



MOT DU PRÉSIDENT

NOTRE TECHNOLOGIE REMPLIT SES PROMESSES

Les derniers mois ont permis à PowerTech de faire des progrès importants. Au plan commercial, nous avons notamment connu beaucoup de succès avec notre programme V.I.PIC. D'un point de vue corporatif, c'est avec beaucoup de satisfaction que nous avons pu annoncer le 2 août dernier la conclusion d'un financement privé de 1,5 million \$ auprès de la société SIPAR, un investisseur québécois réputé. Le produit de ce placement permettra à PowerTech d'accélérer ses activités de commercialisation, dont celles associées à notre programme V.I.PIC.

Le programme V.I.PIC est une initiative lancée il y a quelques mois destinée aux entrepreneurs ainsi qu'aux distributeurs et détaillants d'équipements et de machinerie de construction. Le programme permet aux participants d'utiliser à frais minimes pour une période déterminée notre « PicBucket », en retour de quoi ces derniers acceptent que les résultats de leur expérience d'utilisation de notre technologie ainsi que leur nom soient mentionnés dans nos efforts de développement commercial.

En allant de l'avant avec le programme V.I.PIC, nous estimions que cette initiative serait susceptible de permettre à l'entreprise de réaliser des percées commerciales importantes rapidement. Or, les dernières semaines sont en train de confirmer la justesse et l'efficacité de cette stratégie. En effet, les entreprises participant actuellement au programme V.I.PIC, tant au Québec qu'en Ontario, se disent impressionnées par la performance de nos produits. Comme nous nous y attendions, notre technologie remplit ses promesses en permettant à ses utilisateurs de réaliser des gains d'efficacité substantiels. Nous sommes donc confiants que le programme V.I.PIC se traduira par des ventes significatives d'unités de notre PicBucket et de ses différents accessoires, dont le PicPins (jeu de démolition à trois pointes), le PicBlade (plaque à compaction), le PicGrate (lame plate) et le PicPlate (plaque à compaction).

Par ailleurs, en soutien au déploiement de notre programme V.I.PIC, nous poursuivons nos efforts de développement commercial sur d'autres fronts. Nous avons notamment intégré récemment à notre plan de commercialisation un volet tactique ciblant spécifiquement l'Est de l'Amérique du Nord. Nous souhaitons également continuer d'assurer à PowerTech une solide présence dans les foires commerciales majeures de notre industrie. Ainsi, l'entreprise participera le 27 septembre prochain à l'événement ICCUE 2005, à Louisville, au Kentucky, qui regroupera

quelque 700 joueurs de l'industrie de la construction. Cette foire commerciale suscite beaucoup d'intérêt auprès des gestionnaires municipaux et d'équipements d'utilité publique.

Au cours des derniers mois, l'entreprise a participé à d'autres événements de même nature, soit *The Heavy Equipment Show* tenu à Toronto, *The Heavy Construction Show*, à Abbotsford en Colombie Britannique, en plus d'avoir eu la possibilité de faire une démonstration devant les membres de l'Association des professionnels à l'outillage municipal à Trois-Rivières.

Au cours des prochains mois, PowerTech continuera à axer principalement ses efforts sur la commercialisation de sa technologie. En nous basant entre autres sur les excellents résultats obtenus dans le cadre du programme V.I.PIC, nous croyons que nous disposons de tous les atouts nécessaires pour mener à bien notre plan d'affaires et faire de PowerTech un franc succès.

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



Rapport de Gestion
3^e trimestre finissant le 30 juin 2005

Rapport de gestion sur la situation financière et les résultats des opérations

Introduction

Cette analyse porte sur la situation financière et les résultats d'exploitation de Corporation Power Tech inc. (TSX-V : PWB) (« la société » