant des composants standard pour l'industrie, plutôt que d'utiliser des pièces personnalisées plus coûteuses.
- **Gamme complète de produits offerts.** Outre nos propres produits Tranzeo pour réseaux, qui constituent les éléments essentiels d'un réseau de données sans fil, nous offrons également une gamme variée des produits complémentaires qui sont nécessaires pour la mise en œuvre complète d'un réseau de données sans fil. De plus, nous travaillons présentement en vue d'élargir notre gamme de produits dans le but d'offrir la fonction VoIP qui permettra aux prestataires de services Internet sans fil d'ajouter des services de transmission vocale à leurs services actuels de transmission de données et donc d'avoir accès à une nouvelle source de revenus. En offrant cette vaste gamme de produits, nous faisons plus qu'augmenter les revenus éventuels que nous pouvons tirer de chaque client car nous augmentons également le taux de satisfaction du client en mettant à sa disposition un guichet unique pour ses achats.
- **Compétences sur les plans de la technogénie et du développement de produits.** Nous avons d'excellentes compétences techniques et de technogénie relativement à la conception et au déploiement de réseaux de données sans fil. À notre avis, nos compétences en technogénie nous permettront de continuer à mettre au point des produits qui auront les attributs et les caractéristiques de rendement nécessaires pour répondre aux besoins à court et à long termes de notre clientèle. Afin d'appuyer nos activités de développement de produits, nous avons mis sur pied le laboratoire HEM. Cette installation nous permet d'effectuer les essais et l'homologation nécessaires pour assurer la conformité avec les normes d'homologation gouvernementales, ce qui accélère les démarches en vue de mettre nos produits sur le marché. Nos compétences nous permettent également d'offrir à nos clients des conseils relativement à la conception et à la configuration des réseaux de données sans fil, augmentant ainsi la probabilité que nos produits répondent aux caractéristiques techniques de nos clients ainsi qu'à leurs besoins en termes de rendement.
- **Compétences en matière de fabrication.** Nous fabriquons tous nos produits de base, à l'exception des antennes, que nous concevons mais dont la fabrication est laissée à un fournisseur tiers. Nous avons conçu nos produits afin qu'ils comprennent une gamme complète de caractéristiques et nous personnalisons chaque appareil afin qu'il soit conforme aux commandes du client en y insérant le logiciel approprié lors de l'étape de la fabrication. Nous avons conçu nos produits et nos procédés de fabrication afin d'atteindre des coûts de production peu élevés tout en assurant un niveau élevé en matière de contrôle de la qualité. Par conséquent, nous sommes en mesure d'offrir des produits pour réseau de données sans fil à des prix concurrentiels tout en répondant aux exigences de notre clientèle pour des produits dotés de caractéristiques de pointe et d'une fiabilité à long terme. Nous avons automatisé une partie de nos procédés de montage et nous appliquons des techniques de fabrication dégarnies afin de limiter les stocks de produits que nous fabriquons.
- **Capacité de mettre des produits sur le marché rapidement.** La combinaison de nos compétences en technogénie et de nos capacités de fabrication ainsi que le fait d'avoir notre propre installation d'essais et d'homologation nous offrent la possibilité et les ressources pour réduire les délais nécessaires pour conceptualiser, dessiner, tester et lancer de nouveaux produits. Dans le cadre des rapports réguliers que nous entretenons avec nos clients, nous tentons constamment d'obtenir des renseignements sur leurs besoins à court terme et à long terme en matière de produits afin de pouvoir planifier convenablement la mise au point de produits pour répondre à ces besoins. Nous croyons que la combinaison de nos ressources en matière de mise au point de produits et des renseignements que nous obtenons à l'égard du marché nous permet de mettre des produits innovateurs sur le marché de façon opportune et lorsque la demande se fait sentir.

- **Équipe de gestion chevronnée.** À notre avis, notre excellente équipe de direction possède les compétences et l'expérience nécessaires pour nous guider dans cette phase d'expansion de notre entreprise. James Tocher, notre chef de la direction, est à la tête de notre équipe de direction. M. Tocher a plus de 25 années d'expérience oeuvrant avec des sociétés de technologie et il apporte d'excellentes compétences en matière de développement de produits, de vente et de mise en marché à l'équipe de direction.

Notre stratégie

Notre but consiste à être le chef de file pour le développement, la fabrication et la mise en marché de produits pour réseau de données sans fil. Les éléments clés de la stratégie que nous préconisons pour atteindre cet objectif sont les suivants :

- **Tirer profit de nos compétences technologiques.** Notre équipe de spécialistes en recherche et développement ont de vastes compétences techniques dans les secteurs de la technologie des radiofréquences, des langages de programmation et du matériel de communication, ainsi que dans la mise au point de solutions pour le réseautage de données sans fil. Nous avons l'intention de continuer à profiter de nos compétences technologiques pour lancer de nouveaux produits en temps opportun et de façon rentable. Au fur et à mesure que les systèmes deviennent plus complexes et pointus et, en particulier, les systèmes fonctionnant à des fréquences et des débits plus élevés, nous croyons qu'il sera plus difficile pour les organismes qui ne possèdent pas notre niveau de compétences technologiques de demeurer concurrentiels sur les plans du développement et du déploiement de produits.
- **Élargir notre gamme de produits.** Nous avons comme objectif de continuellement mettre à jour notre gamme de produits pour réseau de données sans fil afin d'être toujours en mesure d'offrir à la clientèle un bouquet complet de produits à large bande sans fil. En ce faisant, nous continuerons d'intégrer dans nos appareils pour réseau de données sans fil les nouvelles caractéristiques et les nouveaux services que notre clientèle pourrait vouloir et d'augmenter le rendement et la fiabilité de nos produits, tout en s'assurant qu'ils demeurent concurrentiels en termes de coûts. Dans le cadre de cette stratégie, nous comptons élargir notre gamme de produits pour réseau de données sans fil au-delà de notre bouquet de produits actuels pour 2,4 GHz et 5,8 GHz et à cette fin nous avons développé des produits qui fonctionnent sur les spectres de 3,5 GHz, 3,675 GHz, 4,9 GHz et 5,4 GHz. Nous comptons lancer ces produits sur le marché au cours des prochains 12 mois. Nous avons également mis au point et comptons offrir en vente, à compter du troisième trimestre de 2005, des stations de base et des équipements installés chez le client qui fourniront à notre clientèle des produits comprenant la fonction VoIP. La mise au point de ces nouveaux produits constituent dans chaque cas un nouveau débouché pour nous. Nous tentons également de conclure une entente de distribution avec un fabricant de téléphones WiFi afin d'ajouter ce produit à notre bouquet de produits VoIP.
- **Augmenter nos capacités de ventes directes en Amérique du Nord.** Nous vendons nos produits directement ainsi que par l'entremise de distributeurs. Bien que nous prévoyions que toute expansion de nos ventes à l'extérieur de l'Amérique du Nord sera prise en charge par les distributeurs à l'échelle locale, nous avons l'intention de continuer à utiliser nos effectifs de ventes directes pour encourager les ventes au Canada et aux États-Unis. Nous prévoyons augmenter nos effectifs de ventes directes afin d'accroître plus rapidement notre part de marché dans les années à venir, y compris vendre directement aux entreprises et pénétrer de nouveaux marchés comme les entreprises de télécommunications, les sociétés de câblodiffusion, les établissements scolaires et le domaine militaire. Nous avons également l'intention d'ouvrir une nouvelle installation de distribution dans le centre des États-Unis afin d'améliorer notre capacité à répondre aux commandes provenant de notre clientèle américaine de façon plus rapide et plus rentable de sorte

qu'il ne sera plus nécessaire pour nous de remplir ces commandes à partir de nos bureaux en Colombie-Britannique.

- **Agrandir nos réseaux de distribution sur les marchés hors de l'Amérique du Nord.** Même si nous vendons nos produits à l'échelle mondiale, environ 90 % de nos revenus à l'heure actuelle sont générés par la vente de produits au Canada et aux États-Unis. Nous croyons que les marchés à l'extérieur du Canada et des États-Unis, y compris l'Europe, offrent des débouchés importants pour l'expansion de notre entreprise étant donné que le déploiement des technologies de télécommunications, ou leur niveau de sophistication, est comparativement moins élevé qu'au Canada et qu'aux États-Unis. Nous croyons que l'absence d'une infrastructure de télécommunications existante ou de pointe entraînera une demande pour des réseaux de données sans fil, tant en milieu urbain que rural, car ces réseaux peuvent être déployés plus rapidement et à coûts moins élevés que la solution de rechange, à savoir les réseaux filaires offrant des solutions comme le cuivre, la fibre optique, le câble ou la ligne d'abonné numérique. À l'appui de cette stratégie, nous prévoyons augmenter le nombre de nos distributeurs à travers l'Europe et d'ouvrir une installation de distribution en Europe et trouver des débouchés nous permettant d'agrandir nos réseaux de distribution vers d'autres régions hors de l'Amérique du Nord.
- **Poursuivre l'optimisation des procédés de fabrication.** Nous continuerons d'optimiser nos procédés de fabrication afin de continuer à réduire nos coûts de production et à simplifier nos procédés de production grâce à l'utilisation de composants communs dans nos plate-formes de production, tout en conservant nos normes élevées de qualité et de fiabilité. En se conformant à ces normes élevées en matière de qualité et de fiabilité, nous prévoyons à la fois maintenir un taux élevé de satisfaction de la part de nos clients et réduire au minimum les frais associés aux retours de produits et aux réclamations en matière de garanties. Dans le but de réduire nos coûts de fabrication et notre dépendance envers des fabricants tiers, nous avons l'intention d'acheter des équipements additionnels afin d'assurer nous-même la fabrication de certaines composantes qui sont présentement fabriquées en sous-traitance par des fournisseurs tiers et nous comptons automatiser davantage notre chaîne de production.
- **Acquisitions.** Dans le but d'accélérer la croissance de notre entreprise, nous pourrions examiner des acquisitions sélectives de technologies ou des investissements dans d'autres entreprises qui cadrent bien avec nos besoins commerciaux. Notamment, nous pourrions chercher des occasions en vue d'acquies des entreprises ou d'investir dans des entreprises qui amélioreront nos marges ou nous permettront d'élargir notre gamme de produits afin que nous puissions continuer à offrir des solutions bout en bout à nos clients.

Nos produits

Nos principaux produits sont des appareils pour réseau de données sans fil qui fonctionnent dans les fréquences entre 2,0 GHz et 6,0 GHz. À l'intérieur de cette fourchette se trouvent les fréquences qui ont été désignées par les organismes de réglementation aux États-Unis, au Canada, en Europe et ailleurs comme des fréquences qui peuvent être exploitées sans qu'il soit nécessaire d'obtenir des permis. Voir « Réglementation gouvernementale ». Comme nous nous sommes fixée pour objectif de vendre à nos clients tout le matériel nécessaire pour l'installation et l'exploitation d'un réseau de données sans fil, nous distribuons également et revendons des produits connexes pour les réseaux de données sans fil que nous achetons auprès de fournisseurs tiers, dont plusieurs sont fabriqués selon nos spécifications.

Le tableau qui suit est un résumé des principaux produits pour réseau de données sans fil que nous fabriquons et vendons. Chaque station de base a un rayon de couverture de 90 degrés à partir de l'antenne de diffusion. Chaque station de base fonctionnant à 2,4 GHz et 5,8 GHz peut, en règle générale, accommoder de 50 à 250 EIC, respectivement. Lorsqu'un rayon de couverture de 360 degrés est

nécessaire, quatre combinaisons de station de base et d'antenne sont requises et elles peuvent généralement accommoder jusqu'à 200 (dans le cas du 2,4 GHz) ou 1 000 (dans le cas du 5,8 GHz) EIC.

Produits	Capacité du mode de service ¹⁾	Rayon d'action ²⁾
Appareils pour réseau externe sans fil « tout-en-un » de 2,4 GHz	Station de base Point à point Équipement installé chez le client	De 0 à 30 milles
Appareils pour réseau externe sans fil « tout-en-un » de 2,4 GHz	Équipement installé chez le client	De 0 à 20 milles
Appareils pour réseau interne sans fil de 2,4 GHz	Station de base Point à point Équipement installé chez le client	De 0 à 30 milles
Appareils pour réseau externe sans fil « tout-en-un » de 5,8 GHz	Station de base Point à point Équipement installé chez le client	De 0 à 30 milles
Appareils pour réseau externe sans fil de 5,8 GHz	Équipement installé chez le client	De 0 à 15 milles

- 1) Nos appareils peuvent être configurés pour fonctionner comme des stations de base, des appareils point à point ou de l'équipement installé chez le client, quoique certains modèles sont configurés pour fonctionner uniquement comme de l'équipement installé chez le client.
- 2) Le rayon d'action est déterminé par la combinaison particulière du mode de service et de l'antenne choisie. Le rayon d'action réel peut être inférieur au rayon potentiel en raison de facteurs qui peuvent gêner la transmission et la réception des signaux RF, notamment des objets physiques et des caractéristiques géographiques.

Nous vendons également une gamme variée d'antennes qui sont reliées à nos stations de base ou à l'équipement installé chez le client. Nous avons conçu ces antennes et elles sont fabriquées exclusivement pour nous par des fournisseurs tiers.

Nos produits « tout-en-un » comprennent à la fois un appareil pour réseau de données sans fil et une antenne logée dans une gaine résistante aux intempéries. Nos autres produits ne comprennent pas une antenne gainée mais sont plutôt dotés d'une embase de raccordement qui permet d'y raccorder une antenne externe. Les principales différences entre nos appareils pour l'extérieur et nos appareils pour l'intérieur sont les écarts de température auxquels ils peuvent résister (de -50 degrés Celsius à +70 degrés Celsius pour les unités externes). Tous les modèles sont alimentés au moyen de la technologie de courant porteur sur Ethernet (en anglais *Power over Ethernet* ou « POE »), qui permet au courant et aux données d'être alimentés et transmis sur le même câble, d'où la simplification de l'installation de nos produits.

La gamme des fréquences dans laquelle un appareil pour réseau de données sans fil fonctionne peut avoir des répercussions sur les caractéristiques de son rendement. En règle générale, plus la fréquence d'exploitation d'un appareil de réseau de données sans fil est élevée, plus la quantité (ou le « débit ») des données diffusées par l'entremise de l'appareil est grande. Par contre, les appareils pour réseau de données sans fil qui transmettent à des fréquences plus élevées, notamment à 5,8 GHz, ont besoin d'une meilleure visibilité directe pour fonctionner plus efficacement. Ces appareils sont également plus difficiles à concevoir et à fabriquer car les tolérances de fabrication doivent être plus précises.

Plusieurs de nos systèmes ont recours à une technologie de radiofréquence, à un traitement de signaux numériques et à un logiciel de gestion de réseau qui sont semblables. À notre avis, cette conception similaire offre aux prestataires de services, aux entreprises et aux autres entités un rendement bout à bout supérieur, des coûts moins élevés pour les équipements ainsi que des coûts moins élevés pour la formation, l'installation et l'entretien. Nos produits sont conformes à toutes les spécifications réglementaires qui sont nécessaires pour leur exploitation dans les spectres désignés ne nécessitant aucun permis. Tous nos appareils pour réseau de données sans fil offrent les caractéristiques standard de l'industrie comme la gestion à distance (une programmation qui permet à plusieurs appareils pour réseau de données sans fil d'être programmés au moyen d'un seul outil de gestion), la norme WEP (Wired Equivalent Privacy, une norme de chiffrement) de 128 bits et la gestion Web (la capacité de desservir ou de programmer l'appareil par l'entremise d'Internet au moyen d'un interface graphique pour utilisateur convivial).

Outre les caractéristiques standard de l'industrie mentionnées ci-dessus, nous intégrons également plusieurs caractéristiques de pointe dans nos appareils pour réseau de données sans fil que l'on ne retrouve pas habituellement dans les produits de nos concurrents. Ces caractéristiques comprennent le Multiple MAC (Media Access Control) Bridge Support (qui permet de configurer plusieurs appareils informatiques avec l'appareil pour réseau de données sans fil au moyen d'un seul équipement installé chez le client), le DHCP (Dynamic Host Configuration Product) installé sur l'équipement du client (qui permet de recevoir automatiquement une adresse IP) et un instrument intégré pour l'alignement visuel qui sert lors de l'installation pour indiquer l'intensité du signal quand l'orientation de l'appareil est modifiée. De plus, nous avons été l'un des premiers fabricants d'appareils pour réseau de données sans fil à inclure la technologie POE dans nos produits. Nous concevons et fabriquons notre propre plaque tournante POE hautement spécialisée qui comprend la mise à terre et la protection intégrée contre les surtensions au delà des normes industrielles afin d'offrir la protection contre l'étingelage transitoire généré par les orages électriques. Nos nouveaux produits utilisent également la norme de chiffrement AES (Advanced Encryption Standard) et la norme de chiffrement WPA (Wi-Fi Protected Access), une norme plus élevée que la norme WEP de 128 bits qui est une caractéristique exigée pour plusieurs applications gouvernementales et commerciales.

Nous avons également mis au point des logiciels exclusifs pour le fonctionnement et le contrôle de nos appareils pour réseau de données sans fil. Ce logiciel est programmé dans les puces installées dans la carte de l'ordinateur lors de l'étape de fabrication. Le logiciel peut également être mis à niveau à distance à la condition que l'appareil pour réseau sans fil soit configuré avec une adresse IP.

Produits en voie de développement

Nous tentons d'élargir notre gamme de produits pour réseau de données sans fil et nous prévoyons donc nous lancer sur de nouveaux marchés pour vendre nos produits. Au cours des 12 prochains mois, nous prévoyons lancer les produits suivants :

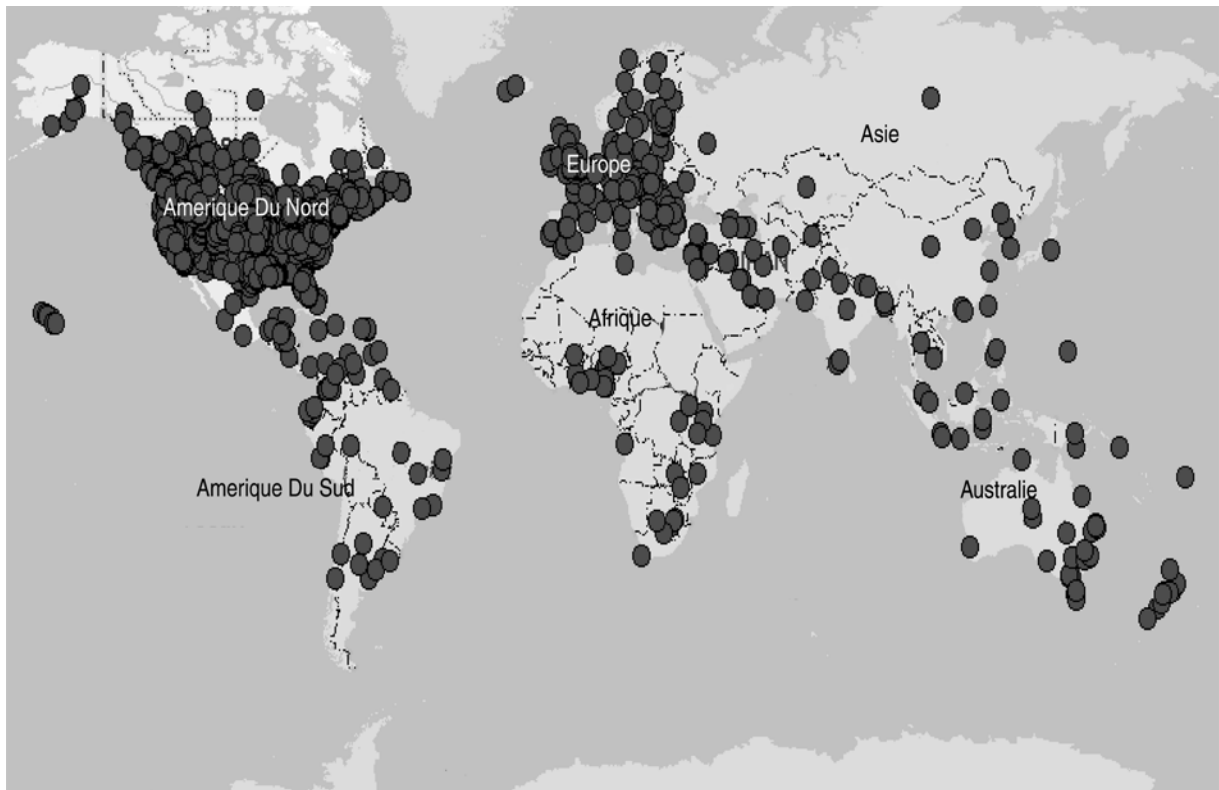
- des appareils pour réseau de données sans fil du spectre 3,5 GHz — pour utilisation sur la bande avec permis de 3,5 GHz aux États-Unis pour la transmission de données utilisant un protocole particulier (WiMax);
- des appareils pour réseau de données sans fil du spectre 3,675 GHz — pour utilisation sur la bande avec permis à frais modiques de 3,675 GHz aux États-Unis pour la transmission de données utilisant des protocoles particuliers;
- des appareils pour réseau de données sans fil du spectre 4,9 GHz — pour utilisation sur la bande avec permis restreint de 4,9 GHz aux États-Unis, bande qui est réservée uniquement aux fins d'utilisation par les autorités militaires, les gouvernements et les municipalités;
- des appareils pour réseau de données sans fil du spectre 5,4 GHz — pour utilisation sur la bande sans permis de 5,4 GHz aux États-Unis et dans certains pays européens; et

- des appareils pour réseau de données sans fil de 900 GHz — produit ne nécessitant aucun permis pour les clients qui n'ont pas besoin d'un débit élevé et qui ont des problèmes importants en ce qui a trait à la visibilité directe.

Nous nous occupons également de mettre au point des stations de base et de l'équipement installé chez le client qui permettront à nos clients d'avoir des produits dotés de la fonction VoIP. Nous prévoyons lancer nos produits VoIP sur le marché au début du troisième trimestre de 2005. De plus, nous tentons de conclure une entente de distribution avec un fabricant de téléphones WiFi afin de pouvoir ajouter cet appareil à notre bouquet de produits VoIP.

Ventes et mise en marché

Nous vendons nos produits directement en Amérique du Nord et à l'échelle internationale, principalement à des prestataires de services Internet sans fil, mais également à des revendeurs à valeur ajoutée et à des intégrateurs de systèmes, ou des installateurs. Notre clientèle constituée de prestataires de services Internet sans fil est située à travers les États-Unis, le Canada, l'Europe, l'Amérique du Sud, l'Australie et l'Asie. Nos effectifs de vente internes vendent nos produits directement aux prestataires de services Internet sans fil mais pas à leurs clients. Le diagramme qui suit indique les emplacements approximatifs de notre clientèle de prestataires de services Internet sans fil.



Nous avons également mis sur pied plusieurs concessions de distributions et nous procédons à l'expansion de ce réseau. En règle générale, un distributeur de nos produits est un vendeur qui se spécialise dans la distribution de produits de haute qualité pour la communication de données sans fil. Nos distributeurs sont assujettis à des exigences minimales d'achat de produits, ils doivent se conformer à nos normes d'excellence et doivent avoir des connaissances des produits radiofréquence et doivent être en mesure de fournir la formation et des services de soutien de premier niveau aux prestataires de services Internet sans fil. Nos distributeurs doivent donc avoir un niveau élevé de compréhension technique des réseaux de données sans fil et du fonctionnement des produits de radio. En date du 30 2005, nous avons sept distributeurs dont trois aux États-Unis, trois en Europe et un au Brésil.

Notre service de ventes et de mise en marché a divisé la zone continentale des États-Unis en sept régions distinctes et a assigné un directeur à chaque région. Chaque directeur régional est responsable de maintenir nos comptes avec nos clients existants dans leur territoire et de trouver de nouveaux clients. À l'heure actuelle, nous embauchons des représentants de vente internes pour appuyer nos directeurs régionaux. Ces représentants de vente internes appuieront nos directeurs régionaux en répondant aux commandes et en soumettant des rapports sur la situation de l'expédition et sur le suivi des expéditions et en fournissant des services de soutien après-vente. Selon notre stratégie, nos effectifs de vente internes doivent vendre les produits directement à notre clientèle constituée de prestataires de services Internet sans fil en Amérique du Nord. Pour ce qui est des marchés à l'étranger, dont l'Europe, nous vendons présentement nos produits directement à notre clientèle constituée de prestataires de services Internet sans fil mais nous prévoyons modifier notre stratégie de vente afin d'accorder plus d'importance à la vente par l'entremise des distributeurs. Par conséquent, nous prévoyons que le nombre de distributeurs étrangers augmentera et que les ventes réalisées par l'entremise de ces canaux constitueront une part plus en plus grande de nos ventes internationales. Nous n'accordons pas de modalités de crédit à nos clients ou nos distributeurs, mais nous acceptons les cartes de crédit et les transferts par voie électronique comme forme de paiement.

Afin d'être bien placée pour effectuer une pénétration vaste et rapide du marché, nous entretenons des liens directs avec nos clients et nos distributeurs. En ce faisant, nous considérons que nous sommes bien placée pour recevoir des commentaires critiques quant aux besoins actuels de nos clients, ce qui nous permet de mieux identifier et anticiper les tendances du marché à large bande sans fil et d'évaluer les capacités de nos produits pour répondre à ces besoins. Nous menons une gamme variée d'activités de mise en marché dont l'objectif est de promouvoir la reconnaissance et la notoriété de nos marques dans le secteur des télécommunications, et pour mettre à jour des pistes pour les distributeurs et autres revendeurs. Ces activités comprennent des relations publiques, la participation à des foires commerciales et des expositions, des programmes de publicité, des conférences à des forums industriels et le maintien d'un site Web.

Nous entendons utiliser une tranche du produit tiré du présent placement au cours des six à 12 prochains mois pour embaucher des effectifs additionnels pour les ventes directes, pour augmenter la publicité que nous faisons dans des revues spécialisées et commerciales choisies et pour augmenter notre participation aux foires commerciales. Afin d'améliorer notre capacité à remplir les commandes de nos clients plus rapidement et de façon plus rentable, une tranche du produit tiré du présent placement servira à ouvrir des installations de distribution au centre des États-Unis et en Europe en 2005 ou au début de 2006, et de stocker ces installations avec nos produits. Nous avons également l'intention de réviser notre politique en matière de crédit afin d'offrir des modalités de crédit à nos distributeurs mais seulement si nous sommes en mesure d'obtenir des garanties quant aux manquements dans le cadre des programmes d'assistance exportation offerts par les gouvernements. Nous avons affecté une tranche du produit tiré du présent placement à l'augmentation du fonds de roulement en vue de la mise en œuvre de cette modification à notre politique de crédit.

Services et soutien à la clientèle

Nous sommes engagée à fournir à nos clients des niveaux de service et de soutien élevés et à leur fournir du soutien technique gratuit pour la durée de vie de nos appareils pour réseau de données sans fil. Nous offrons également des programmes de formation, d'assistance technique et de soutien à la clientèle relativement à l'installation, à la gestion, à l'utilisation et aux essais concernant nos produits. Nous maintenons une équipe de soutien technique très bien formée et nous ajoutons à nos ressources internes en assurant la formation de nos distributeurs, notre clientèle constituée de prestataires de services Internet sans fil et nos intégrateurs de systèmes afin qu'ils puissent offrir des services de soutien initiaux à l'égard de nos produits. Nous fournissons du soutien technique professionnel pour résoudre les problèmes majeurs, pour participer aux activités de vente menées par nos canaux de distribution avec des clients importants et

des utilisateurs finals clés et nous fournissons un service de dépannage et nous affichons des informations techniques détaillées sur notre site Web.

Nous fournissons tous nos services et soutien à la clientèle à partir de notre siège social. Nous avons les moyens de réaliser le dépiage pour nos appareils pour réseau de données sans fil installés par nos clients n'importe où au monde, à la condition que le réseau du client soit doté d'une adresse publique IP. D'après notre expérience, la plupart des problèmes d'ordre technique peuvent être résolus par téléphone ou par l'envoi de photos numériques de l'installation du réseau du client ou de schémas du réseau du client par télécopieur ou par courriel. Nous avons l'intention d'élargir notre département de service et de soutien à la clientèle en embauchant du personnel polyglotte additionnel qui sera en mesure de fournir du soutien à notre clientèle constituée de prestataires de services Internet et à nos distributeurs en Europe pendant les heures normales d'ouverture en Europe.

Nous fournissons une garantie de remplacement ou de réparation de 12 mois sur nos produits et nous offrons des services de réparation tant pour les produits qui sont couverts par la garantie que pour les produits qui ne le sont pas. Le personnel de notre centre de réparation est composé de techniciens qui travaillent directement avec notre équipe du contrôle de la qualité pour identifier les problèmes éventuels et l'équipement nécessaire pour les réparations.

Fabrication

Nous fabriquons la gamme complète de nos produits Tranzeo pour réseau de données sans fil à notre installation de Maple Ridge. Le processus de fabrication comprend le montage des composantes que nous avons conçues et mises au point à l'interne. Nous effectuons nous-mêmes tous les principaux procédés de fabrication. Nous concevons nos produits pour qu'ils puissent être fabriqués de façon rentable et, en normalisant les concepts et les composantes, nous limitons le nombre de pièces uniques dans chaque produit afin de réduire les coûts d'assemblage. Nous avons conçu nos produits afin qu'ils comprennent une gamme complète de caractéristiques et nous personnalisons chaque appareil afin de répondre aux commandes des clients en intégrant le logiciel approprié lors de l'étape de fabrication. Nous prévoyons améliorer ce processus pour y ajouter, plus tard en 2005, la capacité d'activer et de désactiver à distance certaines caractéristiques après que l'équipement a été installé par nos clients. Les seuls produits essentiels que nous ne fabriquons pas sont les antennes qui assurent la connexion avec nos stations de base ou les EIC. Ces antennes ont été conçues par nous et sont fabriquées exclusivement pour nous par des fournisseurs tiers. Tous les produits font l'objet d'essais et reçoivent l'homologation américaine, canadienne ou européenne nécessaire.

Nous appliquons des principes de fabrication dégarnis en ce qui a trait à l'organisation et la planification de notre production. Par conséquent, nous tentons d'organiser nos procédés de fabrication pour améliorer la cadence de production, pour limiter les inefficacités dans nos systèmes, pour réduire le gaspillage et pour contrôler les stocks afin de profiter au maximum d'une production de grande qualité au coût le moins élevé. Nous croyons que le montage à l'interne nous permet de réduire nos coûts, d'améliorer nos marges, d'augmenter la souplesse et d'avoir un meilleur contrôle sur l'ensemble du processus de fabrication. Nous utilisons une combinaison de techniques de montage innovatrices et une robotique personnalisée dans nos chaînes de production. Des mesures de contrôle de la qualité sont appliquées à toutes les étapes du montage.

Nous pouvons mettre en place et expédier une commande type provenant d'un client pour nos produits pour réseau de données sans fil dans un délai de 24 à 48 heures après que la commande est reçue. Grâce à cette capacité, nous prévoyons maintenir une semaine de stock des produits pour réseau de données sans fil que nous fabriquons et un mois de stock des produits complémentaires clés tels que les antennes qui nous sont fournies par des fabricants tiers. Lorsque nous ouvrirons nos nouvelles installations de distribution aux États-Unis et en Europe, nous prévoyons conserver environ trois semaines de stock à notre installation américaine et de cinq à six semaines de stock à notre installation européenne.

Nous croyons que nos chaînes de production actuelles sont suffisantes pour répondre à nos besoins actuels et à ceux que nous prévoyons à court terme sans qu'il soit nécessaire d'engager des dépenses d'immobilisation additionnelles. Nous prévoyons utiliser une tranche du produit tiré du présent placement au cours des six à 12 prochains mois pour ajouter une chaîne comportant des techniques de montage en surface pour l'assemblage des cartes informatiques, de l'équipement robotique additionnel et un logiciel de calcul des besoins nets. L'ajout de cet équipement et de ce logiciel nous permettra d'assurer la fabrication à l'interne de certaines composantes qui sont fournies à l'heure actuelle par des prestataires tiers, d'automatiser certains procédés qui sont faits manuellement et d'améliorer la répartition et la gestion de nos ressources. De plus, nous avons l'intention de regrouper dans une seule installation, nos activités de fabrication, de recherche et de développement et notre laboratoire HEM. Voir la sous-rubrique « Installations » ci-après. Dans chaque cas, nous croyons que ces changements augmenteront la qualité et les niveaux de production tout en réduisant nos coûts de fabrication.

Nous concevons nos produits afin d'avoir plusieurs fournisseurs pour toutes nos composantes et afin de ne pas dépendre d'un seul fournisseur. La fabrication des composantes sont données en sous-traitance à des fournisseurs qui sont situés à travers le monde. Nous n'avons pas conclu d'ententes d'approvisionnement à long terme par écrit avec aucun de nos fournisseurs tiers et nous ne nous attendons pas à ce qu'il y ait des conséquences défavorables importantes sur nos activités de fabrication si nous devons cesser de faire affaires avec l'un de nos fournisseurs tiers actuels.

Recherche, développement de produits et essais

Nous concevons et développons nos produits pour réseau de données sans fil. Nos activités ont débuté en 2001 avec l'assemblage de produits utilisant que du matériel et du logiciel fournis uniquement par des fournisseurs tiers. Ces premiers produits ne comprenaient aucun matériel ou logiciel conçu par nous. Bien que nos produits initiaux aient constitué une source de revenus, notre objectif était de concevoir et de fabriquer des produits dont le rendement et la qualité étaient meilleurs que les produits disponibles à ce moment-là sur nos marchés cibles. À cette fin, nous avons consacré énormément de ressources et utiliser toutes les compétences disponibles dans l'ensemble de notre organisation, peu importe si elles faisaient partie de notre groupe de recherche et de développement ou non, pour mettre au point les concepts pour nos produits.

Notre service de recherche et de développement est composé de huit personnes. Ce service est responsable des activités de développement de nos produits, notamment la conception, les essais et l'obtention des composantes. Les spécialistes qui font partie de notre équipe de recherche et de développement ont plusieurs années d'expérience technique et de formation dans les domaines de la technologie de la radiofréquence, les langages de programmation, le matériel informatique et de radiofréquence et le réseautage de données sans fil. À notre avis, l'intégration de ces capacités nous permet de développer de façon rentable des produits à rendement supérieur et offrant des caractéristiques de pointe.

Nous effectuons une mise à niveau continue de nos produits existants et nous créons de nouveaux produits afin de livrer concurrence sur le marché. Nous avons l'intention d'effectuer des travaux de recherche dans les domaines de la norme WiMax (une technologie sans fil basée sur une norme qui offre des connexions à large bande sur de grandes distances) et autres normes émergentes, de la technologie VoIP et autres technologies de convergence et des fréquences et des modulations additionnelles pour des fins d'utilisation sur d'autres marchés, notamment les pays du tiers monde dont les économies sont en pleine mutation et expansion. À notre avis, ces technologies peuvent nous permettre de créer de nouveaux produits qui auront une valeur commerciale raisonnable. Nous comptons également élargir nos compétences dans le domaine de la conception radio afin de pouvoir concevoir et fabriquer les radios qui sont une des composantes de nos produits pour réseau de données sans fil, des composantes que nous achetons à l'heure actuelle auprès de fournisseurs tiers. À cette fin, nous avons l'intention d'utiliser une

tranche du produit tiré du présent placement au cours des six à 12 prochains mois pour embaucher des ingénieurs qui nous fourniront les compétences nécessaires dans ces domaines.

Nous sondons nos clients pour savoir s'il y a une demande pour des équipements pour réseau de données sans fil qui leur permettront d'offrir un service de télévision par abonnement à leurs clients. Compte tenu de nos discussions préliminaires, nous avons entrepris des démarches initiales pour concevoir ce genre d'équipement. Si nous réussissons à fabriquer de tels produits, nous fournirons à notre clientèle l'équipement nécessaire qui leur permettra d'offrir un bouquet complet de services pour la transmission de la voix, des données et des images et pour concurrencer directement avec les entreprises de télécommunications traditionnelles ainsi qu'avec les câblodistributeurs ou les entreprises de transmission par satellite dans chacun de leurs marchés.

Nous concevons tous nos produits pour réseau de données sans fil afin qu'ils répondent aux normes gouvernementales applicables et nous effectuons des essais sur ces produits dans notre laboratoire HEM. Nos dépenses en recherche et en développement s'élevaient à 90 000 \$ en 2002 (6 % des revenus), 170 000 \$ en 2003 (5 % des revenus) et 430 000 \$ en 2004 (6 % des revenus).

Nous exploitons le laboratoire HEM pour appuyer nos activités de recherche et de développement de produits. Nous avons mis sur pied notre laboratoire HEM afin de pouvoir mener les essais sur nos produits et les homologuer en fonction des normes gouvernementales applicables, accélérant ainsi le processus permettant de mettre nos produits sur le marché. Les frais relatifs à l'exploitation de cette installation sont partiellement compensés par les revenus que nous tirons en offrant des services de pré-conformité et d'homologation à d'autres fabricants ou concepteurs de produits. Nous avons l'intention d'utiliser une tranche du produit tiré du présent placement pour acheter d'autres équipements d'essais et d'homologation. De plus, nous exploitons un site d'essais à ciel ouvert dans la forêt expérimentale Malcolm Knapp de l'Université de la Colombie-Britannique, qui se trouve dans le parc provincial Golden Ears près de nos installations de Maple Ridge, en Colombie-Britannique. Ce site est d'une importance capitale pour mener les essais sur les exigences de radiofréquence de niveau peu élevé qui sont nécessaires pour se conformer à certaines normes d'homologation. Un tel site ne peut pas se trouver en région urbaine en raison de la nécessité de travailler avec des émissions de radiofréquences ambiantes basses. Le site est doté d'équipements comme une antenne à montage particulier, des appareils de mesure et un plan de projection horizontal.

Lorsque les essais ont débuté sur nos produits initiaux en 2003, nous avons érigé une tour de transmission à Maple Ridge, en Colombie-Britannique et nous avons fourni une liaison Internet à certaines entreprises qui servaient de sites d'essais. Étant donné que l'entreprise de télécommunications locale n'offrait pas de services Internet à haute vitesse dans la région où se trouvait notre tour, nous avons mis sur pied une petite entreprise qui fournissait des services Internet. Bien que les revenus générés par cette entreprise soient modestes, cette entreprise nous permet d'effectuer des essais sur nos produits dans des applications réelles et notre groupe de recherche et de développement peut profiter des commentaires et des observations.

Fort de notre expérience à titre de prestataire de services Internet, en janvier 2005 nous avons convenu d'acquérir une entreprise de services de réseaux qui dessert à l'heure actuelle le centre de villégiature de Whistler, en Colombie-Britannique. Les modalités de l'entente prévoient un prix d'achat de 62 500 \$ devant être payé par l'émission de 250 000 actions ordinaires de Tranzeo au prix de 0,25 \$ l'action. Nous prévoyons réaliser l'acquisition avant la clôture du présent placement. Nous croyons que l'acquisition de cette entreprise nous fournira une meilleure occasion pour tester et démontrer nos produits étant donné que le nombre de services et d'applications qui peuvent être soumis à des essais est beaucoup plus important que dans la région desservie par notre présente entreprise de prestation de services Internet, et qu'il s'agit d'un environnement opérationnel beaucoup plus difficile.

Installations

À l'heure actuelle, nous exerçons nos activités à partir des installations suivantes :

<u>Endroit</u>	<u>Superficie et durée du bail</u>	<u>Principales activités</u>
Maple Ridge (Colombie-Britannique)	11 000 pieds carrés Bail expirant en mai 2009	Siège social, fabrication, vente et administration
Maple Ridge (Colombie-Britannique)	4 000 pieds carrés ¹⁾ Bail expirant en décembre 2008	Recherche et développement
Maple Ridge (Colombie-Britannique)	1 600 pieds carrés ¹⁾ Bail expirant en décembre 2008	Laboratoire HEM
Maple Ridge (Colombie-Britannique) ²⁾	3 500 pieds carrés Bail expirant en mars 2009	Installation d'essai à l'extérieur

1) Le contrat de bail pour cette installation est conclu avec une société fermée contrôlée par James Tocher, notre président et chef de la direction. Voir « Dirigeants et autres personnes intéressés dans les opérations importantes — Location d'espaces de bureaux et d'entrepôts ».

2) Dans la forêt expérimentale Malcolm Knapp dans le parc provincial Golden Ears.

Nous avons l'intention de regrouper notre siège social, nos installations de vente et de fabrication, nos installations de recherche et de développement et notre laboratoire HEM dans une seule installation de 38 000 pieds carrés dans un endroit situé tout près de Maple Ridge, en Colombie-Britannique. Une société fermée contrôlée par James Tocher, notre président, chef de la direction et administrateur, a conclu une convention portant sur l'acquisition d'une installation qui, à notre avis, convient à nos activités d'exploitation élargies. Dès la réalisation de l'acquisition, nous prévoyons conclure un contrat de bail d'une durée de cinq ans avec la société fermée contrôlée par M. Tocher, lequel contrat comprendra un taux de loyer et les dispositions habituelles d'un bail commercial conclu sans lien de dépendance. Nous prévoyons déménager d'ici la fin du troisième trimestre de 2005. Comme la demande est très forte pour de l'espace de location dans le parc industriel où nos installations existantes sont situées, nous comptons pouvoir sous-louer nos installations actuelles sans conséquences défavorables importantes pour notre entreprise. Tel que mentionné à la sous-rubrique « Ventes et mise en marché » ci-avant, nous prévoyons également ouvrir des installations de distribution dans le centre des États-Unis et en Europe.

Propriété intellectuelle

Notre propriété intellectuelle exclusive a été intégrée dans nos produits pour réseau de données sans fil. Cette propriété intellectuelle porte sur la conception et les fonctionnalités de nos produits et comprend également nos concepts en matière de procédés de fabrication et le logiciel que nous programmons dans nos produits pour réseau de données sans fil.

Une bonne partie de notre propriété intellectuelle est classée comme des secrets commerciaux et des œuvres non publiées visées par des droits d'auteur. Même si nous sommes consciente du fait qu'il n'est pas toujours possible d'obtenir une protection efficace en matière de droits d'auteur dans tous les pays où nous distribuons nos produits, nous prenons des mesures pour protéger nos secrets commerciaux, notamment en signant des ententes de confidentialité avec nos fournisseurs, avec les parties avec lesquelles nous avons des liens commerciaux et avec nos employés. De plus, nous avons comme pratique de conclure des ententes avec nos employés oeuvrant dans le secteur de la recherche et du développement et ces ententes contiennent des clauses prévoyant la cession en notre faveur de toute propriété intellectuelle mise au point lors de leur emploi. De plus, nous utilisons également des moyens techniques pour empêcher la reproduction non autorisée des microprogrammes intégrés dans nos produits. Nous n'avons pas de brevets qui protègent nos produits pour réseau de données sans fil et nous n'avons pas déposé de demandes de brevet.

Nous nous préparons à soumettre des demandes en matière de protection de marques de commerce pour notre dénomination sociale « Tranzeo » et pour notre logo Tranzeo au Canada, aux États-Unis et en Europe. À ce jour, nous n'avons pas encore obtenu la protection concernant des marques de commerce.

Concurrence

Nous livrons concurrence sur le marché des systèmes à large bande à haute vitesse. Nous devons concurrencer directement avec d'autres fabricants de produits pour réseau de données sans fil. Nous devons également faire face à une concurrence indirecte de la part des autres technologies sans fil car nos clients doivent concurrencer avec d'autres prestataires de réseau de données sans fil. Dans la mesure où nos concurrents réussiront à convaincre nos clients actuels ou éventuels d'acheter leurs produits, ou dans la mesure où les entreprises concurrentielles offrant la transmission filaire réussiront à faire adopter leurs solutions technologiques par un plus grand nombre d'intervenants au sein de l'industrie, moins il y aura de demande pour nos produits et pour les produits sans fil en général, de telle sorte que nos revenus pourraient diminuer et notre situation financière pourrait être touchée de façon défavorable. Voir « Facteurs de risque ».

Produits concurrentiels pour réseau de données sans fil

Nous devons concurrencer avec une gamme variée de concurrents qui fabriquent et vendent des produits pour réseau de données sans fil. Ces concurrents varient d'importantes sociétés multinationales, comme Motorola Inc. et Cisco Systems Inc., à des entreprises plus petites se spécialisant dans le sans fil comme YDI Wireless, Inc., Trango Systems, Inc., Redline Networks Inc.

La concurrence de la part de nos rivaux actuels est intense et nous prévoyons qu'elle le demeurera à l'avenir en raison du nombre important de concurrents actuels et de la facilité avec laquelle de nouveaux rivaux peuvent pénétrer le marché. Plusieurs facteurs peuvent influencer la décision de clients éventuels d'acheter les produits de nos concurrents plutôt que les nôtres; ces facteurs comprennent notamment : la capacité de débit des données, la vitesse du réseau, la capacité de la transmission et de la réception radio, la sécurité du réseau, l'adaptabilité du réseau, la sophistication du protocole de réseautage sans fil, la durabilité et la fiabilité du produit, la facilité d'installation et de fonctionnement du produit, la résistance à l'interférence en raison de facteurs environnementaux, l'exploitation à distance de la gestion Web, les coûts d'achat et d'exploitation du produit, la conformité avec la réglementation gouvernementale. Plusieurs de nos concurrents peuvent mettre au point des produits que les clients perçoivent comme offrant un rendement supérieur à nos produits ou offrant un rendement équivalent mais possiblement à un prix inférieur. Nous croyons que nos produits sont concurrentiels en termes de rendement et de coûts et nous prévoyons livrer concurrence à nos rivaux en assurant la mise à jour continue des fonctions de nos produits existants et en lançant de nouveaux produits qui offrent des caractéristiques innovatrices et qui fonctionnent dans de nouveaux spectres, tout en réduisant nos coûts de fabrication dans le but d'offrir à nos clients les produits les plus rentables.

Systèmes concurrentiels à large bande

Toute personne tentant d'accéder à l'Internet au moyen d'une liaison à haute vitesse peut éventuellement se prévaloir de plusieurs options. L'accès peut se faire au moyen de systèmes à large bande sans fil (y compris la technologie de satellite) et de solutions à large bande filaire comme les technologies à modem câble, les lignes d'abonnés numériques et les câbles en fibre optique. Plusieurs de ces technologies, en particulier le câble, la ligne d'abonnés numérique et la fibre optique, ont atteint un niveau élevé d'acceptation sur le marché, ont l'appui d'une infrastructure bien établie et ont des caractéristiques de rendement égales ou supérieures à nos produits pour réseau de données sans fil. Nous considérons les solutions filaires comme notre principale technologie concurrentielle étant donné que les technologies par satellite n'offrent pas une vitesse d'exécution comparable pour les communications bidirectionnelles. Plusieurs propriétaires des systèmes filaires traditionnels sont des entreprises de télécommunications ou de

câblodiffusion qui ont des ressources humaines, des ressources techniques et des ressources financières considérables.

Il y a plusieurs facteurs qui pourraient faire en sorte que les exploitants de systèmes à large bande choisissent des technologies filaires plutôt que des systèmes de données sans fil. Ces facteurs comprennent la vitesse et la capacité de débit, la fiabilité et le potentiel d'interférence, les coûts d'installation et de fonctionnement, la disponibilité du service et le caractère adéquat de l'emplacement géographique pour le service. L'interférence peut être causée par des facteurs environnementaux (par exemple, des orages électriques et la pluie) car plus la fréquence du signal RF est élevée plus le système est vulnérable, et par le fait que d'autres parties peuvent transmettre dans le spectre ne nécessitant pas de permis se trouvant à proximité du réseau de données sans fil de l'utilisateur. Les réseaux de données sans fil exigent que chaque composante du réseau ait une connexion jouissant d'une visibilité directe avec chaque autre composante avec laquelle elle communique. Un réseau de données sans fil ne conviendra pas sur le plan géographique si cette ligne de visibilité directe peut être gênée par un objet physique ou une caractéristique géographique qui peut interrompre la transmission des signaux RF. De plus, les clients pourraient ne pas être en mesure d'obtenir cette visibilité directe sans l'installation de tours d'antenne ou sans obtenir des droits d'accès à des toits ou à d'autres emplacements physiques prédominants, ce qui augmenterait les coûts d'installation d'un réseau de données sans fil pour un client éventuel. Comparativement à la plupart des solutions de rechange filaires, nous croyons que nos produits sont concurrentiels en termes de rendement et de coûts, et que la capacité d'offrir une connectivité rentable de dernier ressort constitue pour nous un avantage sur plusieurs marchés éventuels.

En adoptant des règles qui vont soit accélérer ou entraver l'adoption des technologies sans fil, les agences de réglementation peuvent également influencer la capacité des systèmes de données sans fil de faire concurrence aux technologies de réseaux filaires. Par exemple, la mise en place par les agences de réglementation en Amérique du Nord et en Europe d'un spectre ne nécessitant pas de permis a été un des facteurs qui a alimenté la croissance des systèmes Internet sans fil. Pareillement, en raison d'une décision rendue récemment par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications du Canada, nous croyons que l'adoption des produits VoIP au Canada pourrait être beaucoup plus répandue que prévue. Le 12 mai 2005, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications du Canada a décidé de réglementer le service VoIP seulement lorsqu'il est fourni par l'intermédiaire d'un service téléphonique local et de ne pas permettre aux entreprises téléphoniques locales existantes d'exiger des frais inférieurs à leurs coûts pour leur service VoIP à l'échelle locale et donc d'étouffer potentiellement la concurrence.

Réglementation gouvernementale

Nos produits sont assujettis à une vaste réglementation visant les télécommunications mise en place aux États-Unis, au Canada, dans l'Union Européenne et dans d'autres juridictions. Ces règlements régissent l'utilisation du spectre des radiofréquences, réservant certaines bandes pour des usages particuliers, exigeant un permis pour fonctionner sur certaines bandes ou désignant certaines bandes comme ne nécessitant pas de permis. En règle générale, ces règlements tentent de réduire au minimum la probabilité d'interférence pour les autres utilisateurs des diverses bandes de fréquence.

Aux États-Unis, la *Federal Communications Commission* (« FCC ») a adopté une réglementation qui permet d'exploitation sans permis sur certaines bandes dans le spectre de radiofréquence, notamment les bandes de 2,4 GHz et 5,8 GHz sur lesquelles nos produits sont conçus pour fonctionner. L'exploitation dans ces bandes de fréquence est régie par des règles énoncées dans d'autres règlements de la FCC visant une gamme variée d'équipements électroniques qui génèrent de l'énergie de radiofréquence, qu'elle soit intentionnelle, non intentionnelle ou accessoire. Les éléments rayonnants intentionnels, tels que nos produits, sont définis dans les règles de la FCC comme étant des appareils dont le but est de générer et d'émettre de l'énergie de radiofréquence par radiation ou induction.

La réglementation du FCC contient également des règles pour les fabricants d'appareils électroniques (certaines spécifications doivent être respectées) et interdit la mise en marché d'un appareil de

radiofréquence sans l'approbation appropriée de la FCC. Au Canada et en Europe, une réglementation semblable à celle de la FCC, a également été adoptée. Tous les produits Tranzeo sont conçus et fabriqués en conformité avec les normes applicables de la FCC, d'Industrie Canada et de la Communauté européenne (CE) et les étiquettes nécessaires de la FCC, d'Industrie Canada et de la CE sont apposées sur les produits. Nous avons obtenu la permission de tester nous-même tous nos produits dans notre laboratoire HEM à Maple Ridge, ce que nous faisons à l'heure actuelle, d'en homologuer la conformité avec les normes de fabrication et ensuite de soumettre toutes nos données d'essais à des fins de révision par un laboratoire indépendant tiers qui émet l'homologation appropriée de la FCC, pour l'Europe et le Canada. Dans certains cas, les fabricants d'appareils de radiofréquence doivent soumettre leurs produits aux agences de réglementation gouvernementales pour les essais d'homologation. Dans notre cas, seuls nos produits pour 4,9 GHz proposés doivent être soumis à l'heure actuelle aux agences de réglementation gouvernementales aux fins des essais d'homologation.

Nos produits sont également assujettis aux exigences réglementaires des marchés à l'extérieur des États-Unis, du Canada et de l'Europe et, par conséquent, nous devons surveiller l'évolution de la réglementation applicable dans certains pays qui représentent des marchés éventuels pour nos produits. Nous devons faire en sorte que nos produits se conforment aux exigences réglementaires et aux protocoles établis dans ces territoires afin de pouvoir vendre nos produits dans ces marchés. Bien qu'il n'y ait aucune garantie que nous serons en mesure de respecter la réglementation d'un pays donné, nous tentons de concevoir nos produits afin de réduire au minimum les modifications de conception nécessaires pour se conformer aux réglementations internationales différentes concernant les spectres. Chaque pays a une différente réglementation et un processus réglementaire différent. Dans certains territoires, l'approbation réglementaire peut être nécessaire et, dans certains cas, des essais de conformité et de nouveaux essais peuvent être nécessaires pour des pays particuliers. De plus, en ce qui a trait aux pays qui ne se conforment pas à la réglementation de la FCC ou de la Communauté européenne, nous pourrions devoir modifier nos produits pour satisfaire aux règles et à la réglementation à l'échelle locale.

Employés et équipe de direction

En date du 30 avril 2005, nous comptons 50 employés, dont 21 oeuvrant dans le secteur de fabrication, 13 dans le secteur des ventes, de la mise en marché et des services à la clientèle, huit dans le secteur de la recherche et du développement, deux qui travaillaient au laboratoire HEM et six qui s'occupaient de l'exploitation, des finances et de l'administration générale. Le nombre de nos employés est passé de 16 à la fin de 2002 à 44 à la fin de 2004 et à 50 à l'heure actuelle. Nous avons mis sur pied une équipe de direction dont les membres ont acquis un ensemble divers et complémentaire de compétences et d'expérience tant au sein de notre industrie qu'à l'extérieur de celle-ci. Voir « Administrateurs et dirigeants » pour les états de service des membres de notre équipe de direction et nos employés clés.

Nos employés ne sont pas représentés par un syndicat de travail et nous croyons que nos rapports avec nos employés sont excellents. Notre politique consiste à faire en sorte que chaque employé signe une entente de confidentialité dans le cadre de son contrat d'emploi. Nous n'avons pas connu de difficultés importantes pour attirer et retenir du personnel qualifié et nous ne prévoyons pas avoir de tels problèmes à l'avenir.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Données annuelles

Les tableaux suivants comprennent certaines données financières consolidées qui sont tirées de nos états financiers consolidés vérifiés des exercices terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002, et de nos états financiers consolidés non vérifiés des trimestres terminés les 31 mars 2005 et 2004, lesquels figurent dans le présent prospectus. L'information contenue dans le tableau suivant doit être lue conjointement avec l'information présentée dans le « Rapport de gestion » ainsi qu'avec les états financiers consolidés et

les notes y afférentes. Nos états financiers consolidés vérifiés ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (les « PCGR du Canada »).

Les états financiers consolidés non vérifiés des trimestres terminés les 31 mars 2005 et 2004 comprennent tous les ajustements (qui ne comportent que des ajustements non récurrents) nécessaires pour donner une image fidèle de la situation financière et des résultats d'exploitation pour ces périodes. À notre avis, les états financiers consolidés non vérifiés contenus dans le présent prospectus ont été préparés sur la même base que les états financiers consolidés vérifiés qui sont contenus dans le présent prospectus.

	<u>31 mars 2005</u>	<u>31 décembre 2004</u>	<u>31 décembre 2003</u>
	(non vérifiés)	(non vérifiés)	(vérifiés)
Bilans consolidés			
ACTIF			
ACTIF À COURT TERME			
Encaisse	276 274 \$	— \$	979 \$
Comptes clients	149 388	267 555	63 148
Charges payées d'avance	294 688	57 991	18 154
Stocks ¹⁾	1 731 461	1 080 913	295 039
	<u>2 451 811</u>	<u>1 406 459</u>	<u>377 320</u>
IMMOBILISATIONS CORPORELLES²⁾	<u>901 318</u>	<u>771 920</u>	<u>181 748</u>
	<u>3 353 129</u>	<u>2 178 379</u>	<u>559 068</u>
PASSIF			
PASSIF À COURT TERME			
Dette bancaire	—	26 585	—
Comptes fournisseurs et charges à payer	1 102 464	701 973	393 974
Montant dû à un apparenté ³⁾	2 463	2 463	38 051
Acomptes de clients	45 085	79 824	30 409
Partie à court terme des débetures convertibles ⁴⁾	957 200	550 000	243 000
	<u>2 107 212</u>	<u>1 360 845</u>	<u>705 434</u>
DÉBENTURES CONVERTIBLES⁵⁾	<u>636 407</u>	<u>1 038 236</u>	<u>297 295</u>
	<u>2 743 619</u>	<u>2 399 081</u>	<u>1 002 729</u>
CAPITAUX PROPRES (CAPITAUX PROPRES NÉGATIFS)			
CAPITAL-ACTIONS⁶⁾	1 497 640	778 340	275 340
ÉLÉMENT DE CAPITAUX PROPRES DES DÉBENTURES CONVERTIBLES⁴⁾	54 603	54 603	18 591
DÉFICIT	<u>(942 733)</u>	<u>(1 053 645)</u>	<u>(737 592)</u>
	<u>609 510</u>	<u>(220 702)</u>	<u>(443 661)</u>
	<u>3 353 129</u>	<u>2 178 379</u>	<u>559 068</u>

1) Voir la note 3 afférente aux états financiers consolidés vérifiés.

2) Voir la note 4 afférente aux états financiers consolidés vérifiés.

3) Voir la note 9 afférente aux états financiers consolidés vérifiés.

4) Voir la note 5 afférente aux états financiers consolidés vérifiés.

5) Voir la note 5 afférente aux états financiers consolidés vérifiés. Toutes les débetures convertibles en circulation seront converties en actions ordinaires à la réalisation du placement. Voir « Restructuration et capitalisation ».

6) Voir la note 7 afférente aux états financiers consolidés vérifiés.

	Trimestres terminés les 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre		
	2005	2004	2004	2003	2002
Données des états consolidés des résultats :					
CHIFFRE D'AFFAIRES	2 685 196 \$	1 407 486 \$	7 377 386 \$	3 266 920 \$	1 548 714 \$
COÛT DES PRODUITS VENDUS . .	1 858 392	1 063 053	5 492 189	2 591 606	1 227 208
BÉNÉFICE BRUT	826 804	344 433	1 885 197	675 314	321 506
CHARGES					
Ventes et mise en marché	270 337	147 307	744 432	355 009	141 790
Recherche et développement	117 490	50 285	430 255	172 042	85 238
Frais d'administration	227 367	152 214	749 688	354 381	246 260
Amortissement	45 896	12 725	111 970	44 780	38 453
	661 090	362 531	2 036 345	926 212	511 741
BÉNÉFICE (PERTE) D'EXPLOITATION	165 714	(18 098)	(151 148)	(250 898)	(190 234)
AUTRES CHARGES					
Intérêt sur la dette à long terme . .	39 833	18 545	122 526	39 406	12 765
Intérêt accumulé sur les débitures convertibles	5 371	3 162	18 538	6 702	2 184
Perte (gain) de change	9 598	(4 669)	23 841	21 504	9 659
	54 802	17 038	164 905	67 612	24 608
RÉSULTAT NET DE LA PÉRIODE .	110 912	(35 136)	(316 053)	(318 510)	(214 843)
DÉFICIT AU DÉBUT DE LA PÉRIODE	(1 053 645)	(737 592)	(737 592)	(419 082)	(204 239)
DÉFICIT À LA FIN DE LA PÉRIODE	(942 733)	(772 728)	(1 053 645)	(737 592)	(419 082)
BÉNÉFICE (PERTE) D'EXPLOITATION PAR ACTION					
	0,01 \$	(0,00)\$	(0,02)\$	(0,05)\$	(0,03)\$
RÉSULTAT NET DE BASE PAR ACTION					
	0,00 \$	(0,00)\$	(0,03)\$	(0,05)\$	(0,03)\$
NOMBRE MOYEN PONDÉRÉ D'ACTIONS EN CIRCULATION .					
	12 076 892	7 704 159	10 875 226	6 883 500	6 883 500

Données trimestrielles

Le tableau suivant présente les principales données financières consolidées de chacun des neuf trimestres terminés le 31 mars 2005. De l'avis de la direction, cette information a été préparée en se fondant sur la même base que les états financiers consolidés vérifiés figurant ailleurs dans le présent prospectus, et tous les ajustements nécessaires, qui ne comportent que des ajustements normaux récurrents, ont été inclus dans les montants figurant ci-après afin de donner une image fidèle des résultats trimestriels non vérifiés lorsqu'ils sont lus conjointement avec les états financiers consolidés vérifiés et les

notes y afférentes. Les résultats d'exploitation de tout trimestre ne doivent pas être considérés comme représentatifs des résultats de toute période future.

	Trimestres terminés les									
	2003				2004				2005	
	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	31 mars	
Chiffre d'affaires . . .	651 453 \$	575 479 \$	990 357 \$	1 049 631 \$	1 407 486 \$	1 654 354 \$	1 923 448 \$	2 392 097 \$	2 685 196 \$	
Bénéfice (perte) d'exploitation	(52 561)\$	(8 435)\$	(16 508)\$	(101 394)\$	(18 099)\$	(54 553)\$	(247 845)\$	16 349 \$	65 714 \$	
Résultat net	(62 917)\$	(88 384)\$	(47 818)\$	(119 392)\$	(35 136)\$	(86 528)\$	(300 064)\$	105 676 \$	110 912 \$	
Bénéfice (perte) d'exploitation par action	(0,008)\$	(0,012)\$	(0,002)\$	(0,015)\$	(0,002)\$	(0,006)\$	(0,023)\$	0,016 \$	0,014 \$	
Résultat net par part	(0,009)\$	(0,013)\$	(0,007)\$	(0,017)\$	(0,005)\$	(0,009)\$	(0,028)\$	0,010 \$	0,009 \$	

Principales données financières

Les tableaux suivants présentent certaines données financières liées au bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement et change (« BAIIA »), lequel peut être tiré des états financiers mais n'y figure pas. Le BAIIA n'est pas une mesure de la performance reconnue en vertu des PCGR du Canada et n'a pas un sens normalisé en vertu de ces principes. Par conséquent, les investisseurs sont mis en garde à l'effet que le BAIIA ne doit pas être considéré comme une mesure de rechange au résultat net établi conformément aux PCGR du Canada comme un indice de la performance financière de Tranzeo ou comme mesure de sa liquidité et de ses flux de trésorerie. Notre méthode de calcul du BAIIA peut différer de celles utilisées par d'autres entités. Nous croyons cependant que le BAIIA constitue une mesure complémentaire utile des résultats de Tranzeo, compte non tenu du financement de ses activités et de l'imposition de la Société, ainsi que de la moins-value. Nous croyons également que le BAIIA est une mesure largement utilisée dans le monde de la finance et de l'investissement à des fins d'évaluation. Le résultat net constitue la mesure calculée selon les PCGR du Canada qui se rapproche le plus du BAIIA.

BAIIA — Trimestres terminés les 31 mars 2005 et 2004 et exercices terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002

	Trimestres terminés les 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre		
	2005	2004	2004	2003	2002
	BAIIA ¹⁾	211 610 \$	(5 373)\$	(39 178)\$	(206 118)\$

1) Le rapprochement du BAIIA et du résultat net pour les périodes indiquées s'établit comme suit :

	Trimestres terminés les 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre		
	2005	2004	2004	2003	2002
Résultat net	110 912 \$	(35 136)\$	(316 053)\$	(318 510)\$	(214 843)\$
Amortissement	45 896	12 725	111 970	44 780	38 453
Intérêt sur la dette à long terme	39 833	18 545	122 526	39 406	12 765
Intérêt accumulé sur les débetures convertibles	5 371	3 162	18 538	6 702	2 184
Perte (gain) de change	9 598	(4 669)	23 841	21 504	9 659
BAIIA	211 610 \$	(5 373)\$	(39 178)\$	(206 118)\$	(151 781)\$

BAIIA — Neuf trimestres terminés le 31 mars 2005

	Trimestres terminés les								
	2003				2004				2005
	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	31 mars
BAIIA ¹⁾	(47 508)\$	(76 972)\$	(8 486)\$	(73 152)\$	(5 374)\$	(40 272)\$	(199 477)\$	205 944 \$	211 610 \$

1) Le rapprochement du BAIIA et du résultat net pour les périodes indiquées s'établit comme suit :

	Trimestres terminés les								
	2003				2004				2005
	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	31 mars	30 juin	30 sept.	31 déc.	31 mars
Résultat net	(62 917)\$	(88 384)\$	(47 818)\$	(119 392)\$	(35 137)\$	(86 527)\$	(300 064)\$	105 676 \$	110 912 \$
Amortissement	5 053	3 463	8 022	28 242	12 725	14 281	48 368	36 595	45 896
Intérêt sur la dette à long terme	7 356	9 527	9 938	12 584	18 545	26 872	36 448	40 661	39 833
Intérêt accumulé sur les débetures convertibles	1 676	1 676	1 676	1 676	3 162	4 115	5 507	5 754	5 371
Perte (gain) de change . .	1 324	(3 254)	19 696	3 738	(4 669)	988	10 263	17 258	9 598
BAIIA	(47 508)\$	(76 972)\$	(8 486)\$	(73 152)\$	(5 374)\$	(40 272)\$	(199 477)\$	205 944 \$	211 610 \$

RAPPORT DE GESTION

Chaque acheteur devrait lire le rapport de gestion suivant en parallèle avec les principales données financières consolidées, les états financiers consolidés ainsi que les notes y afférentes présentés ailleurs dans le présent prospectus.

Énoncés prospectifs

Le présent rapport de gestion contient des énoncés prospectifs qui comportent des risques et des incertitudes. Nous utilisons des termes comme « anticiper », « projeter », « prévoir », « s'attendre à », « croire » et « avoir l'intention de » et d'autres expressions semblables pour faire ressortir les énoncés prospectifs qui portent sur notre entreprise, notre gestion, les résultats de notre exploitation et notre situation financière. Ces énoncés ne constituent pas des faits historiques, mais rendent compte de nos attentes actuelles à l'égard de nos résultats ou des événements futurs. Ils font intervenir un certain nombre de risques et d'incertitudes qui peuvent faire en sorte que les résultats ou les événements réels soient très différents des prévisions actuelles, y compris les questions traitées à la rubrique « Facteurs de risque » et dans d'autres parties du présent prospectus.

Aperçu

Nous concevons, fabriquons et vendons des produits pour réseau sans fil que nos clients utilisent pour établir et exploiter des réseaux sans fil haute vitesse pour un large éventail d'applications. Nos clients principaux sont des prestataires de services Internet sans fil qui offrent des services Internet sans fil à leur clientèle. Nos clients utilisent également nos produits sans fil pour installer et exploiter des réseaux informatiques point à point et point-multipoint à différentes fins, y compris des réseaux d'entreprise privée, la sécurité Ethernet, les systèmes de surveillance par vidéo, les applications VoIP et les points d'accès à Internet.

Notre station de base Tranzeo et l'équipement installé chez le client, qui fonctionnent dans des spectres de 2,4 GHz et de 5,8 GHz, sont nos principaux produits. Nous les fabriquons dans notre unité de production située à Maple Ridge, en Colombie-Britannique. Nous vendons également des produits

connexes que nos clients utilisent pour installer, configurer et exploiter des réseaux sans fil. Les produits connexes comprennent principalement des antennes fabriquées par des tiers selon nos spécifications et que nous vendons sous la marque Tranzeo.

Nous avons enregistré une forte hausse de nos produits et de notre clientèle au cours des trois dernières années. Pendant cette période, nous avons :

- accru substantiellement nos produits pour réseau de données sans fil;
- augmenté la fonctionnalité et le rendement de nos produits pour réseau de données sans fil afin qu'ils soient à égalité avec ceux des produits de nos concurrents ou meilleurs qu'eux;
- accru notre capacité de production et conclu des ententes avec nos fournisseurs qui nous ont permis de réduire nos coûts de production et d'offrir nos produits à des prix concurrentiels;
- augmenté notre gamme de produits, en ajoutant à la gamme de produits initiale de 2,4 GHz une gamme de produits de 5,8 GHz;
- porté le nombre de nos clients prestataires de services Internet sans fil de 67 environ au début de 2002 à 636 à la fin de 2003, 1 149 à la fin de 2004 et 1 281 à la fin du premier trimestre de 2005;
- porté le nombre de nos distributeurs de néant au début de 2002 à quatre à la fin de 2004 et sept à la fin du premier trimestre de 2005;
- établi notre laboratoire HEM et augmenté notre équipe de recherche et développement afin d'accroître notre capacité de recherche et de développement de nouveaux produits et de lancement de ces produits sur le marché;
- atteint une solide reconnaissance de la marque « Tranzeo » dans les marchés des prestataires de services Internet sans fil et de réseaux sans fil.

Par suite de ces réalisations, nos produits ont augmenté de 126 % de 2003 à 2004 et de 111 % de 2002 à 2003. Ils sont passés de 3,27 millions de dollars en 2003 à 7,38 millions de dollars en 2004, contre 3,27 millions en 2003 et 1,55 millions en 2002. Pour le premier trimestre de 2005, les produits ont atteint 2,68 millions de dollars, soit une hausse de 91 % en regard du 1,40 million de dollars enregistré au premier trimestre de 2004.

Nous tirons nos produits surtout des ventes d'appareils pour réseau de données sans fil, lesquels sont utilisés principalement pour la fourniture de services Internet sans fil haute vitesse et d'appareils point à point, ainsi que de points d'accès à Internet, qui représentent une petite partie de nos activités, mais une partie qui est en pleine croissance. Les ventes de produits pour réseau de données sans fil, qui comprennent nos stations de base et l'équipement installé chez le client, ont compté pour 90 %, 92 % et 83 % du total des produits réalisés en 2004, en 2003 et en 2002, respectivement. Les ventes d'antennes et d'autres produits connexes ont représenté 10 %, 8 % et 17 % du total des produits en 2004, en 2003 et en 2002, respectivement. Le solde de nos produits est composé des sommes tirées de l'exploitation de notre propre petite entreprise de prestation de services Internet sans fil et de l'exploitation de notre laboratoire HEM. Ces produits sont peu importants par rapport au total des produits.

Conformément à notre stratégie d'entreprise, nous allons continuer à nous concentrer sur les ventes de nos produits pour réseau de données sans fil Tranzeo. Nous n'anticipons pas de hausse des ventes d'antennes et de produits connexes en pourcentage du total des produits. Les produits tirés de nos activités de services Internet locaux devraient continuer d'être peu importants dans l'avenir en pourcentage du total des produits.

Au cours des trois dernières années, les États-Unis et le Canada ont été notre principal marché. Les ventes aux États-Unis et au Canada ont compté pour 95 %, 95 % et 91 % du total des produits pour 2004, 2003 et 2002, respectivement. Nous sommes en train d'étendre nos activités dans des régions à l'extérieur

des États-Unis et du Canada où les infrastructures de télécommunications sont moins développées et où la demande pour des réseaux sans fil est prévue augmenter. Dans le cadre de cette stratégie, nous sommes en voie d'ouvrir une installation de distribution en Irlande et de conclure des ententes de distribution avec des distributeurs additionnels dans plusieurs pays européens. Si cette stratégie d'expansion réussit, nous anticipons pour 2005 et les exercices suivants réaliser une hausse des produits provenant de l'extérieur des États-Unis et du Canada en pourcentage du total des produits.

Produits et charges

Nos produits proviennent principalement de la vente de nos produits pour réseau sans fil et des produits connexes que nous vendons à nos clients. Nous tirons aussi des produits des services que nous fournissons à nos clients, y compris des réparations de produits non couvertes par une garantie et des services de formation, des revenus générés par notre entreprise locale de prestation de services Internet sans fil, et des frais facturés à des tiers pour l'utilisation de notre laboratoire HEM.

Le coût des produits vendus consiste principalement en les coûts de production, y compris ceux des matières premières et les éléments coût et main-d'œuvre associés aux activités de production, ainsi que les coûts des produits que nous achetons pour la revente. Le coût des composants des produits pour réseau de données sans fil que nous achetons comprend le coût des antennes, des équilibrages d'aluminium, des cartes électroniques, des dispositifs de radio sans fil, des corps de plastique, des cartes réseau et d'autres fournitures connexes. Les produits que nous achetons pour la revente comprennent les antennes externes, les façonneurs de bande passante, les contrôleurs de points d'accès à Internet, les cartes d'interface réseau, les analyseurs de spectre, les dispositifs d'aiguillage de signaux, et les pièces et composants connexes.

Les frais de ventes et de mise en marché comprennent la rémunération du personnel de vente et de mise en marché et les frais connexes pour les services de ventes, de mise en marché et de soutien à la clientèle. Les coûts connexes comprennent les coûts de publicité, de promotion et de salons commerciaux.

Les frais de recherche et développement comprennent les coûts de personnel et les coûts connexes, les coûts de pièces, de fournitures, et de réglementation et d'essai liés à la recherche, ainsi que les coûts de conception et de développement de produits qui n'ont pas satisfait aux critères d'inscription à l'actif.

Les frais d'administration sont composés de la rémunération du personnel de direction, des coûts connexes des services de gestion et de soutien, des coûts indirects associés aux activités de gestion et d'administration, des frais d'immobilisations de production, des frais de bureau, des frais comptables et juridiques, des frais d'assurance et des autres charges du siège social.

Les intérêts débiteurs sont attribuables à l'intérêt que nous avons payé aux porteurs de nos débentures convertibles. Ces débentures convertibles seront converties en actions ordinaires à la réalisation du placement. Voir « Restructuration et capitalisation ».

Conventions comptables critiques

Nos principales conventions comptables sont résumées à la note 2 afférente aux états financiers vérifiés. Nous examinons ci-après les conventions comptables qui nous semblent être cruciales pour comprendre nos états financiers consolidés :

Constatation des produits. Nous constatons les produits générés par la vente de produits au transfert du titre de propriété, lequel se produit à l'expédition des produits, quand tous les autres critères de constatation des produits sont alors satisfaits. Toutes sommes d'argent reçues avant que soient satisfaits les critères de constatation des produits sont comptabilisées en tant qu'acomptes reçus. Nous constatons les produits générés par prestations de services au moment de la prestation du service.

Recherche et développement. Nous passons en charges les frais de recherche au fur et à mesure qu'ils sont engagés. Nous passons en charges les frais de développement au fur et à mesure qu'ils sont engagés,

sauf si certains critères de report et d'amortissement en vertu des PCGR du Canada ont été satisfaits. Notre convention comptable consiste à inscrire au bilan les frais de développement qui satisfont aux critères jusqu'à la date du commencement de la production commerciale. Les recouvrements accessoires et les ventes de produits d'essai qui ont lieu avant la production commerciale sont portés en réduction des coûts immobilisés. Avant la production commerciale, la direction examine la valeur comptable des frais de développement immobilisés et la Société comptabilise une moins-value au besoin lorsque les événements ou des changements de situation indiquent qu'il y a eu une baisse de valeur. À ce jour, nous n'avons inscrit au bilan aucuns frais de développement. Nous prévoyons surveiller nos frais de développement dans l'avenir de manière à évaluer si, selon notre convention comptable, l'inscription à l'actif est appropriée.

Conversion des devises. La monnaie de fonctionnement de la Société est le dollar canadien et les états financiers de la Société sont présentés dans cette monnaie. Les actifs et les passifs libellés dans une autre devise sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les éléments non monétaires sont convertis aux taux de change historiques, sauf les éléments qui sont comptabilisés à la valeur marchande, qui sont convertis aux taux de change réels ou moyens en vigueur au cours de l'exercice. Il est tenu compte des gains et des pertes de change sur les opérations en devises dans le calcul des résultats d'exploitation de l'exercice.

Stocks. Les stocks sont composés des matières premières, des travaux en cours et des produits finis, et sont comptabilisés au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette. Le coût comprend les coûts directs et la répartition des coûts indirects aux produits finis et aux travaux en cours.

Résultats d'exploitation

Le tableau suivant présente les données des états consolidés des résultats, en pourcentage des produits, pour les périodes indiquées.

	Trimestres terminés les 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre		
	2005 (non vérifiés)	2004	2004	2003 (vérifiés)	2002
CHIFFRE D'AFFAIRES	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
COÛT DES PRODUITS VENDUS	69 %	75 %	74 %	79 %	79 %
BÉNÉFICE BRUT	31 %	25 %	26 %	21 %	21 %
CHARGES					
Ventes et mise en marché	10 %	10 %	10 %	11 %	9 %
Recherche et développement	4 %	4 %	6 %	5 %	6 %
Frais d'administration	9 %	11 %	10 %	11 %	16 %
Amortissement	2 %	1 %	2 %	2 %	2 %
	25 %	26 %	28 %	29 %	33 %
BÉNÉFICE (PERTE) D'EXPLOITATION	6 %	(1 %)	(2 %)	(8 %)	(12 %)
AUTRES CHARGES					
Intérêt sur la dette à long terme	1 %	1 %	2 %	1 %	1 %
Intérêt accumulé sur les débentures convertibles	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Perte (gain) de change	0 %	(0 %)	0 %	1 %	1 %
	2 %	1 %	2 %	2 %	2 %
RÉSULTAT NET DE LA PÉRIODE	4 %	(2 %)	(4 %)	(10 %)	(14 %)

Comparaison des trimestres terminés les 31 mars 2005 et 2004

Produits

Du premier trimestre de 2004 au premier trimestre de 2005, les produits ont augmenté de 91 %, passant de 1,40 million à 2,68 millions de dollars. La hausse résulte d'une augmentation générale des ventes de nos produits et d'un accroissement correspondant de notre clientèle de prestataires de services Internet sans fil et de distributeurs.

Les ventes directes aux clients sont passées de 1,20 million de dollars au premier trimestre de 2004 à 1,98 million de dollars au premier trimestre de 2005. Les ventes directes aux clients ont baissé à 74 % du chiffre d'affaires global pour le premier trimestre de 2005, contre 89 % au premier trimestre de 2004. Le pourcentage des ventes directes à des clients acquis s'est accru à 84 % des ventes directes aux clients pour le premier trimestre de 2005 en regard de 73 % pour le trimestre correspondant de 2004. Pour le premier trimestre de 2005, les ventes aux distributeurs ont augmenté à 0,70 million de dollars, contre 0,20 million de dollars pour le premier trimestre de 2004. Les ventes aux distributeurs sont passées à 26 % du total des ventes pour le premier trimestre de 2005 alors qu'elles étaient de 11 % pour le premier trimestre de 2004. La proportion accrue des ventes aux distributeurs s'explique par l'augmentation du nombre de distributeurs depuis 2004. Nous prévoyons continuer d'accroître la proportion de nos ventes aux distributeurs en 2005 dans la mesure où nous poursuivrons notre stratégie de croissance axée sur l'ajout de distributeurs, tant en Amérique du Nord qu'à l'étranger.

Pour le premier trimestre de 2005, le chiffre d'affaires attribuable aux ventes d'appareils pour réseau sans fil s'est accru à 93 % du total des produits, contre 90 % pour le premier trimestre de 2004. Ce résultat cadre avec notre stratégie faisant de ces produits la base de notre entreprise. Comme nous continuerons de mettre l'accent sur ces produits, nous anticipons que la proportion des ventes d'appareils pour réseau sans fil demeurera constante en 2005. Notre objectif pour 2005 est d'augmenter les ventes d'appareils pour réseau sans fil en ajoutant d'autres distributeurs et en agrandissant notre gamme de produits. Les ventes d'antennes et de produits connexes devraient augmenter dans la mesure où nous serons capables d'accroître les ventes d'appareils pour réseau sans fil.

Les ventes aux États-Unis et au Canada ont compté pour 95 % du chiffre d'affaires global des premiers trimestres de 2005 et 2004. Nous anticipons une baisse des ventes au Canada et aux États-Unis en 2005, par suite de la mise en œuvre de notre stratégie visant l'expansion de notre réseau de distribution à l'extérieur du Canada et des États-Unis.

Bénéfice brut

Pour le premier trimestre de 2005, le bénéfice brut s'est établi à 0,83 million de dollars, contre 0,34 million de dollars au premier trimestre de 2004, soit une hausse de 140 %. La marge brute s'est élevée à 30,7 % pour le premier trimestre de 2005, contre 24,4 % pour le trimestre correspondant de 2004. La hausse de la marge brute est attribuable aux économies de coûts réalisées dans l'approvisionnement des composants de nos produits pour réseau de données sans fil, lesquelles ont entraîné une baisse des coûts de production. Des économies de coûts ont aussi été réalisées par suite de l'augmentation des achats de composants en réponse à la hausse des ventes.

Charges

Les frais de ventes et de mise en marché ont augmenté de 84 % pour s'établir à 0,27 million de dollars pour le premier trimestre de 2005, contre 0,15 million de dollars pour le premier trimestre de 2004. La hausse résulte de l'accroissement de notre équipe des ventes, de l'augmentation des commissions versées par suite du volume des ventes plus élevé ainsi que de la hausse des coûts de salons commerciaux. Ces frais ont représenté 10 % des produits pour les deux trimestres.

Pour le premier trimestre de 2005, les frais de recherche et développement ont augmenté de 134 %, atteignant 0,12 million de dollars, contre 0,05 million de dollars pour le premier trimestre de 2004. La hausse s'explique par le recrutement de nouveaux membres à la recherche et au développement ainsi que par l'augmentation de la mise à l'essai et de la certification de nouveaux produits en développement au laboratoire HEM, que nous avons ouvert en 2004. Ces coûts ont compté pour 4 % des produits pour les premiers trimestres de 2005 et 2004. Nous prévoyons une hausse continue des frais de recherche et développement au cours de 2005 par rapport à 2004, parce que nous poursuivrons nos activités de développement de produits, y compris le lancement de produits pour réseau sans fil ayant des capacités VoIP, et nous augmenterons les spectres de radiofréquences de nos produits.

Les frais d'administration se sont accrus de 49 %, passant de 0,15 million de dollars pour le premier trimestre de 2004 à 0,23 million de dollars pour le premier trimestre de 2005. Ces frais ont représenté 9 % des produits pour le premier trimestre de 2005, contre 11 % pour le trimestre correspondant de 2004. L'augmentation résulte des coûts additionnels engagés pour soutenir notre expansion, lesquels comprennent les coûts accrus liés aux immobilisations de production, ainsi que les frais de bureau, de personnel et de gestion. Nous prévoyons que les frais d'administration vont continuer d'augmenter en 2005 en raison de notre expansion continue ainsi que des initiatives stratégiques prévues. Nous anticipons regrouper les activités du siège social, de la production et de la recherche et développement dans une nouvelle installation plus grande que nous devrions louer en 2005. Les frais d'administration devraient aussi augmenter par suite de l'établissement d'installations de distribution aux États-Unis et en Europe.

L'amortissement s'est accru de 260 %, passant de 0,01 million de dollars au premier trimestre de 2004 à 0,04 million de dollars au premier trimestre de 2005. Ces coûts ont représenté environ 2 % des produits pour le premier trimestre de 2005 contre 1 % pour le premier trimestre de 2004.

Comparaison des exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003

Produits

Les produits ont augmenté de 126 % pour s'établir à 7,38 millions de dollars en 2004, contre 3,27 millions de dollars en 2003. La hausse s'explique par l'augmentation des ventes de nos produits, laquelle a résulté de l'accroissement de notre clientèle.

Les ventes directes aux clients sont passées de 3,29 millions de dollars en 2003 à 6,10 millions de dollars en 2004. Les ventes directes aux clients ont baissé pour se chiffrer à 83 % du chiffre d'affaires global pour 2004 en regard de 100 % pour 2003. La différence s'explique par le fait que nous avons commencé à vendre des produits à des distributeurs en 2004. Le pourcentage des ventes aux clients acquis s'est établi à 55 % des ventes directes aux clients pour 2004 contre 57 % pour 2003. En 2004, les ventes aux distributeurs ont atteint 1,28 million de dollars, soit 17 % du total des ventes. Nous n'avons effectué aucune vente à des distributeurs en 2003.

La partie du chiffre d'affaires qui est attribuable aux ventes d'appareils pour réseau sans fil a baissé pour se chiffrer à 90 % du total des produits pour 2004, contre 92 % pour 2003. Ces ventes rendent compte de l'accent continu mis sur nos produits pour réseau sans fil Tranzeo comme base de notre entreprise. Les ventes au Canada et aux États-Unis ont compté pour 95 % du chiffre d'affaires global en 2004 et en 2003.

Bénéfice brut

Le bénéfice brut a augmenté de 179 %, passant de 0,68 million de dollars en 2003 à 1,89 million de dollars en 2004. La marge brute s'est accrue pour s'établir à 26 % en 2004, contre 21 % en 2003. La hausse de la marge brute est attribuable aux économies de coûts réalisées dans l'approvisionnement des composants de nos produits pour réseau de données sans fil, lesquelles ont entraîné une baisse des coûts de production. Des économies de coûts ont aussi été réalisées par suite de l'augmentation des achats de composants en réponse à la hausse des ventes.

Charges

Les frais de ventes et de mise en marché ont augmenté de 110 %, atteignant 0,74 million de dollars pour 2004, contre 0,36 million de dollars pour 2003. Ces coûts ont représenté 10 % des produits en 2004 contre 11 % en 2003. La hausse a résulté du recrutement de nouveaux membres dans l'équipe des ventes et de soutien aux ventes, de l'augmentation des commissions gagnées sur un volume des ventes plus élevé ainsi que de l'accroissement des frais de salons commerciaux et de publicité.

Les frais de recherche et développement sont passés de 0,17 million de dollars pour 2003 à 0,43 million de dollars pour 2004, soit une hausse de 149 %. L'établissement de notre laboratoire HEM en 2004 explique l'augmentation importante de nos activités de recherche et développement de 2003 à 2004. L'ouverture de cette installation a entraîné l'engagement de dépenses accrues au titre de la recherche et du développement, ainsi que le recrutement de personnel dans ce domaine et une augmentation des activités de développement et de mise à l'essai de produits. Ces coûts ont augmenté pour représenter 6 % des produits en 2004 contre 5 % en 2003.

Les frais d'administration ont enregistré une hausse de 110 %, passant de 0,35 million de dollars pour 2003 à 0,75 million de dollars pour 2004. Ces coûts ont représenté 10 % des produits en 2004 contre 11 % en 2003. Nos activités ont augmenté de façon notable au cours de 2004 par suite de notre emménagement dans un nouvel immeuble abritant notre siège social et notre unité de production, lequel s'est avéré nécessaire en raison de l'expansion de notre entreprise. Cette expansion a donné lieu à une hausse correspondante de 2003 à 2004 des coûts liés aux immobilisations de production, des frais de bureau et d'assurance, des frais juridiques, des coûts de personnel de soutien additionnel et des frais de gestion.

L'amortissement a augmenté de 150 % pour s'établir à 0,11 million de dollars pour 2004 contre 0,04 million de dollars pour 2003. Ces coûts ont représenté approximativement 1 % des produits, tant en 2004 qu'en 2003. La hausse résulte des dépenses en immobilisations plus élevées qui ont été engagées par suite de l'augmentation de notre capacité de production et de l'agrandissement de notre installation de recherche et de développement et de notre entreprise en général.

Comparaison des exercices terminés les 31 décembre 2003 et 2002

Produits

Les produits ont affiché une hausse de 111 %, passant de 1,55 million de dollars en 2002 à 3,27 millions en 2003. Cette hausse découle de l'accroissement des ventes de produits par suite de l'augmentation générale de notre clientèle. Toutes les ventes ont été des ventes directes aux clients, car nous n'avons aucun distributeur en 2003 et en 2002. Pour 2003, le pourcentage des ventes à des clients acquis a augmenté pour s'établir à 57 % des ventes directes aux clients, contre 10 % pour 2002.

La part du chiffre d'affaires attribuable aux ventes d'appareils pour réseau sans fil est passée de 83 % pour 2002 à 92 % pour 2003. La hausse enregistrée en 2003 s'explique par l'acceptation accrue sur le marché de nos appareils pour réseau sans fil au cours de cette période.

En 2003, les ventes au Canada et aux États-Unis ont compté pour 95 % du chiffre d'affaires total, contre 91 % en 2002. Le peu de changement au cours de cette période s'explique par le fait que nous nous sommes concentrés sur l'expansion de notre entreprise en Amérique du Nord en 2003 et en 2002.

Bénéfice brut

Le bénéfice brut a enregistré une hausse de 110 %, passant de 0,32 million de dollars pour 2002 à 0,68 million de dollars pour 2003. L'augmentation du bénéfice brut a coïncidé avec la hausse du chiffre d'affaires global. La marge brute a compté pour 21 % du chiffre d'affaires pour les deux exercices.

Charges

Les frais de ventes et de mise en marché ont augmenté de 150 %, passant de 0,14 million de dollars pour 2002 à 0,35 million de dollars pour 2003. Ces coûts ont compté pour 11 % des produits en 2003 contre 9 % en 2002. Cette hausse résulte de l'agrandissement de l'équipe des ventes et de soutien des ventes et d'une augmentation des commissions gagnées sur le volume des ventes plus élevé.

Les frais de recherche et développement se sont accrus de 103 % pour s'établir à 0,17 million de dollars pour 2003 contre 0,08 million de dollars pour 2002. Ces coûts ont représenté 5 % des produits en 2003 contre 6 % en 2002. Cette hausse a résulté de l'expansion de notre équipe de recherche et développement et de l'augmentation des activités de développement et de certification de produits.

Les frais d'administration ont atteint 0,35 million de dollars pour 2003 contre 0,24 million de dollars pour 2002, soit une hausse de 45 %. Ces coûts ont diminué pour s'établir à 11 % des produits en 2003 contre 16 % en 2002. L'augmentation découle des coûts additionnels engagés pour soutenir l'expansion de notre entreprise en 2003 comparativement à 2002. Ces coûts comprennent les frais d'immobilisations de production, les frais de bureau et d'assurance, les frais juridiques, les coûts de personnel de soutien additionnel et les frais de gestion.

L'amortissement s'est établi à 0,04 million de dollars en 2003 et en 2002, soit environ 1 % des produits en 2003 et 2 % en 2002.

Comparaison des principaux résultats financiers trimestriels

Tel qu'il est présenté dans le tableau des résultats financiers trimestriels figurant à la rubrique « Principales données financières consolidées », nos résultats d'exploitation trimestriels ont connu des fluctuations dans le passé et pourront fluctuer de façon significative dans l'avenir en raison de divers facteurs, notamment la demande pour nos produits, la taille des commandes et le moment où elles sont passées, les progrès dans la réalisation de nouveaux produits et projets, le nombre, le moment et l'importance des nouveaux produits annoncés et ceux de nos concurrents, notre capacité à développer, à lancer et à mettre sur le marché de nouvelles versions améliorées de nos produits en temps opportun, le niveau des produits et des prix offerts par nos concurrents, les variations des charges d'exploitation, les changements dans la stratégie de promotion-stimulation et le personnel des ventes, et la combinaison des ventes directes et indirectes et des facteurs économiques généraux.

Une grande partie de nos charges, y compris les frais engagés pour acquérir des stocks, sont fondées sur les attentes relatives aux produits futurs et, par conséquent, elles sont relativement fixes à court terme. Par conséquent, si les produits sont inférieurs aux prévisions, ce facteur aura probablement un effet néfaste sur les résultats d'exploitation. C'est pour cette raison que nous mettons en garde les lecteurs à l'effet que la comparaison des résultats d'exploitation d'une période à l'autre peut ne pas être significative et qu'elle ne doit pas servir d'indication du rendement futur.

Compte tenu des facteurs susmentionnés, les résultats d'exploitation enregistrés au cours de tout trimestre futur pourraient être inférieurs aux anticipations des analystes de marché et des investisseurs. Une telle situation nuirait vraisemblablement au cours de nos actions ordinaires. Bien que nous ayons connu une croissance de nos produits au cours des dernières années, il n'y a aucune assurance que ce sera également le cas dans l'avenir.

Deux des changements les plus importants sont survenus au cours des trimestres terminés le 30 septembre 2004 et le 31 décembre 2004. Au cours du trimestre terminé le 30 septembre 2004, notre perte a augmenté de façon importante, passant de 86 528 \$ pour le trimestre terminé le 30 juin 2004 à 300 064 \$, en raison des dépenses additionnelles engagées pour de nouvelles immobilisations de production et les coûts des activités de soutien, l'alignement des salaires sur ceux du marché, le versement de primes et l'augmentation de l'intérêt à payer suivant l'émission des débentures convertibles. Cependant, au cours du trimestre suivant terminé le 31 décembre 2004, nous avons généré, pour un premier trimestre,

un bénéfice net de 105 676 \$ par suite de l'augmentation des ventes et de la diminution du coût des produits vendus.

Liquidité et situation financière

Trésorerie

Nous avons une trésorerie de 0,28 million de dollars au 31 mars 2005 contre une insuffisance de trésorerie de 0,03 million de dollars au 31 décembre 2004 et une trésorerie de 979 \$ au 31 décembre 2003. L'augmentation de la trésorerie au cours du premier trimestre de 2005 s'explique essentiellement par la réalisation d'un placement privé d'actions ordinaires au cours de ce trimestre. Nous avons réalisé un autre placement privé d'actions ordinaires en avril 2005 et notre solde de trésorerie au 30 avril 2005 s'établissait à 120 549 \$. Nous prévoyons que le présent placement nous permettra de générer ● \$ en trésorerie après les charges.

Fonds de roulement

Le fonds de roulement s'établissait à 0,34 million de dollars au 31 mars 2005, contre 0,05 million de dollars au 31 décembre 2004, et nous avons un fonds de roulement négatif de 0,33 million de dollars au 31 décembre 2003. La hausse du fonds de roulement au 31 mars 2005 reflète l'augmentation de l'encaisse et des stocks, annulée en partie par l'augmentation des comptes fournisseurs et de la partie à court terme de nos débetures convertibles. Le fonds de roulement au 31 décembre 2004 a augmenté par rapport au 31 décembre 2003 par suite de la hausse des comptes clients des distributeurs et des besoins plus élevés en matière de stocks résultant d'un accroissement des ventes.

Le solde des comptes clients s'est chiffré à 0,15 million de dollars au 31 mars 2005, contre 0,27 million de dollars au 31 décembre 2004 et 0,06 million de dollars au 31 décembre 2003. L'augmentation de ces comptes en 2004 a résulté d'une importante vente de produits à l'un de nos distributeurs auquel nous avons accordé, sur une base isolée, une prorogation du délai de recouvrement. En général, nous n'accordons pas de crédit à nos distributeurs et aux clients de notre service de prestation de services Internet sans fil. Les ventes sont généralement faites au comptant afin de réduire nos comptes clients en pourcentage du chiffre d'affaires global. Nous envisageons de continuer de conclure des ventes au comptant, bien qu'il pourra nous arriver d'accorder du crédit à des distributeurs dans les situations où nous pouvons obtenir l'assurance du règlement de la créance par l'entremise d'Exportation et développement Canada, tel qu'il est abordé ci-après. Nous anticipons que les comptes clients augmenteront au cours des périodes à venir compte tenu de l'accroissement de nos ventes à des distributeurs dont les créances sont assurées en vertu d'accords conclus avec Exportation et développement Canada.

Nos stocks ont augmenté pour s'établir à 1,73 million de dollars au 31 mars 2005, contre 1,08 million de dollars au 31 décembre 2004 et 0,30 million de dollars au 31 décembre 2003. Nous avons continué d'augmenter nos stocks par suite de l'accroissement de nos activités et de nos ventes. Nous avons acquis des stocks supplémentaires au cours du premier trimestre de 2005 afin de répondre à la hausse prévue de la demande pour nos produits en 2005. Nous surveillons continuellement nos niveaux de stocks en parallèle avec nos ventes de produits afin d'assurer que notre approvisionnement en stocks est adéquat pour répondre aux ventes de produits, tout en assurant que les stocks sont vendus peu après la date de l'achat pour réduire le risque d'un manque de produits. En général, nous conservons en stock l'équivalent d'une semaine environ de produits finis pour réseau sans fil et nous ajustons continuellement la production pour répondre à la demande des clients pour nos divers produits. Nous prévoyons accroître nos stocks de produits finis pour réseau sans fil en 2005 dans le but d'approvisionner nos installations de distribution aux États-Unis et en Europe.

Les comptes fournisseurs et charges à payer ont augmenté pour s'établir à 1,10 million de dollars au 31 mars 2005 contre 0,70 million de dollars au 31 décembre 2004 et 0,39 million de dollars au 31 décembre

2003. Ces hausses sont attribuables à l'augmentation des achats des fournisseurs afin de répondre à la demande accrue pour nos produits et vont de pair avec la hausse du niveau des stocks.

De façon générale, nous prévoyons une augmentation de nos besoins en fonds de roulement proportionnelle à la croissance de nos ventes, car nous croyons que nos fournisseurs vont continuer de nous accorder des modalités qui appuieront la croissance de notre production et nous permettront de répondre à l'augmentation de la demande. Nous aurons cependant besoin d'accroître notre fonds de roulement pour établir nos installations de distribution et accroître le nombre de nos distributeurs. Cette expansion nécessitera que nous maintenions un niveau plus élevé de stocks, tant pour approvisionner nos installations de distribution que pour satisfaire à la croissance des ventes. Dans le cadre de notre stratégie d'expansion, nous projetons d'obtenir de l'assurance d'Exportation et développement Canada afin de nous protéger contre le risque de non-paiement par les distributeurs. En vertu de l'arrangement proposé, Exportation et développement Canada examinera la solvabilité des distributeurs. Après l'approbation d'Exportation et développement Canada, nous pourrions obtenir une assurance sur tous les comptes clients attribuables aux achats faits par le distributeur approuvé. En cas de défaillance de la part du distributeur, nous pourrions recouvrer 90 % de la créance au moyen du produit de l'assurance. Nous croyons que ce moyen nous permettra d'accroître nos ventes tout en continuant de minimiser notre exposition au risque de créances douteuses.

Activités d'exploitation

Pour le premier trimestre de 2005, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation se sont établis à 0,24 million de dollars, contre 0,47 million de dollars pour le premier trimestre de 2004. La diminution a été attribuable surtout à l'augmentation de notre bénéfice qui a découlé de l'accroissement des ventes et de nos efforts continus pour réduire nos coûts de production. Les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation se sont élevés à 0,86 million de dollars pour 2004 en regard de 0,21 million de dollars pour 2003. La hausse s'explique surtout par une augmentation importante de nos stocks découlant d'un accroissement des ventes de produits, annulés en partie par une hausse du montant net des autres actifs et passifs d'exploitation.

Activités d'investissement

Pour le premier trimestre de 2005, les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement, composés uniquement des nouvelles immobilisations corporelles, ont atteint 0,17 million de dollars, contre 0,12 million de dollars pour le premier trimestre de 2004. Les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 0,70 million de dollars pour 2004, contre 0,11 million de dollars pour 2003. La hausse importante enregistrée en 2004 est le résultat direct de l'expansion rapide de notre entreprise et du besoin correspondant d'accroître nos capacités de production et de recherche et développement ainsi que notre infrastructure générale.

Activités de financement

Les flux de trésorerie liés aux activités de financement se sont établis à 0,72 million de dollars pour le premier trimestre de 2005 contre 0,78 million de dollars pour le premier trimestre de 2004. Les flux de trésorerie liés aux activités de financement enregistrés pour le premier trimestre de 2005 étaient attribuables à la réalisation d'un financement par placement privé de nos actions ordinaires. Nous avons émis au total 719 300 actions au prix de 1,00 \$ par action au cours du premier trimestre de 2005. Après le 31 mars 2005, nous avons émis 190 000 actions supplémentaires au prix de 1,00 \$ par action.

Les flux de trésorerie liés aux activités de financement se sont élevés à 1,53 million de dollars pour 2004 contre 0,32 million de dollars pour 2003. Les flux de trésorerie liés aux activités de financement inscrits en 2004 ont été attribuables aux ventes d'actions ordinaires réalisées en avril 2004 et au produit tiré du financement par débentures convertibles. Nous avons émis un total de 5 030 000 actions à un prix de

0,10 \$ par action en avril 2004. Nous avons émis des débetures convertibles dont le montant de capital global a atteint 1 065 415 \$ en 2004.

Des débetures convertibles d'un montant de capital totalisant 1 615 415 \$ étaient en circulation au 31 mars 2005 et seront converties en un total de 6 461 660 actions ordinaires avant ou parallèlement à la réalisation du placement.

Liquidité et besoins de trésorerie

Le tableau suivant présente nos obligations contractuelles futures au 31 décembre 2004 :

	<u>Contrats de location- exploitation</u>	<u>Contrats de location- acquisition</u>	<u>Dettes¹⁾</u>	<u>Stocks</u>	<u>Total</u>
2005	191 293 \$	—	1 615 415 \$	—	1 806 708 \$
2006	191 293 \$	—	—	—	191 293 \$
2007	188 106 \$	—	—	—	188 106 \$
2008	178 828 \$	—	—	—	178 828 \$
Par la suite	<u>42 863 \$</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>42 863 \$</u>
TOTAL	<u><u>792 382 \$</u></u>	<u><u>—</u></u>	<u><u>1 615 415 \$</u></u>	<u><u>—</u></u>	<u><u>2 407 797 \$</u></u>

1) Le montant de capital des débetures convertibles en circulation sera automatiquement converti en actions ordinaires de Tranzeo à la réalisation du présent placement.

Compte tenu de nos ventes de produits actuelles, nous croyons que les flux de trésoreries provenant des activités d'exploitation, ainsi que notre trésorerie et le fonds de roulement actuels, seront suffisants pour satisfaire à nos besoins en fonds de roulement pour les 12 prochains mois au moins. Nous affecterons le produit net du placement à l'accroissement de nos capacités de production, à la recherche et au développement, à l'établissement d'installations de distribution aux États-Unis et en Europe, à l'augmentation des ventes, au fonds de roulement et aux autres besoins généraux de l'entreprise. Nous pourrions avoir besoin de capitaux additionnels si nous entreprenons d'autres initiatives stratégiques que celles décrites dans le présent prospectus ou si nous souhaitons procéder à des acquisitions importantes.

Opérations entre apparentés

En 2004, nous avons conclu une obligation locative d'une durée de cinq ans visant la location de locaux à bureaux et de locaux d'entreposage d'une société fermée contrôlée par M. James Tocher, président et chef de la direction de la Société. En 2004, nous avons versé 72 000 \$ en vertu de ce contrat de location, lequel est établi aux taux du marché. Voir « Dirigeants et autres personnes intéressés dans les opérations importantes — Location d'espaces de bureaux et d'entrepôts ».

FACTEURS DE RISQUE

Un placement dans nos actions ordinaires comporte un degré de risque élevé. Vous devriez examiner attentivement les risques décrits ci-dessous et les autres renseignements figurant dans le présent prospectus avant de prendre une décision d'investir dans nos actions ordinaires. Si l'un des risques suivants se matérialise, cela pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Dans un tel cas, le cours boursier de nos actions ordinaires pourrait chuter et vous pourriez perdre la totalité ou une partie de votre placement.

Compte tenu de notre historique de pertes, rien ne garantit que notre entreprise sera rentable de façon constante.

Nous avons été constituée en société en décembre 2000. Nous avons connu des pertes dans chacun de nos exercices financiers depuis notre constitution. Nous avons inscrit des pertes nettes de 316 053 \$, 318 510 \$ et 214 843 \$ pour les exercices terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002, respectivement. Notre déficit cumulé au 31 décembre 2004 s'élevait à 1 053 645 \$. Nous avons généré un profit au cours du dernier trimestre 2004 et du premier trimestre 2005; toutefois, rien ne garantit que nous générerons un profit dans l'ensemble à partir de notre entreprise au cours de 2005 ou encore que nous serons rentable un jour de façon soutenue.

Si nos clients ne continuent pas d'acheter nos produits pour réseau de données sans fil, nous ne serons pas en mesure de maintenir ou d'augmenter nos revenus et nous continuerons d'inscrire des pertes.

Notre activité principale consiste en la fabrication, la conception et la distribution de produits pour réseau de données sans fil et la majeure partie de nos revenus proviennent de la vente de ces produits. Nos principaux clients sont les prestataires de services Internet sans fil qui achètent nos produits pour les utiliser dans leurs systèmes. En vertu de nos contrats d'achat, nos clients ne sont pas tenus d'effectuer des achats minimaux de l'un quelconque de nos produits. Bien que nos revenus aient augmenté au cours de chacun de nos exercices financiers à ce jour, rien ne garantit que les clients continueront d'acheter nos produits ou que la demande pour nos produits de la part des clients augmentera. Par conséquent, rien ne garantit que nous serons en mesure de maintenir ou d'augmenter nos revenus. Notre incapacité à maintenir ou à augmenter nos revenus résultera en des pertes ou en une rentabilité réduite.

Si nos distributeurs n'arrivent pas à vendre et à mettre en marché nos produits avec succès, nous ne serons pas en mesure d'augmenter nos revenus et nos pertes s'accumuleront.

Nous avons récemment conclu des ententes de distribution avec sept distributeurs au total pour la distribution de nos produits Tranzeo pour réseau de données sans fil. Bien que ces distributeurs doivent maintenir des quotas minimaux de vente s'ils veulent continuer d'être des distributeurs, ils ne sont pas tenus d'acheter l'un quelconque de nos produits auprès de nous. En vertu de leurs concessions de distribution, nos distributeurs sont responsables d'entreprendre la vente et la mise en marché de nos produits. Rien ne garantit que les efforts de mise en marché et de vente entrepris par nos distributeurs entraîneront une hausse des ventes de nos produits Tranzeo pour réseau de données sans fil. L'incapacité de nos distributeurs de revendre nos produits Tranzeo pour réseau de données sans fil se répercutera en notre incapacité de générer des revenus dans le cadre de ces ententes de distribution. De plus, rien ne garantit que nous serons en mesure de conclure de nouvelles ententes de distribution qui donneraient lieu à des revenus accrus. Si nous n'arrivons pas à générer de nouvelles ventes dans le cadre de nos ententes de distribution ou si nous sommes incapable de conclure de nouvelles ententes de distribution qui donnent lieu à des ventes accrues de nos produits, alors nos revenus n'augmenteront pas et nos pertes continueront à s'accumuler.

Si nous sommes incapables de continuer à mettre au point de nouveaux produits pour réseau de données sans fil qui sont acceptés par le marché, alors nous ne serons pas en mesure de maintenir ou d'augmenter nos revenus et nos pertes s'accumuleront.

Nous vendons nos produits pour réseau de données sans fil à l'industrie des télécommunications de données. L'industrie des télécommunications de données et les réseaux sans fil sont caractérisés par une évolution technologique rapide. En règle générale, cette évolution porte de plus en plus sur la vitesse et la capacité des réseaux sans fil. Afin d'assurer que nos produits pour réseau de données sans fil ne deviennent pas désuets ou peu attrayants pour nos clients, nous devons continuer à augmenter la puissance de nos produits existants et à concevoir de nouveaux produits qui seront acceptés par le marché. La mise à niveau de nos produits existants et la mise au point de nouveaux produits exigeront des ressources financières, technologiques et de gestion importantes. Rien ne garantit que nous serons en mesure de continuer à mettre à niveau nos produits existants et à mettre au point de nouveaux produits afin que notre gamme de produits ne devienne pas désuète. Si nous ne sommes pas en mesure de mettre à niveau nos produits existants et de mettre au point de nouveaux produits afin de suivre le rythme de l'évolution au sein de l'industrie, alors nos clients existants et éventuels pourraient acheter des produits auprès de nos concurrents, de telle sorte que nous ne serions pas en mesure de maintenir ou d'augmenter nos revenus. Si nous sommes incapable de maintenir ou d'augmenter nos revenus, alors nos pertes s'accumuleront et nous serons incapable d'atteindre la rentabilité.

Si les coûts de fabrication de nos produits pour réseau de données sans fil augmentent, alors nos frais d'exploitation augmenteront et notre capacité de générer des bénéfices diminuera.

Nous fabriquons nos produits pour réseau de données sans fil en assemblant diverses composantes dont certaines sont fabriquées par des tiers. Certaines de ces composantes sont conçues sur mesure conformément à nos dessins et spécifications, notamment les cartes d'ordinateur, les antennes et l'équipement connexe. De plus, les composantes comprennent des pièces qui sont généralement disponibles commercialement auprès d'une variété de fournisseurs. Si les coûts d'approvisionnement des composantes pour nos produits pour réseau de données sans fil augmentent, alors nos coûts de fabrication augmenteront. Rien ne garantit que nous serons en mesure d'augmenter nos revenus pour compenser la hausse des coûts de fabrication. En pareil cas, toute augmentation des coûts de fabrication entraînera des pertes accrues pour nous ou une baisse de la rentabilité.

Si les hausses de nos revenus n'excèdent pas les hausses de nos frais d'exploitation résultant de nos activités élargies, alors nos pertes augmenteront.

Nous avons continuellement élargi nos activités d'exploitation depuis notre constitution et le démarrage de notre entreprise. Récemment, nous avons embauché de nouveaux employés, loué une nouvelle installation pour la fabrication et pour notre siège social, nous avons planifié une réorganisation additionnelle de nos installations et nous comptons ouvrir deux nouveaux centres de distribution. Par conséquent, nos frais d'exploitation ont augmenté et continueront d'augmenter. Afin de générer les flux de trésorerie nécessaires pour payer ces frais d'exploitation accrus, nous devons générer plus de revenus de la vente de nos produits. Nos pertes augmenteront dans la mesure où les hausses de nos revenus n'excèdent pas les hausses de nos frais d'exploitation.

Si nos produits pour réseau de données sans fil ne fonctionnent pas de la façon prévue en raison de défaillances dans les procédés de contrôle de la qualité, alors nos clients pourraient retourner les produits qu'ils ont achetés auprès de nous et pourraient décider de ne pas acheter d'autres produits auprès de nous.

Nous concevons et fabriquons nos produits pour réseau de données sans fil selon des spécifications de fonctionnement et de rendement. Nos clients achètent nos produits pour réseau de données sans fil en fonction de nos spécifications afin d'obtenir le taux de rendement désiré pour leurs réseaux sans fil. Si nos procédés de contrôle de la qualité n'arrivent pas à repérer les vices dans nos produits pour réseau de données sans fil, alors nos produits pourraient ne pas fonctionner de la façon prévue et les clients

pourraient retourner les produits qu'ils ont achetés auprès de nous. De plus, les clients pourraient décider de ne pas acheter d'autres produits auprès de nous s'ils ont reçu un produit défectueux. Les facteurs qui pourraient entraîner une défaillance de nos produits comprennent notamment un vice dans une composante que nous avons achetée auprès d'un fabricant tiers ou un vice résultant de notre processus de fabrication et de montage. Nous avons mis en place des procédés de contrôle de la qualité afin d'inspecter et de vérifier les composantes que nous utilisons dans nos produits avant la fabrication et le montage et pour tester nos produits une fois que la fabrication et le montage sont terminés. Un client pourrait recevoir un produit défectueux si nos procédés de contrôle de la qualité n'arrivent pas à repérer les vices. La livraison aux clients de produits qui ne fonctionnent pas ou qui ne fonctionnent pas de la façon prévue pourrait faire en sorte que nos revenus chutent si les clients décident de ne plus acheter de produits auprès de nous.

Si nos concurrents offrent des produits concurrentiels pour réseau de données sans fil ayant les mêmes fonctions à des prix inférieurs ou s'ils offrent des produits ayant de meilleures fonctions à des prix équivalents ou inférieurs, alors nos clients éventuels pourraient décider d'acheter les produits offerts par les concurrents plutôt que nos produits de telle sorte que nos revenus diminueraient et nos pertes s'accumuleraient.

Il y a plusieurs concurrents qui offrent des produits pour réseau de données sans fil ayant des fonctions semblables à nos produits. Plusieurs de ces concurrents, ou leurs produits, peuvent avoir une plus grande notoriété de marque, de même que des ressources financières et des capacités de vente, de production, de mise en marché, de fabrication, d'ingénierie et autres qui sont beaucoup plus importantes que les nôtres. Nous concevons nos produits en fonction de normes élevées afin de pouvoir offrir à nos clients un produit robuste doté de caractéristiques de pointe à un prix très concurrentiel. Toutefois, nos concurrents peuvent offrir des produits qui sont perçus par nos clients actuels ou éventuels comme ayant des caractéristiques et des fonctions équivalentes ou meilleures à un prix équivalent ou inférieur. Dans un tel cas, nos clients actuels et éventuels pourraient décider d'acheter les produits offerts par nos concurrents plutôt que les nôtres. Si nos concurrents réussissent à vendre leurs produits à notre clientèle actuelle et notre clientèle cible, alors nos revenus chuteront, nos pertes s'accumuleront et nous aurons moins de liquidités avec lesquelles poursuivre nos activités commerciales.

Si la demande pour les réseaux sans fil à haute vitesse diminue, il y aura une baisse correspondante dans la demande pour nos produits pour réseau de données sans fil et nos revenus diminueront.

La demande pour les réseaux sans fil à haute vitesse est basée en partie sur la demande pour les modes de transmission à large bande et le coût élevé ou l'indisponibilité des réseaux filaires. Notre clientèle consiste en grande partie de prestataires de services Internet sans fil qui fournissent des services de réseau sans fil aux clients qui se trouvent en bout de ligne et qui n'ont pas accès à des connexions filaires telles que des lignes d'abonnés numériques ou le câble. Dans la mesure où les entreprises de télécommunications augmentent les services filaires auprès de ces clients ou si la demande pour les services à large bande diminue, alors la demande pour nos produits pour réseau de données sans fil à haute vitesse pourrait baisser. Si la demande pour nos produits baisse, nos revenus chuteront, nous pourrions engager des pertes et nous aurons moins de liquidités avec lesquelles poursuivre nos activités commerciales.

Comme nous avons une protection limitée en matière de propriété intellectuelle quant à nos produits pour réseau de données sans fil, il y a un risque que nos concurrents s'approprient notre technologie ou la désossent et cela pourrait avoir des conséquences défavorables sur nos revenus.

La propriété intellectuelle que nous avons mise au point dans le cadre de la conception de nos produits pour réseau de données sans fil est intégrée dans ces produits. Cette propriété intellectuelle comprend les logiciels que nous programmons dans nos produits pour réseau de données sans fil afin de leur donner leurs fonctions et leurs caractéristiques. Toutefois, nous n'avons pas fait de demandes en vue d'obtenir des brevets et aucun brevet ne nous a été livré à l'égard de nos concepts ou nos produits. À l'heure actuelle, nous comptons sur les ententes de non-divulgaration conclues avec les employés et les tiers

et également sur certains principes juridiques pour limiter la divulgation et l'utilisation non autorisées de notre propriété intellectuelle. Toutefois, il pourrait être possible pour un tiers de s'approprier, de copier, de désosser ou d'obtenir autrement ou de dupliquer notre technologie et de l'utiliser sans notre autorisation. Rien ne garantit que nous serons en mesure d'empêcher tout détournement ou toute utilisation non autorisée de notre technologie en raison de la portée limitée de nos droits sur la propriété intellectuelle. Si nos concurrents sont en mesure de désosser notre technologie ou de mettre au point leurs propres produits avec des caractéristiques et des fonctions équivalentes, alors nos clients éventuels pourraient acheter des produits offerts par nos concurrents de telle sorte que nos revenus baisseront, nos pertes s'accumuleront et nous aurons moins de liquidités avec lesquelles poursuivre nos activités commerciales.

Étant donné que l'utilisation de nos produits dans le spectre de radiofréquence ne nécessitant pas de permis est subordonnée à d'autres usages, il y a un risque que nos clients pourraient devoir limiter ou mettre un terme à l'exploitation des réseaux sans fil dans le spectre ne nécessitant pas de permis, de telle sorte que la demande pour nos produits diminuera tout comme nos revenus.

Nos clients peuvent utiliser nos produits pour réseau de données sans fil dans certaines bandes de radiofréquence ne nécessitant aucun permis. Toutefois, l'utilisation des bandes de fréquence sans permis est subordonnée à certaines utilisations de ces bandes avec ou sans permis en vertu des règles de la FCC. Cette subordination signifie que nos produits ne doivent pas causer d'interférence nuisible aux autres équipements fonctionnant dans cette fréquence et doivent accepter l'interférence potentielle de la part de tout autre équipement. Si nos produits pour réseau de données sans fil ne peuvent pas fonctionner sans causer d'interférence ou s'ils sont incapables d'accepter l'interférence causée par d'autres utilisateurs, nos clients pourraient être incapables de faire fonctionner les réseaux sans fil en utilisant nos produits pour réseau de données sans fil. De plus, ces bandes de fréquence sans permis pourraient devenir beaucoup trop achalandées de telle sorte que nos clients pourraient choisir de ne pas utiliser nos produits pour réseau de données sans fil pour exploiter des réseaux sans fil sur les bandes de radiofréquence ne nécessitant aucun permis. Si nos clients décident de ne pas utiliser nos produits en raison des problèmes associés à l'exploitation des réseaux sans fil sur les bandes ne nécessitant aucun permis, alors la demande pour nos produits pour réseau de données sans fil diminuera de telle sorte que nos revenus baisseront, nos pertes s'accumuleront et nous aurons moins de liquidités avec lesquelles poursuivre nos activités commerciales.

Si la réglementation régissant l'exploitation des bandes de radiofréquence ne nécessitant aucun permis est modifiée de façon à restreindre ou à limiter l'utilisation de ces bandes, alors la demande pour nos produits pour réseau de données sans fil diminuera à tel point que nos revenus chuteront, nos pertes s'accumuleront et nous aurons moins de liquidités avec lesquelles poursuivre nos activités commerciales.

Nos produits pour réseau de données sans fil sont conçus pour fonctionner sur des bandes de fréquence pour lesquelles aucun permis n'est requis aux États-Unis, au Canada, en Europe et dans d'autres pays constituant notre marché potentiel. L'utilisation de ces bandes de fréquence ne nécessitant aucun permis est hautement réglementée par les autorités gouvernementales. Aux États-Unis, la FCC en assure la réglementation. Toute modification à la réglementation gouvernementale qui diminuerait la capacité de nos clients éventuels d'utiliser nos produits pour réseau de données sans fil sur les bandes de radiofréquence ne nécessitant aucun permis entraînerait une demande réduite pour nos produits. Dans un tel cas, toute modification ou toute augmentation de la réglementation gouvernementale pourrait entraîner une perte de nos revenus de telle sorte que nous aurions moins de liquidités avec lesquelles exploiter notre entreprise.

Si l'un de nos produits pour réseau de données sans fil contient des erreurs ou des vices, nos clients pourraient alors tenter des réclamations en matière de responsabilité produit contre nous en raison de tout dommage qu'ils auraient prétendument subi en raison de l'erreur ou du vice.

Si l'un de nos produits pour réseau de données sans fil contient des erreurs ou des vices, un client peut alors prétendre dans le cadre d'une réclamation en matière de responsabilité produit que nous sommes responsable des dommages résultant de l'erreur ou du vice. À ce jour, nous n'avons fait l'objet d'aucune réclamation en matière de responsabilité produit; toutefois, nous ne pouvons pas garantir que nous ne ferons pas l'objet d'une telle réclamation en matière de responsabilité produit à l'avenir. À l'heure actuelle, nous avons une police d'assurance de la responsabilité produit pour un montant de 1,0 million \$ mais rien ne garantit que nous serons en mesure de maintenir ou d'augmenter une telle couverture d'assurance à l'avenir selon des modalités raisonnables sur le plan commercial. De plus, rien ne garantit qu'une telle police d'assurance serait suffisante pour couvrir les réclamations éventuelles en matière de responsabilité produit. Si nous sommes responsable en vertu d'une réclamation en matière de responsabilité produit, nous pourrions être forcée de payer des dommages-intérêts qui entraîneraient une augmentation de nos frais et pertes d'exploitation et qui réduiraient le montant des liquidités dont nous disposons pour exploiter notre entreprise.

Si nous sommes incapable d'obtenir les composants pour nos produits pour réseau de données sans fil auprès de nos fournisseurs tiers actuels, cela pourrait entraîner des retards dans la fabrication de nos produits pour réseau de données sans fil et nos coûts d'achat des composants pourraient augmenter.

Nous dépendons sur plusieurs fabricants tiers qui nous fournissent les composants nécessaires pour la fabrication et le montage de nos produits pour réseau de données sans fil. Si nos fabricants actuels ne sont pas en mesure de nous fournir des composants ou s'ils ne peuvent pas nous les fournir à des prix concurrentiels, nous serons alors forcée de trouver de nouveaux fabricants pour nos composants. Les facteurs qui pourraient faire sorte que nous soyons incapable d'obtenir des composants à des prix concurrentiels comprennent une décision de la part des fabricants de cesser de fabriquer les composants, des pénuries relativement à l'approvisionnement des composants et des décisions de la part des fabricants d'approvisionner d'autres acheteurs plutôt que nous.

Notre incapacité de trouver d'autres fabricants pourrait entraîner des retards dans notre capacité de fabriquer et de monter nos produits pour réseau de données sans fil et pourrait entraîner une augmentation des dépenses de fabrication et d'exploitation. En pareil cas, nos revenus baisseraient, nos frais d'exploitation augmenteraient et nous aurions moins de liquidités avec lesquelles exploiter notre entreprise.

Étant donné que notre entreprise n'a pas d'antécédents de rentabilité, rien ne garantit que nous verserons un jour des dividendes.

Ce n'est que tout récemment que nous avons atteint la rentabilité sur le plan de l'exploitation et rien ne garantit que cette rentabilité se maintiendra. À l'heure actuelle, nous avons l'intention de conserver tout bénéfice futur pour financer l'exploitation et l'expansion de notre entreprise. Nous ne prévoyons pas verser de dividende en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible.

Si nous perdons les services de James Tocher, notre président et fondateur, ou ceux de Nick Dennis, notre principal concepteur de logiciels, pour quelque raison que ce soit, nous prévoyons alors que nos activités seront sérieusement perturbées de telle sorte que nos revenus diminueront et nos pertes nettes augmenteront.

Nous avons dépendu des services de M. Tocher pour gérer l'établissement, l'exploitation et la croissance de notre entreprise et de M. Dennis pour prendre en charge la conception et la mise au point de nos produits. M. Tocher a joué un rôle important dans notre mise sur pied ainsi que dans l'établissement de nos activités commerciales, la conception et la fabrication de nos produits, la négociation des ententes avec nos fournisseurs et l'embauche de nos employés. M. Dennis a joué un rôle important car il nous a permis de compléter la mise au point de notre gamme actuelle d'appareils pour réseau sans fil et il

continue de jouer un rôle critique dans la réussite de nos programmes de développement de produits. Si nous devions perdre les services de M. Tocher ou de M. Dennis, pour quelque raison que ce soit, nous prévoyons alors que nos activités seraient perturbées pendant la période durant laquelle nous serions à la recherche d'un successeur pour prendre en charge les fonctions de M. Tocher ou M. Dennis chez Tranzeo. Advenant une pareille situation, nous prévoyons que nos revenus baisseraient et nous pourrions subir des pertes nettes.

Si nous sommes incapable de concevoir nos produits pour fonctionner en conformité avec les normes adoptées par les gouvernements pour les produits pour réseau de données sans fil, alors nous serons incapable de lancer de nouveaux produits sur le marché et de maintenir ou d'augmenter nos revenus.

Nos produits pour réseau de données sans fil doivent être conçus pour fonctionner en conformité avec certaines normes gouvernementales. Afin de pouvoir vendre nos produits en conformité avec ces normes, nous devons effectuer des essais sur nos produits et soumettre les données d'essais aux fins de révision par un laboratoire tiers aux fins de confirmation. Si nous sommes incapable de démontrer que nos produits répondent aux normes d'exploitation obligatoires, ou si les exigences actuelles sont modifiées et que nos produits ne peuvent pas répondre aux nouvelles exigences, alors il se peut que nous soyons incapable de vendre nos produits sur le marché. En pareil cas, notre capacité de générer des revenus de la vente de nos produits serait touchée de façon défavorable et nos revenus baisseraient, nos pertes augmenteraient et notre rentabilité diminuerait, et nous aurions moins de liquidités avec lesquelles exploiter notre entreprise.

EMPLOI DU PRODUIT

Le produit net estimatif que nous tirerons de l'émission et de la vente des actions ordinaires dans le cadre du placement de capital-actions s'élèvera à environ ● millions \$, déduction faite des commissions des placeurs pour compte et des frais estimatifs du placement de capital-actions et dans l'hypothèse où les placeurs pour compte ne lèvent pas l'option pour attributions excédentaires. Si les placeurs pour compte lèvent intégralement l'option pour attributions excédentaires, le produit net estimatif que nous tirerons du placement de capital-actions s'élèvera à environ ● millions \$.

Nous avons l'intention d'utiliser environ ● millions \$ du produit net essentiellement de la façon suivante :

- 1 325 000 \$ (● %) pour l'achat d'équipements de fabrication et de logiciels connexes, de la façon décrite à la rubrique « Notre entreprise — Fabrication »;
- 2 000 000 \$ (● %) pour la mise en place d'installations de distribution aux États-Unis et en Europe et pour constituer le stockage de ces installations, de la façon décrite à la rubrique « Ventes et mise en marché »;
- 3 000 000 \$ (● %) pour les ventes et la mise en marché, dont un montant de 2 000 000 \$ augmentera notre fonds de roulement et servira à financer notre stratégie de comptes clients qui seront garantis par l'entremise d'un programme gouvernemental d'assistance exportation, de la façon décrite à la rubrique « Ventes et mise en marché »; et
- 1 400 000 \$ (● %) pour la recherche et le développement, dont des équipements d'essais supplémentaires, de la façon décrite à la rubrique « Recherche, développement de produits et essais ».

Le solde de ● millions \$ du produit net (● %) sera utilisé avec notre fonds de roulement de 466 649 \$ en date du 30 avril 2005 pour les fins générales de l'entreprise, y compris le fonds de roulement. Si une occasion appropriée se produit, nous pourrions utiliser une tranche du produit net pour acquérir ou investir dans des entreprises, des produits et des technologies connexes. À l'heure actuelle, nous n'avons pris aucun engagement ou conclu aucune entente relativement à une acquisition importante ou un investissement important concernant des tiers.

Ceci représente notre meilleure évaluation de la façon dont nous comptons utiliser le produit net tiré du placement compte tenu de nos projets et de nos estimations actuels relativement à nos dépenses prévues. La répartition réelle des fonds à ces fins dépendra de la marche des événements sur le plan réglementaire et technologique et des autres événements touchant notre entreprise, du contexte concurrentiel dans lequel nous exerçons nos activités et de l'émergence de débouchés futurs. Il pourrait être nécessaire ou souhaitable de réaffecter le produit net à l'intérieur des catégories mentionnées ci-dessus, d'utiliser des tranches de ces montants pour d'autres fins ou d'obtenir du financement additionnel. En attendant d'utiliser le produit net à ces fins, les fonds seront investis dans des titres de première qualité à court terme.

RESTRUCTURATION ET CAPITALISATION

À l'heure actuelle, nous avons des débetures convertibles en circulation pour un montant en capital de 1 615 415 \$. Les débetures sont non garanties, elles portent intérêt à un taux annuel de 10 % et sont remboursables deux ans après la date d'émission. Chaque porteur de débetures peut, en tout temps, convertir ses débetures convertibles en nos actions ordinaires et nous pouvons exiger la conversion dans le cadre du présent placement. Le taux de conversion des débetures est de 0,25 \$ l'action. Nous prévoyons que chaque porteur de débetures convertibles signera une convention avec nous en vertu de laquelle le porteur conviendra que toutes les débetures convertibles qu'il détient seront converties en actions ordinaires à la réalisation du présent placement, ou avant à notre gré. Conformément à ces conventions, nous prévoyons convertir la totalité des débetures convertibles en circulation en 6 461 660 actions ordinaires simultanément avec la clôture du placement (la « conversion des débetures »).

Nous avons conclu une convention de fusion avec JAT Ventures Ltd. (« JAT Ventures »), une société fermée contrôlée par James Tocher, notre président et chef de la direction, en vertu de laquelle nous avons convenu de fusionner avec JAT Ventures sous réserve du consentement de nos actionnaires (la « fusion »). En date du présent prospectus provisoire, JAT Ventures est le propriétaire de 6 883 700 actions ordinaires. Nous avons accepté d'être partie à la convention de fusion afin de permettre à JAT Ventures de faire l'objet d'une restructuration de telle sorte que les actionnaires de JAT Ventures posséderont directement ou indirectement les actions ordinaires détenues à l'heure actuelle par JAT Ventures. La fusion n'entraînera aucune modification à notre capital-actions émis et en circulation, ni ne nous rendra passible d'un impôt majoré sur le revenu ou de tout autre impôt majoré qui n'est pas compensé par l'encaisse ou d'autres actifs de JAT Ventures suffisants pour satisfaire les impôts majorés, et elle n'aura aucune conséquence importante sur nos états financiers ou notre situation financière. La fusion n'entraînera aucune obligation fiscale pour nos actionnaires étant donné que chacun de nos actionnaires sera réputé avoir disposé de ses actions ordinaires pour un produit correspondant au coût de ses actions ordinaires et qu'il sera réputé avoir acquis des actions ordinaires de la société issue de la fusion pour un montant correspondant à ce coût. Nous prévoyons que la fusion sera réalisée avant la réalisation du placement. Les actions ordinaires visées par le présent prospectus sont des actions ordinaires de la société issue de la fusion. Dans le présent prospectus, tout renvoi à nous ou à Tranzeo est un renvoi à la société issue de la fusion. Les renseignements concernant les actionnaires principaux et les actionnaires vendeurs présentés dans le présent prospectus présument la réalisation de la fusion.

Le tableau qui suit présente notre capitalisation en date du 31 mars 2005 et du 31 décembre 2004 sur une base réelle, et sur une base pro forma pour tenir compte de la conversion des débetures et de la vente des actions ordinaires dans le cadre du présent placement. La réalisation de la fusion n'entraînera aucune modification à notre capitalisation. Le lecteur devrait lire ce tableau de concert avec les renseignements

figurant à la rubrique intitulée « Rapport de gestion » et avec nos états financiers consolidés et les notes s'y rapportant qui figurent ailleurs dans le présent prospectus.

<u>Désignation</u>	<u>Au 31 décembre 2004</u>	<u>Au 31 mars 2005</u>	<u>Pro forma au 31 mars 2005¹⁾</u>
Endettement :			
Débentures convertibles ²⁾	1 615 415 \$	1 615 415 \$	Néant
Avoir des actionnaires :			
Actions ordinaires	778 340 \$ (11 913 700 actions)	1 497 460 \$ (12 633 000 actions)	● \$ (● actions)

1) Après avoir tenu compte a) de la vente de ● actions ordinaires offertes dans le cadre du présent placement à un prix de ● \$ l'action, mais dans l'hypothèse où l'option pour attributions excédentaires n'est pas levée et les bons de souscription des placeurs pour compte ne sont pas exercés, et b) de la réalisation de la conversion des débentures simultanément avec la clôture du présent placement.

2) Montant en capital impayé.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Notre capital-actions consiste en un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur au pair et en un nombre illimité d'actions privilégiées sans valeur au pair.

Actions ordinaires

En date du 30 mai 2005, nous avons 12 823 000 actions ordinaires émises et en circulation. Après la réalisation de la conversion des débentures, nous aurons 19 284 660 actions ordinaires émises et en circulation. Après avoir tenu compte du placement et de la conversion des débentures, mais dans l'hypothèse où l'option pour attributions excédentaires n'est pas levée et les bons de souscription des placeurs pour compte ne sont pas exercés, il y aura ● actions ordinaires en circulation. Si les placeurs pour compte lèvent intégralement l'option pour attributions excédentaires, il y aura ● actions ordinaires en circulation.

Les porteurs des actions ordinaires ont droit à une voix par action sur toutes les questions à l'égard desquelles les actionnaires doivent voter. Sous réserve des privilèges dont sont assorties toutes les actions privilégiées en circulation, les porteurs des actions ordinaires ont le droit de recevoir tout dividende non cumulatif que le conseil d'administration déclare à partir des fonds légalement disponibles pour le paiement de dividendes. Lors de la liquidation, la dissolution ou la cessation des affaires de Tranzeo, les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir, sur une base proportionnelle par action, la totalité de notre actif qui demeure après le remboursement des dettes et après avoir tenu compte des privilèges de liquidation dont sont assorties toutes les actions privilégiées en circulation. Toutes les actions ordinaires en circulation sont entièrement libérées et non susceptibles d'appel subséquent, et les actions ordinaires devant être émises après le présent placement seront entièrement libérées et non susceptibles d'appel subséquent.

Actions privilégiées

Nous n'avons aucune action privilégiée émise et en circulation à l'heure actuelle. Nous n'avons aucune intention à l'heure actuelle d'émettre des actions privilégiées.

Nos statuts prévoient que le conseil d'administration est autorisé, sans mesure additionnelle de la part de nos actionnaires, d'émettre un nombre illimité d'actions privilégiées en une ou plusieurs séries. Le conseil d'administration peut fixer les désignations, pouvoirs, préférences et privilèges ainsi que les droits relatifs, participatifs, optionnels ou spéciaux dont sont assorties toutes les actions privilégiées émises, y compris toute réservation, limitation ou restriction. Les droits spéciaux qui peuvent être accordés à une

série d'actions privilégiées peuvent comprendre des droits de dividende, des droits de conversion, des droits de vote, des modalités de rachat et des préférences de liquidation, lesquels peuvent tous être supérieurs aux droits se rattachant aux actions ordinaires.

Politique en matière de dividende

Nous n'avons versé aucun dividende sur nos actions ordinaires. À l'heure actuelle, nous avons l'intention de conserver tous les bénéfices futurs, le cas échéant, pour les utiliser dans le cadre de l'exploitation et de l'expansion de notre entreprise. Par conséquent, nous ne prévoyons pas verser de dividende en espèces dans un avenir prévisible. Toute décision future de notre part de verser des dividendes sera laissée à la discrétion de notre conseil d'administration et dépendra de notre situation financière, de nos résultats d'exploitation, de nos exigences en capital et de tous les autres facteurs que notre conseil d'administration considère pertinents. Notre conseil d'administration n'est aucunement tenu de déclarer des dividendes.

Les dividendes doivent être versés uniquement à partir des fonds légalement disponibles pour les dividendes. Notre capacité à verser des dividendes est limitée par les restrictions prévues en vertu de la LCSA relativement au niveau suffisant de profits à partir desquels les dividendes peuvent être versés. En particulier, nous ne pouvons pas déclarer ou verser un dividende si nous sommes incapable d'acquitter nos obligations au fur et à mesure qu'elles deviennent exigibles, ou si nous serions incapable de le faire après le versement du dividende, ou si la valeur réalisable de nos éléments d'actifs serait de ce fait inférieure à l'ensemble de notre passif et notre capital déclaré pour toutes les catégories d'actions.

OPTIONS VISANT L'ACHAT DE TITRES

Options en cours de validité

Le tableau qui suit présente, en date du • mai 2005, des renseignements concernant les options en cours de validité qui ont été octroyées en vertu de notre régime d'options d'achat d'actions (le « régime »). Les options énumérées ont toutes été octroyées le 30 mai 2005 et expirent 10 ans après la date de leur octroi.

<u>Catégorie</u>	<u>Actions ordinaires visées par des options</u>	<u>Prix de levée</u>
Tous les haut dirigeants (six au total)	650 000	1,00 \$
Tous les administrateurs qui ne sont pas des hauts dirigeants (deux au total)	200 000	1,00 \$
Tous les autres employés de Tranzeo	586 000	1,00 \$
Tous les consultants de Tranzeo	60 000	1,00 \$
Total	<u>1 496 000</u>	<u> </u>

(1) Les options sont acquises par tranche de 25 % à chacune des dates qui tombent 15, 18, 21 et 24 mois après la date de clôture du présent placement.

Régime d'options

Nous avons adopté un régime d'options d'achat d'actions (le « régime ») qui nous permet d'accorder à nos administrateurs, nos haut dirigeants, nos employés et aux autres prestataires de services des options

leur permettant d'acheter des actions ordinaires. Notre conseil d'administration gère le régime. Le texte qui suit est une brève description des modalités du régime :

- le nombre maximal d'actions qui peuvent être émises par suite de la levée des options d'achat d'actions octroyées en vertu du régime ne doit pas excéder 10 % des actions ordinaires alors émises et en circulation;
- le prix de levée des options d'achat d'actions octroyées en vertu du régime, de la façon établie par le conseil d'administration à son entière appréciation, ne doit pas être inférieur au « cours boursier » des actions (au sens où l'entendent les politiques de la TSX) ou si les actions ne sont plus inscrites à la cote de la TSX aux fins de négociation, alors selon le cours affiché sur toute autre bourse de valeurs à la cote de laquelle les actions sont inscrites ou sur tout système de cotation où les actions sont affichées aux fins de négociation;
- à l'expiration d'une option, ou si une option est autrement résiliée, pour quelque raison que ce soit, sans avoir été levée intégralement, le nombre d'actions visées par l'option expirée ou résiliée sera de nouveau disponible pour les fins du régime. Toutes les options octroyées en vertu du régime auront une date d'expiration ne dépassant pas 10 ans après la date à laquelle le conseil d'administration a octroyé l'option et a annoncé cet octroi;
- si le titulaire d'une option cesse d'être un administrateur de Tranzeo ou de ses filiales ou cesse d'être à l'emploi de Tranzeo ou de ses filiales (autrement qu'en raison de son décès ou pour motif) selon le cas, alors l'option octroyée expirera pas plus de 90 jours après la date à laquelle le titulaire de l'option cesse d'être un administrateur ou un employé de Tranzeo ou de ses filiales, sous réserve des modalités énoncées dans le régime. Si le titulaire de l'option est destitué de son emploi ou de son poste pour motif, toutes les options qu'il détient, qu'elles soient acquises ou non à la date de la destitution, prendront fin immédiatement et le titulaire de l'option n'aura aucun droit de lever l'une quelconque des options;
- les options octroyées en vertu du régime sont incessibles et peuvent être assujetties aux dispositions d'acquisition établies par le conseil d'administration; et
- en règle générale, toute modification au régime exige l'approbation des actionnaires, y compris toute réduction du prix de levée ou tout prolongement de la durée des options en cours de validité. Certaines modifications peuvent faire l'objet d'une clause d'indexation à la discrétion du conseil d'administration.

PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Le tableau qui suit présente toutes les émissions de nos actions ordinaires depuis le 21 avril 2004.

<u>Date</u>	<u>Nombre d'actions ordinaires</u>	<u>Prix par action ordinaire</u>
Le 21 avril 2004	5 030 000	0,10 \$
Le 22 février 2005	121 700	1,00 \$
Le 3 mars 2005	132 600	1,00 \$
Le 29 mars 2005	315 000	1,00 \$
Le 31 mars 2005	150 000	1,00 \$
Le 29 avril 2005	190 000	1,00 \$

1) Sans tenir compte de 250 000 actions ordinaires devant être émises à 0,25 \$ l'action en vertu d'une convention d'acquisition dont la date de référence est le 1^{er} janvier 2005 dans le cadre de laquelle nous avons convenu d'acquérir la totalité des éléments d'actifs d'une entreprise de prestation de service Whistler Internet appartenant à E-net Interactive Inc.

Outre ce qui précède, Tranzeo réalisera la conversion des débetures simultanément avec la clôture du placement. Par conséquent, nous émettrons 6 461 660 actions ordinaires lors de la conversion des débetures convertibles d'un montant en capital de 1 615 415 \$ moyennant un prix de conversion de 0,25 \$ l'action.

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

Le tableau qui suit présente des renseignements concernant chaque personne qui i) possède en propriété véritable plus de 10 % de nos actions ordinaires émises et en circulation en date du 30 mai 2005, en présumant la réalisation de la fusion et la conversion des débetures (voir « Restructuration et capitalisation ») :

<u>Propriétaire véritable et adresse¹⁾</u>	<u>Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété véritable</u>		<u>Pourcentage des actions ordinaires détenues en propriété véritable</u>	
	<u>Avant le placement</u>	<u>Après le placement</u>	<u>Avant le placement⁶⁾</u>	<u>Après le placement⁷⁾</u>
Fiducie familiale Tocher ^{2),4)}	4 042 579	4 042 579	20,96 %	● %
Susan G. Tocher ^{3),4)}	2 188 955	● ⁵⁾	11,35 %	● %

- 1) Toutes les actions sont détenues à titre de propriétaires inscrits et véritables, comme il est décrit ci-dessous.
- 2) Consiste en 1 000 000 actions ordinaires détenues par la fiducie familiale Tocher 2003 et 3 042 579 actions ordinaires détenues par 0725165 B.C. Ltd., une société fermée appartenant à la fiducie familiale Tocher 2003, dont l'unique fiduciaire est James Tocher.
- 3) Consiste en 200 000 actions ordinaires détenues directement par Susan Tocher et 1 988 955 actions ordinaires détenues par 0725163 B.C. Ltd., une société contrôlée par Susan Tocher. Susan Tocher est l'épouse de James Tocher.
- 4) Les actions détenues en propriété véritable par la fiducie familiale Tocher et Susan Tocher seront assujetties à une convention de vote fiduciaire intervenue entre la fiducie familiale Tocher, 0725165 B.C. Ltd., Susan Tocher, 072163 B.C. Ltd. et James Tocher en vertu de laquelle James Tocher aura l'autorité d'exercer tous les droits de vote se rattachant aux actions détenues en propriété véritable à titre de fiduciaire pour les fins du vote, comme il est décrit ci-dessous.
- 5) Après la vente de ● actions ordinaires offertes par Susan Tocher aux termes du placement secondaire. Voir « Actionnaires vendeurs ».
- 6) Le pourcentage du droit de propriété des actions ordinaires est basé sur les 19 284 660 actions ordinaires en circulation à la suite de la réalisation de la conversion des débetures.
- 7) En présumant que le placement de capital-actions est réalisé, que l'option pour attributions excédentaires n'est pas levée et que la conversion des débetures est réalisée. Voir « Restructuration et capitalisation ».

À la suite de la réalisation de la fusion, la fiducie familiale Tocher 2003, 0725165 B.C. Ltd., Susan Tocher, 0725163 B.C. Ltd. et James Tocher interviendront à une convention de vote fiduciaire en vertu de laquelle James Tocher aura l'autorité d'exercer tous les droits de vote se rattachant aux actions détenues par la fiducie familiale Tocher 2003, 0725165 B.C. Ltd., Susan Tocher et 0725163 B.C. Ltd. La convention de vote fiduciaire sera d'une durée de cinq ans suivant la date de réalisation du placement. Après la fusion, James Tocher sera le porteur direct de 250 000 actions ordinaires. La signature de la convention de vote fiduciaire donnera à James Tocher le contrôle des droits de vote se rattachant à ● actions ordinaires, représentant ● % de nos actions ordinaires en circulation à la suite de la réalisation du placement. 0725165 B.C. Ltd. est une société fermée contrôlée par la fiducie familiale Tocher 2003, dont le seul fiduciaire est James Tocher. 0725163 B.C. Ltd. est une société fermée contrôlée par Susan Tocher.

Tel que décrit ci-dessous, les actions détenues par James Tocher, la fiducie familiale Tocher 2003 et Susan Tocher sont assujetties à des restrictions d'entiercement. Voir « Titres entiers ». Les actions détenues par James Tocher, la fiducie familiale Tocher 2003 et Susan Tocher sont également assujetties à certaines conventions de dépôt conclues avec les placeurs pour compte. Voir « Mode de placement — Conventions de dépôt ».

TITRES ENTIERCÉS

Conformément à la l'Instruction canadienne 46-201, *Modalités d'entiercement applicables aux premiers appels publics à l'épargne*, 250 000 actions ordinaires détenues directement par James Tocher, 4 042 579 actions ordinaires détenues en propriété véritable par la fiducie familiale Tocher 2003, 2 188 955 actions ordinaires détenues en propriété véritable par Susan Tocher et 274 460 actions ordinaires détenues en propriété véritable par George Zhu seront assujetties aux restrictions d'entiercement. Ces 6 755 994 actions représentent 35,0 % de nos actions en circulation (dans l'hypothèse de la réalisation de la conversion des débetures) et ● % après le présent placement et avant la levée de l'option pour attributions excédentaires. Sur les 4 042 579 actions ordinaires détenues en propriété véritable par la fiducie familiale Tocher 2003, 1 000 000 actions ordinaires sont détenues directement par la fiducie familiale Tocher 2003 et 3 042 579 actions ordinaires sont détenues par 0725165 B.C. Ltd., une société fermée appartenant à la fiducie familiale Tocher 2003. James Tocher est le fiduciaire de la fiducie familiale Tocher 2003 et est réputé contrôler les actions détenues en propriété véritable par la fiducie familiale Tocher 2003. Sur les 2 188 955 actions ordinaires détenues en propriété véritable par Susan Tocher, 200 000 actions ordinaires sont détenues directement par Susan Tocher et 1 988 955 actions ordinaires sont détenues par 0725163 B.C. Ltd., une société fermée contrôlée par Susan Tocher. George Zhu détiendra directement 274 460 actions ordinaires à la réalisation de la conversion des débetures. Toutes les actions en circulation qui sont assujetties aux exigences d'entiercement seront entiercées simultanément avec la clôture du placement.

Les titres entiercés seront déposés auprès de Pacific Corporate Trust Company, à titre d'agent d'entiercement, conformément à une convention d'entiercement devant intervenir entre Tranzeo, l'agent d'entiercement, James Tocher, la fiducie familiale Tocher 2003, 0725165 B.C. Ltd., Susan Tocher, 0725163 B.C. Ltd. et George Zhu. Conformément aux modalités de la convention, les titres entiercés seront assujettis à une période d'entiercement de 18 mois avec libération automatique. Vingt-cinq pourcent des titres entiercés seront libérés à la date à laquelle les actions ordinaires de Tranzeo sont inscrites à la cote de la TSX et le reste sera libéré en trois tranches égales à intervalles de six mois.

En règle générale, les titres entiercés ne peuvent pas être transférés ou faire l'objet d'autres opérations durant l'entiercement. Les transferts ou les opérations autorisés durant l'entiercement comprennent : i) les transferts en faveur des administrateurs et haut dirigeants restants de Tranzeo ou de l'une de ses filiales en exploitation importantes, ou en faveur des nouveaux administrateurs et hauts dirigeants lors de leur nomination, moyennant l'approbation de notre conseil d'administration; ii) les transferts à un régime enregistré d'épargne retraite ou un régime semblable régi par une fiducie, à la condition que les seuls bénéficiaires soient le cédant, ou l'époux ou l'épouse du cédant ou ses enfants; iii) les transferts lors d'une faillite en faveur du syndic de faillite; et v) les nantissements en faveur d'une institution financière à titre de garantie subsidiaire pour un emprunt de bonne foi, à la condition qu'au moment de la réalisation, les titres demeurent assujettis à l'entiercement. Les dépôts de titres entiercés en réponse à une offre publique d'achat sont autorisés pourvu que, si la partie effectuant le dépôt est un principal intéressé de l'émetteur qui succédera après la réalisation de l'offre publique d'achat, les titres reçus en échange pour les titres entiercés et déposés soient eux aussi entiercés.

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Le tableau qui suit présente, pour chacun des administrateurs et haut dirigeants, le nom complet, l'âge et la municipalité de résidence ainsi que le poste ou la fonction au sein de Tranzeo, l'occupation principale et, lorsque la personne est un administrateur, la date à laquelle elle a accepté ce mandat. À l'heure actuelle, notre conseil d'administration est composé de cinq personnes dont deux qui sont des administrateurs non membres de l'équipe de direction. Nos administrateurs exercent leur mandat jusqu'à la fin de notre prochaine assemblée annuelle des actionnaires, ou jusqu'à leur décès, ou leur démission ou leur destitution anticipée. Chaque haut dirigeant exerce son mandat à la discrétion de notre conseil

d'administration et occupe son poste jusqu'à ce que son successeur soit nommé, ou jusqu'à son décès, ou sa démission ou sa destitution anticipée.

<u>Nom et municipalité de résidence</u>	<u>Âge</u>	<u>Poste au sein de Tranzeo</u>	<u>Principale occupation</u>	<u>Administrateur depuis</u>
JAMES A. TOCHER ^{1),2)} Coquitlam (Colombie-Britannique)	47	Administrateur, président et chef de la direction	Chef de la direction de Tranzeo	Le 6 décembre 2000
DOUGLAS E. HOWES Surrey (Colombie-Britannique)	47	Chef de la direction financière	Chef de la direction financière de Tranzeo	—
ANTHONY P. KOT Maple Ridge (Colombie-Britannique)	37	Administrateur, vice-président, Ventes et mise en marché	Vice-président, Ventes et mise en marché de Tranzeo	Le 11 mai 2005
DAVID J. MARLES Agassiz (Colombie-Britannique)	58	Administrateur, vice-président, Contrôle de la qualité et conformité	Vice-président, Contrôle de la qualité et conformité de Tranzeo	Le 11 mai 2005
TRUDI A. KLOEPPER ^{1),2)} Maple Ridge (Colombie-Britannique)	57	Administratrice	Vice-présidente principale — Division de la gestion de la richesse pour Coast Capital Savings	Le 11 mai 2005
GEORGES ZHU ^{1),2)} Yorba Linda (Californie)	40	Administrateur	Chef de la direction de Zcomax Technologies Inc.	Le 30 mai 2005
SUSAN G. TOCHER Coquitlam (Colombie-Britannique)	40	Secrétaire de l'entreprise	Secrétaire de l'entreprise de Tranzeo	—
DAMIAN WALLACE Maple Ridge (Colombie-Britannique)	34	Vice-président, Développement de produits	Vice-président, Développement de produits de Tranzeo	—

1) Membre du comité de vérification

2) Membre du comité de rémunération

États de service des membres de la haute direction, des administrateurs et des employés clés

On trouvera ci-après les états de service des membres de notre haute direction, de nos administrateurs et de nos employés clés.

James A. Tocher

M. Tocher est notre fondateur et depuis la date de notre constitution en société le 6 décembre 2000, il exerce les fonctions de président et de chef de la direction en plus d'être un de nos administrateurs.

Avant de fonder Tranzeo, M. Tocher a exercé les fonctions de président et d'administrateur de NTS Computer Systems Ltd. (« NTS Computer Systems »), une entreprise qu'il a fondée en 1990. NTS Computer Systems assurait la conception, la fabrication et la distribution d'ordinateurs portatifs et d'accessoires à prix abordable pour des étudiants et des enseignants à travers l'Amérique du Nord et en Europe. M. Tocher a exercé les fonctions de président de NTS Computer Systems de 1990 à juin 2000. Au cours de cette période, NTS Computer Systems est passée d'une entreprise avec un seul employé à une entreprise comptant 250 employés dans quatre pays et dont le chiffre d'affaires excédait 34 millions \$. NTS

Computer Systems est devenue une société ouverte au cours de cette période, ses titres se négociant initialement sur la Bourse de Vancouver et par la suite sur la TSX. M. Tocher a quitté NTS Computer Systems après son acquisition par Brainium Technologies Inc. dans le cadre d'une prise de contrôle inversée. M. Tocher a également complété le cours de régie des entreprises donné par la faculté de la gestion des affaires de l'Université Simon Fraser.

Douglas E. Howes

M. Howes s'est joint à nous le 23 mars 2005 à titre de chef de la direction financière.

Avant de se joindre à Tranzeo, M. Howe a exercé les fonctions de vice-président des finances et de vice-président de l'expansion de l'entreprise chez Talent Technology Corp., une entreprise oeuvrant dans le domaine de la prestation de solutions et de services logiciels auprès d'entreprises de recrutement de cadres et de ressources humaines, soit de décembre 2001 à février 2005. Il a exercé les fonctions de chef de la direction financière pour Riptide Technologies Ltd. et eSuccess Inc., une filiale de Riptide Technologies, de juin 1997 à septembre 2001. Riptide Technologies a mis au point un programme logiciel pour la vérification des résultats des loteries et des solutions logicielles pour le traitement des bordereaux de paie électroniques qui ont été mis en marché par eSuccess.

M. Howes a exercé les fonctions de contrôleur et de directeur financier de MPR Teltech Ltd., une entreprise de haute technologie qui fournissait des systèmes et des produits de télécommunications de pointe à une clientèle située en Amérique du Nord, dans la région en bordure du Pacifique, en Inde et en Europe, de 1987 à 1996. Par la suite, M. Howes a été nommé directeur des finances de MPR Extensys Inc., poste qu'il a occupé jusqu'en mai 1997.

M. Howes a obtenu un diplôme de bachelier en commerce de l'Université de la Colombie-Britannique en 1981. Il a également été désigné à titre de comptable général accrédité en Colombie-Britannique en 1985. Après avoir obtenu sa désignation à titre de CGA, M. Howes a travaillé comme comptable pour le cabinet Galloway, Botteselle & Company à Vancouver, de 1981 à 1987.

Anthony P. Kot

À l'heure actuelle, M. Kot est notre vice-président des ventes et de la mise en marché et il est un de nos administrateurs. Depuis août 2001, M. Kot est à notre emploi à temps plein à titre de vice-président des ventes et de la mise en marché. M. Kot a été nommé à titre d'administrateur le 11 mai 2005. M. Kot est responsable de l'exécution de notre programme des ventes et de la mise en marché et de la supervision de notre équipe des ventes et de la mise en marché.

Avant de se joindre à Tranzeo, M. Kot a occupé le poste de directeur régional des ventes chez NTS Computer Systems de février 1999 à juin 2001. Lorsque Brainium Technologies a fait l'acquisition de NTS Computer Systems, M. Kot a quitté cette dernière pour se joindre à Tranzeo.

M. Kot a fait des études en gestion des affaires à Capilano College à Vancouver Nord en Colombie-Britannique, de 1986 à 1988. En 1999, M. Kot a complété les cours donnés par le Investment Funds Institute of Canada en vue d'obtenir son permis pour vendre des fonds communs de placement. M. Kot a également complété le cours de régie des entreprises donné par la faculté de la gestion des affaires de l'Université Simon Fraser.

David J. Marles

M. Marles a été nommé à titre d'administrateur le 11 mai 2005. M. Marles s'est joint à Tranzeo en avril 2004 où il exerce les fonctions de vice-président, Contrôle de la qualité et conformité. Avant de se joindre à nous, il a exercé les fonctions de consultant auprès de GES Consulting, une société fermée appartenant à M. Marles et dont l'activité consistait à préparer du matériel pédagogique pour les

programmes de sciences des écoles en utilisant des appareils d'enregistrement de données, de juin 2000 jusqu'à mars 2004.

Avant de mettre sur pied GES Consulting, M. Marles a exercé les fonctions de directeur du groupe de formation chez NTS Computer Systems, de 1997 à 2000, où il était responsable de la mise au point d'ordinateurs portatifs par NTS Computer Systems à des fins pédagogiques et pour la formation des enseignants pour l'utilisation de ces ordinateurs portatifs. M. Marles a également exercé les fonctions d'administrateur de NTS Computer Systems, de 1996 à 2000.

M. Marles a obtenu un diplôme de maîtrise en éducation de l'Université de Calgary en 1987 et son diplôme de bachelier en éducation de l'Université de l'Alberta en 1970. M. Marles a également complété le cours de régie des entreprises donné par la faculté de la gestion des affaires de l'Université Simon Fraser.

Trudi A. Kloemper

Mme Kloemper a été nommée administratrice de Tranzeo le 4 mai 2005. Depuis 1994, Mme Kloemper a occupé divers postes auprès de Coast Capital Savings, une coopérative de crédit basée à Vancouver. Elle a été nommée vice-présidente principale de la division de la gestion de la richesse en 2003. Avant d'accepter ce poste, Mme Kloemper a exercé les fonctions de vice-présidente principale de l'exploitation pour Coast Capital Savings, de 2002 à 2003 et de vice-présidente principale des ventes de succursale et de l'exploitation, de 1994 à 2001.

Mme Kloemper a plus de 30 ans d'expérience dans le secteur des services financiers, ayant occupé des postes de direction et des postes de cadre au cours des 19 dernières années. Elle a les désignations suivantes ou a complété les cours suivants : gestion et planification financière (BCIT, juin 2000); planificateur financier agréé (novembre 2000); et le cours sur les Dirigeants, associés et administrateurs donné par le Investment Funds Institute of Canada (mars 1999).

George Zhu

M. Zhu a été nommé administrateur de Tranzeo le 30 mai 2005 et il est également membre de nos comités de vérification et de rémunération. En janvier 2000, il a fondé Zcomax Technologies Inc., un distributeur de produits sans fil, dont il est présentement le chef de la direction. Zcomax Technologies est un fournisseur de Tranzeo. Auparavant, il a exercé les fonctions de vice-président de Maxtech Corporation, un fabricant d'ordinateurs, où il était responsable de l'exploitation des services, de la mise en marché, des ventes et du développement de produits à l'échelle mondiale, de juillet 1988 à janvier 2000. Il a également exercé les fonctions de vice-président de GVC Technologies, Inc. (anciennement Lite-On Technology Corporation, une société inscrite à la cote de la Bourse de Taiwan) où il a été responsable de l'exploitation des services et de l'ingénierie.

M. Zhu a obtenu un diplôme de bachelier en sciences en génie électronique de la City University de New York. Avant de se joindre à Tranzeo, il avait accumulé 18 années d'expérience dans les secteurs de la gestion, la mise en marché, les ventes et le développement de produits auprès d'entreprises de télécommunications et de la technologie de l'information à la fois à l'étape du démarrage et lorsqu'elles étaient cotées en bourse.

Susan G. Tocher

Mme Tocher exerce les fonctions de secrétaire de l'entreprise depuis notre constitution le 6 décembre 2000 et elle a exercé les fonctions d'administratrice depuis nos débuts jusqu'au 30 mai 2005. Mme Tocher est l'épouse de James Tocher, notre président et chef de la direction.

Mme Tocher a étudié la gestion des affaires à Douglas College de 1983 à 1986. Elle a ensuite travaillé dans le domaine des relations publiques avant de se joindre à NTS Computer Systems en 1992. Pendant

qu'elle était en fonction chez NTS Computer Systems, Mme Tocher a été responsable des liens avec les investisseurs et du service de communications de l'entreprise. Mme Tocher a complété le cours de régie d'entreprise donné par la faculté de la gestion des affaires de l'Université Simon Fraser. Mme Tocher a également assisté à diverses conférences tant au Canada qu'aux États-Unis à titre de membre actif de la National Investor Relations Institute.

Damian Wallace — Vice-président, Développement des produits

Depuis décembre 2002, M. Wallace occupe à plein temps le poste de vice-président pour le développement des produits. M. Wallace est responsable de la coordination des activités de développement de nos produits et de la bonne exécution de nos initiatives de conception et de développement de produits.

Avant de se joindre à Tranzeo, M. Wallace a exercé les fonctions de directeur du développement des produits et des services à la clientèle chez NTS Computer Systems, de 1998 à 2001. M. Wallace a été nommé directeur du développement des produits chez Brainium Technologies lorsque cette dernière a fait l'acquisition de NTS Computer Systems, poste que M. Wallace a occupé jusqu'en 2002 lorsqu'il s'est joint à Tranzeo. Avant de se joindre à NTS Computer Systems, M. Wallace, de 1996 à 1998, a exercé les fonctions de directeur des systèmes de données du service d'inscription multiple chez Top Producer Systems, une entreprise oeuvrant dans le domaine du développement et de la mise en marché de solutions informatiques particulières pour le secteur de l'immobilier.

M. Wallace a obtenu un diplôme d'études universitaires générales en art en décembre 1994 de Kwantlen University College à Surrey (Colombie-Britannique) après avoir complété un programme de deux ans. M. Wallace a obtenu plusieurs accréditations scolaires dans les domaines des réseaux sans fil, de la réseautique et de l'informatique générale.

Nicholas Dennis — Directeur de la recherche et du développement

M. Dennis est notre directeur de la recherche et du développement et notre principal concepteur de logiciels depuis mars 2001 en plus d'être un de nos employés clés. M. Dennis est responsable de la gestion de nos activités de recherche et développement et supervise la conception des logiciels exclusifs que nous intégrons dans nos produits. Avant de se joindre à Tranzeo, il était un programmeur chez NTS Computer Systems de 1992 à 2000. M. Dennis a obtenu un diplôme de bachelier en mathématiques de l'Université de Waterloo en 1973.

Interdictions d'opérations, faillites, pénalités ou sanctions

Aucun administrateur ou dirigeant de Tranzeo, ni aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres de Tranzeo pour exercer un contrôle important sur Tranzeo n'est ou n'a été : a) au cours des 10 dernières années, un administrateur ou un dirigeant de tout autre émetteur qui, alors que cette personne agissait en cette capacité i) a fait l'objet d'une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance semblable ou d'une ordonnance qui empêchait cet autre émetteur de se prévaloir de dispenses en vertu des lois canadiennes sur les valeurs mobilières, pendant une période de plus de 30 jours consécutifs; ii) a fait faillite, a signé un concordat en vertu d'une loi sur la faillite ou l'insolvabilité ou a été assujetti à des procédures, à un arrangement ou à un compromis avec des créanciers ou a intenté de telles procédures, ou a vu un séquestre ou un séquestre gérant ou un fiduciaire nommé pour détenir ses éléments d'actif; b) assujetti à des pénalités ou des sanctions imposées par un tribunal relativement à une loi canadienne sur les valeurs mobilières ou par une autorité canadienne de réglementation des valeurs mobilières, ou n'a conclu une entente de règlement avec une autorité canadienne de réglementation des valeurs mobilières; ou c) assujetti à toute autre pénalité ou sanction imposée par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait susceptible d'être considéré comme important par un investisseur raisonnable lorsqu'il prend une décision de placement.

Aucun administrateur ou dirigeant de Tranzeo, ni aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres de Tranzeo pour exercer un contrôle important sur Tranzeo n'est ou n'a été, au cours des dix dernières années, en faillite, ni n'a signé un concordat en vertu d'une loi sur la faillite ou l'insolvabilité, ou n'a été assujéti à une procédure, un arrangement ou un compromis intenté par des créanciers, ou n'a vu un séquestre, un séquestre gérant ou un fiduciaire nommé pour détenir ses éléments d'actif.

Conflits d'intérêt

Il n'y a aucun conflit d'intérêt important actuel ou potentiel entre Tranzeo et ses filiales, ni entre ces entités et, sauf à l'égard de certaines opérations avec une personne reliée divulguée à la rubrique « Dirigeants et autres personnes intéressées dans les opérations importantes », tout administrateur ou dirigeant de Tranzeo.

Intérêts des administrateurs dans les actions ordinaires

Nos administrateurs et hauts dirigeants détiennent en propriété véritable, directement ou indirectement, ou exercent un contrôle ou une mainmise sur 7 057 994 actions ordinaires représentant 36,60 % de nos actions ordinaires émises et en circulation, dans l'hypothèse de la réalisation de la fusion et de la conversion des débentures. Après la réalisation du placement, nos administrateurs et hauts dirigeants détiendront en propriété véritable, directement ou indirectement, ou exerceront un contrôle ou une mainmise sur ● actions ordinaires représentant ● % de nos actions ordinaires émises et en circulation. Sur ces actions, James Tocher exercera les droits de vote se rattachant à ● actions ordinaires, représentant ● % de nos actions ordinaires émises et en circulation après la réalisation du placement. Voir « Actionnaires principaux ».

Assurance société

Nous avons contracté une police d'assurance société couvrant la perte des services de James Tocher au montant de 2 000 000 \$.

Assurance couvrant les administrateurs et les dirigeants

Nous tentons d'obtenir une police d'assurance couvrant les administrateurs et les dirigeants avec une garantie globale d'au moins 5 000 000 \$ applicable à l'égard des administrateurs et des hauts dirigeants assurés, y compris les coûts de la défense. Rien ne garantit qu'une telle police d'assurance sera contractée. De plus, nos règlements administratifs prévoient l'indemnisation de nos administrateurs et dirigeants contre les responsabilités et les coûts à l'égard de toute action ou poursuite intentée contre eux dans le cadre de l'exécution de leurs fonctions, sous réserve de certaines limitations. Nous avons également conclu des ententes avec chacun de nos administrateurs et dirigeants prévoyant leur indemnisation et des questions connexes.

Comités du conseil d'administration

Notre conseil d'administration a mis sur pied un comité de vérification et un comité de rémunération.

Comité de vérification

À l'heure actuelle, notre comité de vérification est composé de James Tocher, Trudi Kloeppe et George Zhu. En vertu des lignes directrices applicables publiées par la TSX et du Règlement 52-110 *sur le comité de vérification* publiée par certains membres des autorités canadiennes en valeurs mobilières, Mme Kloeppe et M. Zhu sont tous les deux considérés comme indépendants. Nous prévoyons nommer un autre membre à notre conseil d'administration qui serait considéré indépendant en vertu des lignes directrices applicables publiées par la TSX et de la Norme multilatérale 52-110 après la réalisation du placement. En vertu de la Norme multilatérale 52-110, notre comité de vérification doit être composé

uniquement d'administrateurs indépendants d'ici la fin de la première année après le placement. Nous tenterons de choisir et de nommer ce membre additionnel dès que possible après la réalisation du placement mais, quoiqu'il en soit, dans un délai d'un an après la réalisation du placement. Nous prévoyons que cet administrateur additionnel sera nommé à notre comité de vérification dès sa nomination à titre d'administrateur en remplacement de M. Tocher.

Le comité de vérification prête assistance au conseil d'administration dans l'exercice de ses fonctions relativement à la surveillance et la supervision des questions d'ordre financière et comptable. Le comité de vérification assure le caractère adéquat des mesures de contrôle interne de Tranzeo en matière de comptabilité, ses pratiques et procédures en matière d'information financière, l'embauche de vérificateurs externes et l'approbation de tous les services non reliés à la vérification par les vérificateurs externes. Le comité de vérification passe en revue le plan d'affaires de Tranzeo ainsi que ses budgets d'exploitation et d'immobilisation et fait des recommandations au conseil d'administration relativement à l'approbation définitive de ces budgets. Le comité est également responsable d'évaluer et d'assurer une évaluation efficace et effective de la gestion des risques financiers pour l'ensemble de Tranzeo.

Comité de rémunération

À l'heure actuelle, notre comité de rémunération est composé de James Tocher, Trudi Kloeppe et George Zhu. En vertu des lignes directrices applicables publiées par la TSX, Mme Kloeppe et M. Zhu sont tous les deux considérés comme indépendants. Tel que mentionné ci-dessus à la sous-rubrique « Comité de vérification », nous prévoyons choisir et nommer un membre additionnel à notre conseil d'administration qui serait indépendant en vertu des lignes directrices applicables publiées par la TSX. Nous prévoyons que cet administrateur additionnel sera nommé à notre comité de rémunération dès sa nomination à titre d'administrateur en remplacement de M. Tocher.

Le comité de rémunération passe en revue la nomination des hauts dirigeants et l'établissement des programmes de rémunération de la haute direction et de tout changement important s'y rapportant, dont la rémunération du chef de la direction, et il fait des recommandations au conseil d'administration à l'égard des mesures précitées. De plus, le comité de rémunération passe en revue l'établissement des étapes repères de l'entreprise ainsi que les objectifs et les buts du chef de la direction et il doit effectuer une évaluation du rendement du chef de la direction pour le plus récent exercice terminé. Le comité de rémunération approuve les plans de relève de la direction et fait rapport au conseil d'administration. Il est également responsable d'exercer une surveillance sur les régimes d'avantages et de rémunération pour les employés de Tranzeo une fois que les modalités fondamentales ont été acceptées par le conseil d'administration.

Gouvernance

Nous prévoyons établir un comité de gouvernance et de mise en candidature au cours de l'année qui suivra la réalisation du placement. Nous prévoyons que le comité de gouvernance et de mise en candidature sera composé de trois administrateurs, lesquels seront tous indépendants au sens où l'entend l'Instruction générale 58-201 *relative à la gouvernance*. Le mandat du comité de gouvernance et de mise en candidature comprendra le recrutement de candidats admissibles pour notre conseil d'administration et la mise au point et la mise en œuvre de politiques efficaces de gouvernance. Nous prévoyons mettre en œuvre un code de déontologie professionnel ainsi que des politiques de divulgation et d'opérations par les initiés dans le cadre de la mise en œuvre de politiques et de procédures efficaces de gouvernance.

RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE DIRECTION

Le montant global de la rémunération que nous avons versée aux membres de notre haute direction pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 2004 s'élève à 293 373 \$. Le tableau qui suit présente un résumé de la rémunération reçue au cours des exercices financiers terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002 par James Tocher, notre président et chef de la direction (le « haut dirigeant désigné »). Aucun autre de nos dirigeants n'a reçu une rémunération globale supérieure à 150 000 \$ au cours de notre exercice financier terminé le 31 décembre 2004. Par conséquent, James Tocher était notre seul haut dirigeant désigné.

Tableau sommaire de la rémunération

Nom et principale fonction	Année	Rémunération annuelle			Rémunération à long terme			Autre rémunération
		Salaire (\$)	Prime (\$)	Autre rémunération annuelle (\$)	Attributions		Paiements	
					Titres visés par des options/ DPVA attribués (#)	Actions ou unités d'actions restreintes (\$)	Paiements au titre d'un RILT (\$)	
James A Tocher, administrateur, président et chef de la direction ¹⁾	2004	193 373	100 000	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant
	2003	94 365	33 210	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant
	2002	87 624	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant	Néant

1) M. Tocher a occupé le poste de chef de la direction financière depuis la date de notre constitution en société jusqu'au 23 mars 2005. Douglas Howes a été nommé chef de la direction financière le 23 mars 2005. La divulgation concernant la rémunération payable à M. Howes est présentée ci-dessous à la sous-rubrique « Contrats d'emploi ».

Options

Nous n'avons pas octroyé d'options d'achat d'actions à notre haut dirigeant désigné au cours de l'exercice financier terminé le 31 décembre 2004 ou au cours de tout exercice financier précédent. Après le 31 décembre 2004, nous avons adopté un régime d'options d'achat d'actions en vertu duquel nous avons octroyé des options d'achat d'actions à certains de nos hauts dirigeants et administrateurs. Voir « Options visant l'achat de titres ».

Contrats d'emploi

Tous nos hauts dirigeants sont tenus de signer un contrat d'emploi avec Tranzeo. Ce contrat contient, entre autres, les engagements contractuels habituels en notre faveur, y compris un engagement de non-concurrence pour une période allant jusqu'à un an, et des engagements de non-sollicitation des employés et des clients pour une période d'un an. Le contrat exige également que chaque haut dirigeant cède à Tranzeo tous ses droits sur tout travail produit par celui-ci qui est relié à son emploi ou qui en résulte, et qu'il renonce à tous droits moraux qu'il pourrait avoir à l'égard de ce produit. Nous pouvons mettre fin à l'emploi de tous nos hauts dirigeants sans motif en leur fournissant un avis préalable de 12 mois ou en leur versant une rémunération au lieu de cet avis, le tout en conformité avec les exigences réglementaires applicables. Nous pouvons mettre fin à l'emploi de nos hauts dirigeants pour motif sans avis ou sans rémunération au lieu de l'avis. Finalement, chaque haut dirigeant est également tenu de signer une entente distincte de confidentialité avec Tranzeo.

Nous avons conclu un contrat d'emploi avec James Tocher, notre haut dirigeant désigné, semblable au contrat décrit ci-dessus, à quelques exceptions près. M. Tocher a accepté un engagement restrictif d'un an en matière de non-concurrence. De plus, advenant la résiliation de l'emploi de M. Tocher autrement que pour motif valable (de la façon définie dans le contrat), M. Tocher recevra une rémunération au lieu d'un avis en un montant correspondant à 250 % de l'ensemble de son salaire annuel le plus élevé et des primes pendant les trois ans avant la résiliation, lequel montant devra être versé sur la période de temps que conviendront les parties jusqu'à un maximum de deux ans après la date de la résiliation.

Nous avons également conclu un contrat d'emploi avec Douglas Howes, notre chef de la direction financière, en vertu duquel M. Howes recevra un salaire annuel de base de 125 000 \$, sera admissible à recevoir une prime payable à notre discrétion et s'est vu octroyer des options visant l'achat de 150 000 actions ordinaires au prix de levée de 1,00 \$ l'action.

Nous ne prévoyons pas apporter de changement important à la rémunération de nos hauts dirigeants en raison de la réalisation du présent placement.

Rémunération des administrateurs

Nous n'avons conclu aucune entente, habituelle ou autre, en vertu de laquelle nos administrateurs sont rémunérés pour leurs services à titre d'administrateurs ou pour leur participation ou pour des tâches spéciales. Nos administrateurs peuvent se voir et se sont vus octroyer des options d'achat d'actions en vertu de notre régime d'options d'achat d'actions à la discrétion de notre conseil d'administration. Voir « Options visant l'achat de titres ». De plus, nous rembourserons les administrateurs les dépenses courantes raisonnables qu'ils engagent pour assister aux réunions du conseil d'administration.

PRÊTS CONSENTIS AUX ADMINISTRATEURS ET AUX HAUTS DIRIGEANTS

Autre que les prêts de caractère courant, aucun de nos administrateurs ou hauts dirigeants ou anciens administrateurs ou hauts dirigeants, ou toute personne ayant des liens avec eux, n'a contracté de prêt envers nous ou envers l'une de nos filiales, y compris, en ce qui a trait aux prêts des autres, tout prêt qui est assujéti à une garantie, à une convention de soutien, à une lettre de crédit ou à un arrangement ou une entente semblable qui a été fournie par nous ou par l'une de nos filiales.

MODE DE PLACEMENT

Placement

En vertu des présentes, Tranzeo, par l'entremise de ses placeurs pour compte, Paradigm Capital Inc. et Corporation Recherche Capital (collectivement, les « placeurs pour compte »), offre dans le public

- actions ordinaires de Tranzeo au prix d'offre de
- \$ qui résultera en un produit brut de
- \$.

Ce placement de capital-actions sera effectué conformément aux règles et politiques de la TSX et n'est pas conditionnel à un placement minimal.

Les placeurs pour compte recevront une commission en espèces correspondant à 7,5 % du produit brut tiré du placement de capital-actions, payable à la clôture du placement. De plus, les placeurs pour compte ont le droit de recevoir des bons de souscription des placeurs pour compte en un montant correspondant à 12,5 % du nombre d'actions ordinaires vendues en vertu du placement de capital-actions. Chaque bon de souscription des placeurs pour compte permettra à un placeur pour compte d'acheter une action ordinaire au prix d'offre pendant une période de 12 mois à compter de la date de clôture du placement (la « date de clôture ») et à un prix correspondant à 110 % du prix d'offre au cours de la deuxième période de 12 mois après la date de clôture.

Tranzeo a également convenu d'octroyer aux placeurs pour compte l'option pour attributions excédentaires leur permettant d'acheter au prix d'offre un nombre d'actions ordinaires supplémentaires correspondant à 7,5 % du nombre d'actions ordinaires émises en vertu du placement de capital-actions afin de couvrir les attributions excédentaires et à des fins de stabilisation du marché. L'option pour attributions excédentaires doit être levée au cours d'une période de 30 jours après la clôture du placement.

En vertu des présentes, les actionnaires vendeurs, par l'entremise des placeurs pour compte agissant à titre de placeurs pour compte pour les actionnaires vendeurs, offrent dans le public

- actions ordinaires au prix d'offre de
- \$ qui résultera en un produit net maximal, après commission, de
- \$ pour les actionnaires vendeurs. Tranzeo ne recevra aucune tranche du produit de toute action vendue par les actionnaires vendeurs. Voir « Actionnaires vendeurs ».

Tranzeo et les actionnaires vendeurs ont conclu la convention de placement pour compte avec les placeurs pour compte en date du 15 mai 2005 en vertu de laquelle les placeurs pour compte ont été nommés à titre de placeurs pour compte de Tranzeo et des actionnaires vendeurs afin d'offrir les actions à titre de placement pour compte (la « convention de placement pour compte »). Tranzeo a convenu de payer tous les frais des placeurs pour compte dans le cadre du placement jusqu'à concurrence de 110 000 \$, exception faite de la TPS.

En vertu de la convention de placement pour compte, les placeurs pour compte peuvent offrir à d'autres courtiers inscrits la possibilité de participer à un groupe de démarchage. Les placeurs pour compte se sont également vu octroyer un droit de premier refus à titre de chef de file pour tout financement par emprunt subséquent que Tranzeo serait tenue d'entreprendre au cours de la période de 12 mois après la date de clôture.

Les placeurs pour compte peuvent mettre fin à leurs obligations en vertu de la convention de placement pour compte en tout temps avant la date du placement en raison de leur évaluation de l'état des marchés financiers en général, ou de l'état du marché pour les actions ordinaires en particulier, et advenant certains autres événements précisés.

Autrement que de la façon décrite aux présentes, aucun versement en espèces, sous forme de titres ou en une autre contrepartie, n'a été fait ou ne doit être fait à un promoteur, un intermédiaire ou toute autre personne ou société dans le cadre du présent placement. Les administrateurs, les dirigeants et les autres initiés de Tranzeo peuvent acheter des actions ordinaires en vertu du présent placement. Les placeurs pour compte doivent d'abord offrir les actions ordinaires à leurs clients conformément à la règle portant sur le traitement préférentiel des clients et ils peuvent répartir les actions ordinaires qui restent parmi les clients des membres de leur groupe de démarchage.

Le placement est fait dans chacune des provinces du Canada. Les actions ordinaires n'ont pas été ni ne seront inscrites en vertu de la loi des États-Unis intitulée *Securities Act of 1933*, en sa version modifiée (la « Loi de 1933 ») ou en vertu de toute autre loi sur les valeurs mobilières d'un État et, sous réserve de certaines dispenses, elles ne peuvent pas être offertes ou vendues aux États-Unis (au sens donné à cette expression dans le règlement dit *Regulation S* en vertu de la Loi de 1933) sauf dans le cadre d'opérations exonérées des exigences d'enregistrement de la Loi de 1933 et des lois étatiques applicables sur les valeurs mobilières. Les placeurs pour compte ont convenu de ne pas offrir ou vendre les actions ordinaires aux États-Unis sauf conformément aux dispenses des exigences d'enregistrement prévues à la Loi de 1933. De plus, avant l'écoulement d'un délai de 40 jours après la date de clôture, toute offre ou vente des actions ordinaires aux États-Unis par un courtier (qu'il participe ou non au placement) peut contrevenir aux exigences d'enregistrement de la Loi de 1933 si cette offre ou cette vente est faite autrement qu'en conformité avec une dispense d'enregistrement prévue à la Loi de 1933.

En vertu des instructions générales de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et de l'Autorité des marchés financiers du Québec, les placeurs pour compte ne peuvent pas, pendant la période du placement, faire des offres ou des achats visant les actions ordinaires. La restriction qui précède fait l'objet d'exceptions à la condition que l'offre ou l'achat ne soit pas fait dans le but de créer une activité réelle ou apparente sur les actions ordinaires ou de provoquer une hausse du cours des actions ordinaires. Ces exceptions, comprennent une offre ou un achat autorisé en vertu des règlements internes et des règles de la TSX relatifs à la stabilisation du marché et aux activités de maintien passif du marché, et une offre ou un achat fait pour un client, ou pour son compte, lorsque l'offre n'a pas été sollicité pendant la période du placement. Aux termes de la première exception mentionnée, dans le cadre du placement, les placeurs pour compte peuvent procéder à des attributions excédentaires ou effectuer des opérations qui stabilisent ou maintiennent le cours boursier des actions ordinaires à un niveau supérieur au cours qui serait formé sur le marché libre. Ces opérations peuvent être commencées ou interrompues à tout moment.

Tranzeo a accepté de ne pas vendre ou émettre, ou de négocier ou conclure une entente en vue d'émettre ou de vendre tout titre à un prix inférieur au prix d'offre du placement pendant une période de

180 jours après la date de clôture, sans le consentement préalable des placeurs pour compte donné par écrit, lequel consentement ne sera pas refusé sans raison valable, autrement que dans le cadre de l'exercice ou la conversion, selon le cas, des titres de Tranzeo en circulation à la date de clôture, ou dans le cadre d'une acquisition de notre part faite de bonne foi.

Conventions de dépôt

Avant la clôture du présent placement, tous nos actionnaires ainsi que certains porteurs de nos débentures convertibles auront conclu des conventions de dépôt en vertu desquelles ils s'engagent, sous réserve de certaines exceptions limitées, à ne pas disposer, directement ou indirectement, de toute action ordinaire de Tranzeo acquise avant la clôture du présent placement (y compris toute action ordinaire acquise par suite de la levée des options en cours de validité ou de la conversion des débentures convertibles en circulation à l'heure actuelle) sans le consentement des placeurs pour compte. Voici les détails de ces conventions de dépôt :

- James Tocher, la fiducie familiale Tocher 2003, Susan Tocher, Victor Tocher et Anna Tocher ont convenu, relativement à l'ensemble des 6 883 700 actions ordinaires qu'ils détiennent en propriété véritable, que lesdites actions ordinaires ne seront pas revendues pendant une période de 180 jours après la date de clôture, à l'exception des • actions qui seront revendues par les actionnaires vendeurs conformément au placement secondaire;
- des personnes détenant dans l'ensemble 5 030 000 actions ordinaires émises à un prix de 0,10 \$ l'action le 21 avril 2004 ne peuvent pas revendre leurs actions pendant une période de 120 jours après la date de clôture;
- des personnes détenant dans l'ensemble 909 300 actions ordinaires émises à un prix de 1,00 \$ l'action en février, mars et avril 2005 ne peuvent pas revendre leurs actions pendant une période de 180 jours après la date de clôture; et
- toutes les personnes détenant des débentures convertibles d'un montant en capital de 5 000 \$ ou plus (représentant 1 492 464 \$ du montant global de 1 615 415 \$ de débentures convertibles émises) ont accepté que les actions émises par suite de la conversion de leurs débentures convertibles (correspondant à un total de 5 969 856 actions) seront assujetties à une convention de dépôt, et que 25 % de ces actions seront libérées à la date de clôture, une autre tranche de 25 % devant être libérée 60 jours plus tard, une tranche additionnelle de 25 % devant être libérée 90 jours plus tard et le solde de 25 % devant être libéré 120 jours plus tard.

Demande d'inscription

Tranzeo a fait une demande pour que les titres placés en vertu du présent prospectus soient inscrits à la cote de la TSX. La TSX n'a pas approuvé conditionnellement l'inscription des actions ordinaires de Tranzeo et rien ne garantit que la TSX approuvera la demande d'inscription de Tranzeo.

ACTIONNAIRES VENDEURS

Les actionnaires vendeurs offrent ● actions ordinaires en vertu du placement secondaire. Le tableau qui suit présente des renseignements concernant chaque actionnaire vendeur et le nombre d'actions offertes et présume la réalisation de la fusion et de la conversion des débetures (voir « Restructuration et capitalisation ») :

Propriétaire véritable et adresse ¹⁾	Nombre d'actions ordinaires détenues en propriété véritable			Pourcentage des actions ordinaires détenues en propriété véritable	
	Avant le placement	Nombre d'actions offertes	Après le placement ⁵⁾	Avant le placement ⁶⁾	Après le placement ⁷⁾
Susan G. Tocher ²⁾	2 188 955	●	●	11,35 %	● %
Victor Tocher ³⁾	604 332	●	●	3,13 %	● %
Anna Tocher ⁴⁾	537 834	●	●	3,10 %	● %

- 1) Toutes les actions sont détenues à titre de propriétaires inscrits et véritables, tel que décrit ci-dessous.
- 2) Consiste en 200 000 actions ordinaires détenues directement par Susan Tocher et 1 988 955 actions détenues par 0725163 B.C. Ltd., une société fermée contrôlée par Susan Tocher. Susan Tocher est la conjointe de James Tocher.
- 3) Consiste en 204 332 actions ordinaires détenues par Victor Tocher et 400 000 actions qui seront détenues en propriété véritable par Victor Tocher par l'entremise d'une fiducie à la suite de la conversion de débetures convertibles d'un montant en capital de 100 000 \$ aux termes de la conversion des débetures. Victor Tocher est le père de James Tocher.
- 4) Consiste en 197 834 actions ordinaires détenues par Anna Tocher et 400 000 actions qui seront détenues en propriété véritable par Anna Tocher par l'entremise d'une fiducie suite à la conversion de débetures convertibles d'un montant en capital de 100 000 \$ aux termes de la conversion des débetures. Anna Tocher est la mère de James Tocher.
- 5) En assumant la vente de la totalité des actions par les actionnaires vendeurs aux termes du placement secondaire.
- 6) Le pourcentage du droit de propriété des actions ordinaires est basé sur les 19 284 660 actions ordinaires en circulation à la suite de la conversion des débetures.
- 7) En assumant que le placement de capital-actions est réalisé, que l'option pour attributions excédentaires n'est pas levée et que la conversion des débetures est réalisée. Voir « Restructuration et capitalisation ».

Les actions ordinaires devant être vendues par Susan Tocher représentent une tranche des actions ordinaires qui seront libérées de l'entiercement lorsque nos actions ordinaires seront inscrites à la cote de la TSX. Voir « Titres entières ».

Les actions ordinaires qui demeureront la propriété des actionnaires vendeurs après la réalisation du placement secondaire seront assujetties à certaines conventions de dépôt. Voir « Mode de placement ».

DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS LES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Sauf de la façon divulguée ci-dessous et ailleurs dans le présent prospectus, aucun de nos administrateurs ou hauts dirigeants ni aucun actionnaire principal, ou toute personne qui a un lien avec eux ou tout membre du même groupe qu'eux, n'a un intérêt important, directement ou indirectement, dans toute opération survenue au cours de la période de trois ans avant la date du présent prospectus ou dans toute opération proposée qui a ou qui pourrait avoir des conséquences importantes pour Tranzeo ou l'une de ses filiales.

Location d'espaces de bureaux et d'entrepôts

Nous louons trois unités d'espaces de bureaux et d'entrepôts de 617580 BC Ltd., une société fermée contrôlée par James Tocher, notre président et chef de la direction et un administrateur. Nous payons un

loyer de 6 000 \$ par mois établi en fonction de la juste valeur marchande et nous sommes responsable des taxes foncières et des services publics pour chacune de ces unités.

Achat d'actions ordinaires par les administrateurs

À la date de notre constitution en société, soit le 6 décembre 2000, nous avons émis 200 actions ordinaires en faveur de JAT Ventures. Nous avons émis 6 883 500 actions ordinaires additionnelles en faveur de JAT Ventures le 1^{er} novembre 2002 moyennant une contrepartie en espèces de 275 340 \$. JAT Ventures est une société fermée contrôlée par James Tocher, notre président et chef de la direction et un administrateur, dont les actions appartiennent à des associés et à des membres de la famille de James Tocher et de Susan Tocher. JAT Ventures fait l'objet d'une restructuration de telle sorte que les actionnaires de JAT Ventures posséderont directement ou indirectement les actions ordinaires détenues à l'heure actuelle par JAT Ventures. Voir « Fusion » ci-après.

Fusion

Nous avons conclu une convention de fusion avec JAT Ventures en vertu de laquelle nous avons convenu de réaliser la fusion, de la façon décrite à la rubrique intitulée « Restructuration et capitalisation », moyennant le consentement de nos actionnaires. En date du présent prospectus provisoire, JAT Ventures est le propriétaire de 6 883 700 actions ordinaires. Nous avons accepté d'être partie à la convention de fusion afin de permettre à JAT Ventures de faire l'objet d'une restructuration de telle sorte que les actionnaires de JAT Ventures posséderont directement les actions ordinaires détenues à l'heure actuelle par JAT Ventures. À la réalisation de la fusion, la société issue de la fusion émettra un total de 6 883 700 actions en faveur des actionnaires de JAT Ventures et les 6 883 700 actions originelles détenues par JAT Ventures seront annulées. La fusion n'entraînera aucune modification à notre capital-actions émis et en circulation, ni ne nous rendra passible d'un impôt majoré sur le revenu ou de tout autre impôt majoré, qui n'est pas compensé par l'encaisse ou d'autres actifs de JAT Ventures suffisants pour satisfaire tout impôt majoré et elle n'aura aucune conséquence importante sur nos états financiers ou notre situation financière. Nous prévoyons que la fusion sera réalisée avant la réalisation du placement. Tous les frais associés à la réalisation des opérations reliées à la restructuration et à la fusion seront à la charge des actionnaires de JAT Ventures.

Bail projeté pour de nouvelles installations

Nous prévoyons à l'heure actuelle consolider nos activités associées à notre siège social, à la fabrication, à l'ingénierie et à la recherche et au développement dans une seule installation plus grande située à Maple Ridge, en Colombie-Britannique. Une société fermée contrôlée par James Tocher, notre président et chef de la direction et un administrateur, a conclu une convention portant sur l'acquisition d'une installation que nous avons identifiée comme étant souhaitable pour nos activités élargies. Nous prévoyons signer un contrat de bail avec la société fermée contrôlée par M. Tocher une fois que l'acquisition sera complétée. Nous prévoyons que le bail comprendra un loyer basé sur la juste valeur marchande des loyers, qu'il aura une durée de cinq ans et qu'il comprendra les clauses habituelles d'un bail commercial semblables aux clauses d'un contrat de bail conclu à distance.

VÉRIFICATEURS, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

Les vérificateurs de Tranzeo sont Dale Matheson Carr-Hilton Labonte au 1140 West Pender Street, bureau 1700, Vancouver (Colombie-Britannique).

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour nos actions ordinaires est Pacific Corporate Trust Company à ses principaux bureaux à Vancouver (Colombie-Britannique).

CONTRATS IMPORTANTS

Au cours des deux années précédant la date des présentes, nous n'avons conclu aucun contrat qui est important pour nous et nous ne prévoyons pas à l'heure actuelle conclure de tels contrats, à l'exception des contrats conclus dans le cours ordinaire des affaires et sauf pour les contrats suivants :

- la convention de placement pour compte, dont il est question à la rubrique « Mode de placement »; et
- la convention d'entiercement dont il est question à la rubrique « Titres entières ».

On peut consulter des exemplaires de ces conventions aux bureaux de Lang Michener LLP, au 1055 West Georgia Street, bureau 1500, Vancouver (Colombie-Britannique) durant les heures normales d'ouverture pendant la période du placement dans le public des actions ordinaires dans le cadre du placement décrit aux présentes et pendant les 30 jours par la suite.

EXPERTS

Les questions mentionnées à la rubrique « Admissibilité à des fins de placement » seront examinées à la date de clôture par Lang Michener LLP, pour le compte de Tranzeo, et par Wildeboer Dellelce LLP, pour le compte des placeurs pour compte. Certaines autres questions d'ordre juridique ayant trait aux actions ordinaires offertes en vertu du présent prospectus seront examinées à la date de clôture par Lang Michener LLP, pour le compte de Tranzeo, et par Wildeboer Dellelce LLP, pour le compte des placeurs pour compte.

Les états financiers consolidés vérifiés pour chacun des trois exercices terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002 qui figurent dans le présent prospectus ont été inclus en se basant sur le rapport fourni par Dale Matheson Carr-Hilton Labonte, lequel rapport a été donné sous l'autorité de ladite firme en tant qu'experts en comptabilité et en vérification.

DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

Les lois établies par les autorités législatives dans certaines provinces du Canada confèrent à l'acquéreur un droit de résolution, qui ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la réception du prospectus et des modifications. Ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placement effectuées avec un prospectus contenant des informations fausses ou trompeuses, ou par suite de la non-transmission du prospectus. Toutefois, ces diverses actions doivent être exercées dans des délais déterminés. À cet égard, on se reportera aux dispositions applicables des lois en matière de valeurs mobilières de la province ou du territoire où réside l'acquéreur et on consultera éventuellement un conseiller juridique.

CONSETEMENT DES VÉRIFICATEURS

Nous avons lu le prospectus de Tranzeo Wireless Technologies Inc. (la « Société ») daté du ● 2005 relatif à l'émission et à la vente d'actions ordinaires de la Société. Nous nous sommes conformés aux normes généralement reconnues du Canada concernant l'intervention du vérificateur sur des documents de placement.

Nous consentons à ce que soit inclus dans le prospectus susmentionné notre rapport aux administrateurs de la Société sur les bilans consolidés de Tranzeo Wireless Technologies Inc. aux 31 décembre 2004 et 2003, et sur les états consolidés des résultats, du déficit et des flux de trésorerie des exercices terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002. Notre rapport est daté du ● 2005.

Vancouver (Colombie-Britannique)

Le ● 2005

●
Comptables agréés

TABLE DES MATIÈRES DES ÉTATS FINANCIERS

	<u>Page</u>
Rapport des vérificateurs	F-2
Bilans consolidés	F-3
États consolidés des résultats et du déficit	F-4
États consolidés des flux de trésorerie	F-5
Notes afférentes aux états financiers consolidés	F-6

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Au conseil d'administration de Tranzeo Wireless Technologies Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Tranzeo Wireless Technologies Inc. aux 31 décembre 2004 et 2003 ainsi que les états des résultats, du déficit et des flux de trésorerie des exercices terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société aux 31 décembre 2004 et 2003 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés les 31 décembre 2004, 2003 et 2002 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Vancouver (Colombie-Britannique)

Le 28 mars 2005, le ● 2005 pour la note 10

Comptables agréés

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
BILANS CONSOLIDÉS

	<u>31 mars 2005</u> (non vérifié)	<u>31 décembre 2004</u> (vérifiés)	<u>31 décembre 2003</u> (vérifiés)
ACTIF			
ACTIF À COURT TERME			
Encaisse	276 274 \$	— \$	979 \$
Comptes clients	149 388	267 555	63 148
Charges payées d'avance	294 688	57 991	18 154
Stocks (note 3)	<u>1 731 461</u>	<u>1 080 913</u>	<u>295 039</u>
	2 451 811	1 406 459	377 320
IMMOBILISATIONS CORPORELLES (note 4)	<u>901 318</u>	<u>771 920</u>	<u>181 748</u>
	<u>3 353 129</u>	<u>2 178 379</u>	<u>559 068</u>
PASSIF			
PASSIF À COURT TERME			
Dette bancaire	—	26 585	—
Comptes fournisseurs et charges à payer	1 102 464	701 973	393 974
Montant dû à un apparenté (note 9)	2 463	2 463	38 051
Acomptes de clients	45 085	79 824	30 409
Partie à court terme des débentures convertibles (notes 5 et 9)	<u>957 200</u>	<u>550 000</u>	<u>243 000</u>
	2 107 212	1 360 845	705 434
DÉBENTURES CONVERTIBLES (notes 5 et 9)	<u>636 407</u>	<u>1 038 236</u>	<u>297 295</u>
	<u>2 743 619</u>	<u>2 399 081</u>	<u>1 002 729</u>
CAPITAUX PROPRES (CAPITAUX PROPRES NÉGATIFS)			
CAPITAL-ACTIONS (note 7)	1 497 640	778 340	275 340
ÉLÉMENT DE CAPITAUX PROPRES DES DÉBENTURES CONVERTIBLES (note 5)	54 603	54 603	18 591
DÉFICIT	<u>(942 733)</u>	<u>(1 053 645)</u>	<u>(737 592)</u>
	609 510	(220 702)	(443 661)
	<u>3 353 129</u>	<u>2 178 379</u>	<u>559 068</u>
CONTINUITÉ DE L'EXPLOITATION (note 1)			
ENGAGEMENTS (note 8)			

Approuvé au nom du Conseil,

(signé) JAMES A. TOCHER
Administrateur

(signé) ANTHONY P. KOT
Administrateur

Les notes afférentes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS ET DU DÉFICIT

	Trimestres terminés les 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre		
	2005 (non vérifiés)	2004 (non vérifiés)	2004 (vérifiés)	2003 (vérifiés)	2002 (vérifiés)
CHIFFRE D'AFFAIRES	2 685 196 \$	1 407 486 \$	7 377 386 \$	3 266 920 \$	1 548 714 \$
COÛT DES PRODUITS					
VENDUS	1 858 392	1 063 053	5 492 189	2 591 606	1 227 208
BÉNÉFICE BRUT	826 804	344 433	1 885 197	675 314	321 506
CHARGES					
Ventes et mise en marché . . .	270 337	147 307	744 432	355 009	141 709
Recherche et développement	117 490	50 285	430 255	172 042	85 238
Frais d'administration	227 367	152 214	749 688	354 381	246 260
Amortissement	45 896	12 725	111 970	44 780	38 453
	661 090	362 531	2 036 345	926 212	511 741
BÉNÉFICE (PERTE) AVANT AUTRES ÉLÉMENTS	165 714	(18 098)	(151 148)	(250 898)	(190 235)
AUTRES ÉLÉMENTS					
Intérêt sur la dette à long terme	39 833	18 545	122 526	39 406	12 765
Intérêt accumulé sur les débetures convertibles . . .	5 371	3 162	18 538	6 702	2 184
Perte (gain) de change	9 598	(4 669)	23 841	21 504	9 659
	54 802	17 038	164 905	67 612	24 608
RÉSULTAT NET DE LA PÉRIODE	110 912	(35 136)	(316 053)	(318 510)	(214 843)
DÉFICIT AU DÉBUT DE LA PÉRIODE	(1 053 645)	(737 592)	(737 592)	(419 082)	(204 239)
DÉFICIT À LA FIN DE LA PÉRIODE	(942 733)	(772 728)	(1 053 645)	(737 592)	(419 082)
RÉSULTAT NET DE BASE PAR ACTION	0,01	(0,00)	(0,03)	(0,05)	(0,03)
NOMBRE MOYEN PONDÉRÉ D'ACTIONS EN CIRCULATION	12 076 892	7 704 159	10 875 226	6 883 500	6 883 500

Les notes afférentes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

	Trimestres terminés les 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre		
	2005 (non vérifiés)	2004 (non vérifiés)	2004 (vérifiés)	2003 (vérifiés)	2002 (vérifiés)
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX					
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION					
Résultat net de la période	110 912 \$	(35 136)\$	(316 053)\$	(318 510)\$	(214 843)\$
Ajustements pour rapprocher la perte nette et les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation :					
Amortissement	45 896	12 725	111 970	44 780	38 453
Intérêt accumulé sur les débetures convertibles	5 371	3 162	18 538	6 702	2 184
Variation des actifs et passifs du fonds de roulement					
Charges payées d'avance	(236 697)	(31 006)	(39 837)	(17 754)	1 655
Comptes clients	118 167	(32 441)	(204 407)	(14 268)	(22 238)
Comptes fournisseurs et charges à payer .	400 491	(86 381)	307 999	181 792	185 331
Stocks	(650 548)	(282 235)	(785 874)	(127 195)	(30 246)
Acomptes des clients	(34 739)	(19 282)	49 415	30 409	—
SORTIES DE FONDS NETTES LIÉES AUX					
ACTIVITÉS D'EXPLOITATION	<u>(241 147)</u>	<u>(470 594)</u>	<u>(858 249)</u>	<u>(214 044)</u>	<u>(39 704)</u>
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX					
ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT					
Nouvelles immobilisations corporelles	(175 294)	(118 625)	(702 142)	(105 227)	(99 278)
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX					
ACTIVITÉS DE FINANCEMENT					
Avances d'apparentés (paiements à des apparentés)	—	(36 120)	(35 588)	11 976	(81 939)
Produit net de l'émission de débetures convertibles	—	407 200	1 065 415	307 000	218 000
Produit net de la vente d'actions ordinaires	719 300	405 000	503 000	—	—
	<u>719 300</u>	<u>776 080</u>	<u>1 532 827</u>	<u>318 976</u>	<u>136 061</u>
AUGMENTATION (DIMINUTION) DE LA					
TRÉSORERIE	302 859	186 861	(27 564)	(295)	(2 921)
TRÉSORERIE (INSUFFISANCE DE					
TRÉSORERIE) AU DÉBUT DE LA					
PÉRIODE	<u>(26 585)</u>	<u>979</u>	<u>979</u>	<u>1 274</u>	<u>4 195</u>
TRÉSORERIE (INSUFFISANCE DE					
TRÉSORERIE) À LA FIN DE LA					
PÉRIODE	<u>276 274</u>	<u>187 840</u>	<u>(26 585)</u>	<u>979</u>	<u>1 274</u>
INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES SUR					
LES FLUX DE TRÉSORERIE					
Intérêts versés	40 022	17 038	113 352	34 860	12 765
Impôts sur les bénéfices payés	—	—	—	—	—

Les notes afférentes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2004 ET 2003
ET TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 MARS 2005 ET 2004 (SANS VÉRIFICATION)

1. NATURE DES ACTIVITÉS

Tranzeo Wireless Technologies Inc. (la « Société ») a été constituée en société le 6 décembre 2000 en vertu de la *Company Act* (Colombie-Britannique), et a été prorogée en tant que société fédérale canadienne le 1^{er} avril 2004 sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. La Société a été formée dans le but de développer et de vendre des solutions de connexion Internet sans fil.

Les états financiers ont été préparés conformément à l'hypothèse de la continuité de l'exploitation, selon laquelle l'entreprise sera en mesure de réaliser ses actifs et de s'acquitter de ses obligations dans le cours normal de ses activités. Au 31 décembre 2004, la perte inscrite par la Société s'élevait à 1 053 645 \$. La continuité de l'exploitation dépend de la capacité de la Société à réunir des capitaux supplémentaires pour financer la recherche et le développement en cours et arriver à être une exploitation rentable dans l'avenir.

La direction prévoit obtenir des capitaux additionnels au moyen de placements privés et d'emprunts pour satisfaire à ses besoins d'exploitation courants.

Si à un moment donné l'hypothèse de la continuité de l'exploitation n'est plus adéquate, la Société devra modifier la valeur comptable de ses actifs et passifs. Par conséquent, la capacité de la Société à réaliser la valeur comptable de ses actifs et à poursuivre l'exploitation de l'entreprise est tributaire du soutien financier continu des administrateurs ainsi que de l'augmentation de l'investissement et du fond de roulement.

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

a) Mode de présentation

Ces états financiers, qui sont exprimés en dollars canadiens, ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada.

Certains chiffres comparatifs ont été redressés pour les rendre conformes à la méthode de présentation choisie pour l'exercice considéré.

b) États financiers intermédiaires

Les états financiers aux 31 mars 2005 et 2004 et pour les trimestres terminés à ces dates n'ont pas été vérifiés et ont été examinés par les vérificateurs de la Société conformément aux normes établies dans le chapitre 7110 du *Manuel de l'ICCA*, « Intervention du vérificateur sur des documents de placement d'entités ouvertes et fermées ».

c) Périmètre de consolidation

Ces états financiers ont été préparés sur une base consolidée et comprennent les comptes de la Société et de sa filiale à 100 %, EMC Laboratories Inc. Tous les soldes, les produits et les charges intersociétés importants ont été éliminés.

d) Utilisation d'estimations

Pour dresser des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, la direction doit faire des estimations et poser des hypothèses ayant une incidence sur

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2004 ET 2003
ET TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 MARS 2005 ET 2004 (SANS VÉRIFICATION)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

les montants d'actif et de passif et ceux des actifs et des passifs éventuels présentés à la date du bilan, ainsi que sur les montants des produits et des charges présentés pour l'exercice. En particulier, la direction doit faire des estimations pour les aspects importants suivants : la répartition des coûts et autres charges au coût des produits vendus et aux stocks, la répartition des coûts directs aux frais de recherche et de développement, l'établissement de la moins-value et de la durée de vie utile des biens pour l'amortissement, la juste valeur des instruments financiers, la provision pour moins-value des impôts sur les bénéfices futurs, et la juste valeur des rémunérations et autres paiements à base d'actions.

Les résultats réels qui seront comptabilisés pourraient être différents de ces estimations.

e) Équivalents de trésorerie

La Société considère que les équivalents de trésorerie comprennent tous les instruments à court terme du marché monétaire qui ont une durée d'au plus 90 jours à compter de la date de l'acquisition.

f) Stocks

Les stocks sont composés des matières premières et des produits finis, et sont comptabilisés au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette. Le coût comprend les coûts directs et la répartition des coûts indirects aux produits finis.

g) Amortissement des immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont constatées au coût moins l'amortissement cumulé. Divers taux s'appliquent à l'amortissement des biens sur leur durée de vie utile. Les taux d'amortissement s'établissent comme suit :

Automobiles	30 %, amortissement dégressif à taux constant
Matériel informatique	20 %, amortissement dégressif à taux constant
Logiciels et site Web	100 %, amortissement dégressif à taux constant
Matériel	20 %, amortissement dégressif à taux constant
Entrepôt et améliorations locatives	Amortissement linéaire sur cinq ans

La valeur comptable des immobilisations corporelles est soumise à un test de dépréciation lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que la valeur recouvrable pourra être moins élevée que la valeur comptable. La valeur recouvrable est calculée au moyen des estimations faites par la direction des flux de trésorerie nets futurs non actualisés qui devraient être recouverts des actifs ou des groupes d'actifs particuliers par suite de leur utilisation ou de leur cession ultérieure. Les pertes de valeur sont constatées à la période au cours de laquelle la direction constate leur existence.

h) Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations

L'ICCA a publié récemment une nouvelle norme, soit le chapitre 3110 du *Manuel de l'ICCA*, « Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations ». Cette norme porte sur la

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2004 ET 2003
ET TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 MARS 2005 ET 2004 (SANS VÉRIFICATION)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

constatation et la mesure applicables aux passifs au titre des obligations juridiques liées à la mise hors service d'immobilisations. Selon cette norme, une entité doit constater le passif au titre de ces obligations à la juste valeur puis l'ajuster pour tenir compte de toute variation résultant de l'écoulement du temps et des révisions de l'échéancier ou du montant des flux de trésorerie non actualisés par rapport à l'estimation originale. Le coût de mise hors service d'immobilisations doit être capitalisé à l'immobilisation connexe et passé en charges graduellement. Cette norme est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2004. La direction est d'avis que son application n'a aucune incidence sur ces états financiers.

i) Constatation des produits

Les produits tirés de la vente de produits et de services sont constatés quand le montant du droit est fixé ou est déterminable, la livraison a eu lieu ou les premiers services ont été effectués, et le recouvrement est raisonnablement assuré.

j) Recherche et développement

Les frais de recherche sont passés en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés. Les frais de développement sont passés en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés, sauf si certains critères de report et d'amortissement précis en vertu des principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada ont été satisfaits. La Société inscrit au bilan les frais de développement satisfaisant aux critères jusqu'à la date du commencement de la production commerciale du projet. Les recouvrements accessoires et les ventes de produits d'essai qui ont lieu avant la production commerciale sont portés en réduction des coûts immobilisés. Avant la production commerciale, la direction examine la valeur comptable des frais de développement immobilisés et la Société comptabilise une moins-value au besoin lorsque les événements ou des changements de situation indiquent qu'il y a eu une baisse de valeur.

k) Opérations en devises

La monnaie de fonctionnement de la Société est le dollar canadien. Les actifs et les passifs libellés dans une autre devise sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date du bilan. Les éléments non monétaires sont convertis aux taux de change historiques, sauf les éléments qui sont comptabilisés à la valeur marchande, lesquels sont convertis aux taux de change réels ou moyens en vigueur au cours de l'exercice. Il est tenu compte des gains et des pertes de change sur les opérations en devises dans le calcul des résultats d'exploitation de l'exercice.

l) Perte par action

La Société a adopté la nouvelle norme comptable de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») sur la méthode de calcul et les exigences de présentation du résultat par action. Selon la nouvelle norme, la méthode du rachat d'actions est utilisée pour calculer l'effet dilutif des options d'achat d'actions et d'autres instruments dilutifs. Cette méthode repose sur l'hypothèse que le produit tiré des options d'achat d'actions dans le cours est utilisé pour racheter des actions ordinaires au cours moyen pour la période. Les montants de la perte de base par action ont été

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2004 ET 2003
ET TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 MARS 2005 ET 2004 (SANS VÉRIFICATION)

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

calculés en se fondant sur le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours des périodes visées. Les montants de la perte diluée par action correspondent à ceux de la perte de base par action pour chaque exercice, car il n'a pas été tenu compte de l'effet des débentures convertibles, lesquels titres sont antidilutifs.

m) Impôts sur les bénéfices futurs

La méthode du report variable est utilisée pour comptabiliser les impôts sur les bénéfices. Selon cette méthode, une entreprise constaterait un passif d'impôts futurs chaque fois que le recouvrement ou le règlement de la valeur comptable d'un actif ou d'un passif résulterait en des sorties d'impôts futurs. De même, une entreprise constaterait un actif d'impôts futurs chaque fois que le recouvrement ou le règlement de la valeur comptable d'un actif ou d'un passif produirait une réduction des impôts futurs. Dans le cas de pertes d'impôts inutilisées, de réductions des impôts sur les bénéfices, et de certains éléments qui ont une valeur fiscale mais qui ne peuvent être classés comme actif ou passif dans le bilan, les avantages d'impôts futurs sont établis selon la réalisation probable d'une réduction des impôts futurs. Au 31 mars 2005, aucune économie d'impôts futurs n'a été constatée.

n) Gestion des risques

Risque de change

Une grande partie des activités de la Société est menée aux États-Unis et la majorité de ses achats est effectuée auprès de sources situées à l'extérieur du Canada. Actuellement, la Société ne couvre pas son exposition au risque de change et, par conséquent, il existe un risque lié aux fluctuations des devises.

Risque technologique

La Société exerce ses activités dans un environnement essentiellement axé sur la technologie électronique. Le matériel, les stocks et les activités sont exposés à un risque d'obsolescence résultant des avancées technologiques.

o) Instruments financiers

La juste valeur de l'encaisse, des comptes clients, de l'endettement bancaire et des comptes fournisseurs se rapproche de leur valeur comptable en raison de leur utilisation immédiate ou de leur durée à court terme.

La direction a établi que la valeur comptable des instruments de créance, des débentures convertibles et de la dette d'un apparenté se rapproche de leur juste valeur.

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2004 ET 2003
ET TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 MARS 2005 ET 2004 (SANS VÉRIFICATION)

3. STOCKS

	31 mars	31 décembre	
	2005	2004	2003
	\$	\$	\$
Matières premières	1 302 852	806 241	295 039
Produits finis	428 609	274 672	—
	<u>1 731 461</u>	<u>1 080 913</u>	<u>295 039</u>

4. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

	31 mars 2005		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Automobile	40 879	3 999	36 880
Matériel informatique	200 191	36 072	164 119
Logiciels et site Web	66 922	52 049	14 873
Matériel	655 642	129 225	526 417
Entrepôt et améliorations locatives	196 027	36 998	159 029
	<u>1 159 661</u>	<u>258 343</u>	<u>901 318</u>

	31 décembre 2004		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Automobile	10 919	2 224	8 695
Matériel informatique	155 967	30 312	125 655
Logiciels et site Web	57 029	48 740	8 289
Matériel	564 426	100 222	464 204
Entrepôt et améliorations locatives	196 027	30 950	165 077
	<u>984 368</u>	<u>212 448</u>	<u>771 920</u>

	31 décembre 2003		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
	\$	\$	\$
Automobile	1 351	547	804
Matériel informatique	41 755	13 812	27 943
Logiciels et site Web	40 450	38 908	1 542
Matériel	150 660	31 363	119 297
Entrepôt et améliorations locatives	48 010	15 848	32 162
	<u>282 226</u>	<u>100 478</u>	<u>181 748</u>

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2004 ET 2003
ET TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 MARS 2005 ET 2004 (SANS VÉRIFICATION)

5. DÉBENTURES CONVERTIBLES

Le tableau suivant présente les variations des débentures convertibles au cours des périodes visées :

	Élément de passif	Élément de capitaux propres
	\$	\$
Débentures convertibles émises le 30 novembre 2001	24 155	845
Intérêt accumulé	33	—
Solde au 31 décembre 2002	24 188	845
Débentures convertibles émises en 2002	210 631	7 369
Intérêt accumulé	2 151	—
Solde au 31 décembre 2002	236 970	8 214
Débentures convertibles émises en 2003	296 623	10 377
Intérêt accumulé	6 702	—
Solde au 31 décembre 2003	540 295	18 591
Débentures convertibles émises en 2004	1 029 403	36 012
Intérêt accumulé	18 538	—
Solde au 31 décembre 2004	1 588 236	54 603
Intérêt accumulé	5 371	—
Solde au 31 mars 2005	<u>1 593 607</u>	<u>54 603</u>

Au cours de la période du 30 novembre 2001 au 31 décembre 2004, la Société a reçu au total 1 615 415 \$ de particuliers grâce à l'émission de débentures convertibles qui échoient deux ans après la date d'émission. Les débentures portent intérêt et sont convertibles en actions ordinaires de la Société à un ratio de conversion de 0,25 \$ par action. L'intérêt sur les débentures est payable mensuellement à un taux annuel de 10 % et est composé annuellement. Le porteur d'une obligation peut en tout temps exercer son droit de conversion avant l'échéance. Si la Société réussit à faire inscrire ses actions à la cote d'une bourse canadienne ou américaine, elle pourra demander la conversion, dans lequel cas les porteurs des débentures seront avisés et auront 30 jours pour convertir leurs débentures à raison de 0,25 \$ par action. Après l'expiration des 30 jours, la Société doit rembourser les débentures restantes non encore converties.

Selon les dispositions du chapitre 3860 du *Manuel de l'ICCA*, « Instruments financiers », les éléments de passif et de capitaux propres des débentures convertibles doivent être comptabilisés séparément. La dette a été comptabilisée à sa juste valeur de 1 560 812 \$, en présumant d'un taux d'intérêt sur la juste valeur pour une dette comparable de 12 % par année. L'élément capitaux propres, qui correspond à l'estimation par la direction de la juste valeur attribuée au droit de conversion, a une valeur comptable de 54 603 \$, soit l'écart entre la valeur nominale des débentures convertibles et la juste valeur, telle qu'elle est calculée ci-dessus. La valeur comptable de l'élément capitaux propres a été constatée en tant qu'élément distinct des capitaux propres. En plus du taux d'intérêt stipulé de 10 %, la Société comptabilisera la somme de 54 603 \$ en intérêts débiteurs sur la durée des

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2004 ET 2003
ET TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 MARS 2005 ET 2004 (SANS VÉRIFICATION)

5. DÉBENTURES CONVERTIBLES (suite)

débetures. Ce montant résulte de l'écart existant entre le taux d'intérêt stipulé et le taux d'intérêt sur la juste valeur, lequel donnera lieu à un accroissement de la valeur comptable des débetures pour qu'elle soit égale à la valeur nominale de 1 615 415 \$ à l'échéance.

6. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES FUTURS

Au 31 décembre 2004, la Société et sa filiale avaient des reports en avant de perte d'exploitation nette totalisant environ 996 000 \$, qui pourraient donner lieu à des actifs d'impôts futurs. Les reports de perte en avant pourraient expirer, s'ils ne sont pas utilisés, jusqu'en 2011. La direction considère que la réalisation des économies découlant de ces actifs d'impôts futurs demeure incertaine en raison de la rentabilité limitée de la Société dans le passé. Par conséquent, une provision pour moins-value a été établie pour les actifs d'impôts futurs et aucune économie au titre des actifs d'impôts futurs n'a été comptabilisée.

Un rapprochement de la charge d'impôts exigibles aux taux prévus par la loi et des impôts déclarés s'établit comme suit :

	Trimestre terminé le 31 mars 2005	Exercice terminé le 31 décembre 2004	Exercice terminé le 31 décembre 2003
	\$	\$	\$
Bénéfice (perte) avant impôts sur les bénéfices	110 912	(1 053 645)	(737 592)
Charge d'impôts exigibles aux taux prévus par la loi	19 521	(333 312)	(224 133)
Économies non constatées découlant de pertes autres qu'en capital	(19 521)	333 312	224 133
Impôts sur les bénéfices	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>

Les incidences fiscales des écarts temporaires qui donnent lieu à des éléments importants d'actifs et de passifs d'impôts futurs potentiels aux taux d'imposition en vigueur courants s'établissent comme suit :

	31 mars 2005	31 décembre 2004	31 décembre 2003
Actifs (passifs) d'impôts futurs :			
Pertes d'exploitation disponibles pour des périodes futures . .	263 927	267 200	203 538
Excédent de la valeur comptable nette des immobilisations corporelles sur la fraction non amortie du coût en capital	(5 040)	(5 040)	(5 040)
	258 887	292 161	202 907
Provision pour moins-value	(258 887)	(292 161)	(202 907)
Actif d'impôts futurs, montant net	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2004 ET 2003
ET TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 MARS 2005 ET 2004 (SANS VÉRIFICATION)

7. CAPITAL-ACTIONS

Autorisé

100 000 000 d'actions ordinaires avec droit de vote, sans valeur nominale

	Actions	\$
Solde aux 31 décembre 2001, 2002 et 2003	6 883 700	275 340
Émis contre espèces par placement privé au prix de 0,10 \$ par action . .	5 030 000	503 000
Solde au 31 décembre 2004	11 913 700	778 340
Émis contre espèces par placement privé au prix de 1,00 \$ par action . .	719 300	719 300
Solde au 31 mars 2005	12 633 000	1 497 640

Au 31 mars 2005, la Société n'avait octroyé aucune option d'achat d'actions et elle n'avait constaté aucune rémunération à base d'actions.

8. ENGAGEMENTS

Engagements locatifs

La Société loue des locaux et du matériel de bureau ainsi que des véhicules en vertu d'un contrat de location-exploitation, dont les paiements pour les cinq prochains exercices s'établissent comme suit :

	\$
2005	191 293
2006	191 293
2007	188 106
2008	178 828
2009	42 863
	792 383

Engagements de garantie

La Société accorde une garantie d'un an sur toutes les ventes de produits et la fabrication à façon. Les retours sous garantie de la Société se chiffrent à moins de 1 % par année.

9. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

Les avances reçues d'apparentés ne portent pas intérêt et ne comportent aucune modalité de paiement fixe.

En 2004, la Société a conclu une obligation locative d'une durée de cinq ans visant la location de locaux à bureaux et d'entrepôt d'une société fermée appartenant au président de la Société. Au cours de l'exercice, la Société a versé la somme de 72 000 \$ aux termes de ce contrat.

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2004 ET 2003
ET TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 MARS 2005 ET 2004 (SANS VÉRIFICATION)

9. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS (suite)

Au cours de l'exercice, la Société a versé 260 303 \$ (196 416 \$ en 2003) en rémunération à ses cadres dirigeants.

Est inclus dans les débetures convertibles un montant de 211 500 \$ dû à des apparentés.

Toutes les opérations entre apparentés sont exécutées dans le cours normal des activités et sont mesurées à la valeur d'échange, laquelle correspond au montant de la contrepartie établie et convenue par les apparentés.

10. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS

Le 29 avril 2005, la Société a effectué le placement privé de 190 000 actions ordinaires qui ont été émises au prix de 1,00 \$ l'action pour un produit totalisant 190 000 \$.

Le 19 mai 2005, la Société a modifié son capital-actions autorisé pour un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale et un nombre illimité d'actions privilégiées sans valeur nominale.

Le 30 mai 2005, la Société a conclu une convention de fusion avec son actionnaire détenant le contrôle, JAT Ventures Ltd. (« JAT »). À la réalisation de la fusion, toutes les actions de la Société détenues directement par JAT seront détenues directement par les actionnaires de JAT. La fusion n'entraînera aucun changement dans le nombre d'actions en circulation de la Société.

Le • 2005, la Société a émis 250 000 actions ordinaires à une valeur réputée de 0,25 \$ par action pour l'acquisition de tous les actifs d'entreprise d'un prestataire de services Internet à Whistler, en Colombie-Britannique, détenu par E-Net Interactive Inc., à un prix d'achat totalisant 62 500 \$.

En mai 2005, la Société a adopté un régime d'options d'achat d'actions (le « régime ») qui comporte les modalités importantes suivantes. Le régime permet à la Société d'octroyer à ses administrateurs, ses hauts dirigeants, ses employés et aux autres prestataires de services des options leur permettant d'acheter des actions ordinaires. Le nombre maximal d'actions qui peuvent être émises par suite de la levée des options d'achat d'actions octroyées en vertu du régime ne doit pas dépasser 10 % des actions ordinaires alors émises et en circulation. Le prix de levée des options d'achat d'actions octroyées en vertu du régime, de la façon établie par le conseil d'administration à son entière appréciation, ne doit pas être inférieur au « cours boursier » des actions (au sens où l'entendent les politiques de la Bourse de Toronto (la « TSX ») ou si les actions ne sont plus inscrites à la cote de la TSX aux fins de négociation, alors selon le cours affiché sur toute autre bourse de valeurs à la cote de laquelle les actions sont inscrites ou sur tout système de cotation où les actions sont affichées aux fins de négociation. À l'expiration d'une option, ou si une option est autrement résiliée, pour quelque raison que ce soit, sans avoir été levée intégralement, le nombre d'actions visées par l'option expirée ou résiliée sera de nouveau disponible pour les fins du régime. Toutes les options octroyées en vertu du régime auront une date d'expiration ne dépassant pas 10 ans après la date à laquelle le conseil d'administration a octroyé l'option et a annoncé cet octroi. Si le titulaire d'une option cesse d'être un administrateur de Tranzeo ou de ses filiales (autrement qu'en raison de son décès ou pour motif) selon le cas, alors l'option octroyée expirera pas plus de 90 jours après la date à laquelle le titulaire de l'option cesse d'être un administrateur ou un employé de Tranzeo ou de ses filiales, sous réserve des modalités énoncées dans le régime. Si le titulaire de l'option est destitué de son emploi ou de son

TRANZEO WIRELESS TECHNOLOGIES INC.
NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 2004 ET 2003
ET TRIMESTRES TERMINÉS LES 31 MARS 2005 ET 2004 (SANS VÉRIFICATION)

10. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS (suite)

poste pour motif, toutes les options qu'il détient, qu'elles soient acquises ou non à la date de la destitution, prendront fin immédiatement et le titulaire de l'option n'aura aucun droit de lever l'une quelconque des options. Les options octroyées en vertu du régime sont incessibles et peuvent être assujetties aux dispositions d'acquisition établies par le conseil d'administration.

En mai 2005, la Société, par l'entremise de ses placeurs pour compte, Paradigm Capital Inc. et Corporation Recherche Capital (collectivement, les « placeurs pour compte ») ont déposé un prospectus provisoire visant le premier appel public à l'épargne de ● actions ordinaires au prix d'offre de ● \$, qui donnera lieu à un produit brut de ● \$ et à un produit net estimatif de ● \$. Ce placement sera réalisé conformément aux règles et normes de la TSX et n'est pas assujéti à un montant minimal. Les placeurs pour compte recevront une commission en espèces correspondant à 7,5 % du produit brut du placement. De plus, les placeurs auront également le droit de recevoir des bons de souscription des placeurs pour compte dont le montant correspond à 12,5 % du nombre d'actions ordinaires vendues en vertu du placement. Chaque bon de souscription permettra au placeur pour compte d'acheter une action ordinaire au prix d'offre pour une période de 12 mois après la clôture du placement, et à un prix de ● \$ au cours de la deuxième période de 12 mois par la suite. La Société a aussi accepté d'accorder aux placeurs pour compte une option pour attributions excédentaires permettant l'achat au prix d'offre d'un nombre d'actions supplémentaires correspondant à 7,5 % du nombre d'actions ordinaires émises dans le cadre du placement. L'option pour attributions excédentaires pourra être levée pour une période de 30 jours à compter de la date de clôture du placement.

11. INFORMATIONS SECTORIELLES

	<u>Canada</u>	<u>É.-U.</u>	<u>Autres</u>	<u>Total</u>
	\$	\$	\$	\$
2005				
Chiffre d'affaires	594 628	1 944 357	146 211	2 685 196
Immobilisations	901 318	—	—	901 318
2004				
Chiffre d'affaires	1 657 323	5 342 203	377 860	7 377 386
Immobilisations	771 920	—	—	771 920
2003				
Chiffre d'affaires	808 718	2 310 550	147 652	3 266 920
Immobilisations	181 748	—	—	181 748
2002				
Chiffre d'affaires	456 853	945 547	146 314	1 548 714
Immobilisations	120 923	—	—	120 923

ATTESTATION DE TRANZEO

Le 30 mai 2005

Le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants ayant trait aux titres offerts par le présent prospectus comme l'exigent la partie 9 de la *Securities Act* (Colombie-Britannique), la partie 9 de la *Securities Act* (Alberta), la partie XI de la *Securities Act, 1988* (Saskatchewan), la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), la partie 6 de la *Loi sur les valeurs mobilières* (New-Brunswick), l'article 63 de la *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), la partie II de la *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard) et la partie XIV de la *Securities Act* (Terre-Neuve-et-Labrador) et leurs règlements d'application respectifs. Le présent prospectus, selon les exigences de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application, ne contient aucune information fautive ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres faisant l'objet du placement.

(signé) JAMES A. TOCHER
Président du conseil d'administration et
chef de la direction

(signé) DOUGLAS E. HOWES
Chef de la direction financière

Au nom du conseil d'administration

(signé) TRUDI A. KLOEPPER
Administratrice

(signé) ANTHONY P. KOT
Administrateur

ATTESTATION DES PLACEURS POUR COMPTE

Le 30 mai 2005

À notre connaissance, le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants ayant trait aux titres offerts par le présent prospectus comme l'exigent la partie 9 de la *Securities Act* (Colombie-Britannique), la partie 9 de la *Securities Act* (Alberta), la partie XII de la *Securities Act, 1988* (Saskatchewan), la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), la partie 6 de la *Loi sur les valeurs mobilières* (New-Brunswick), l'article 64 de la *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), la partie II de la *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard) et la partie XIV de la *Securities Act* (Terre-Neuve-et-Labrador) et leurs règlements d'application respectifs. À notre connaissance, le présent prospectus, selon les exigences de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application, ne contient aucune information fautive ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres faisant l'objet du placement.

PARADIGM CAPITAL INC.

Par : (signé) JOHN WARWICK

CORPORATION RECHERCHE CAPITAL

Par : (signé) ROBERT W. WILSON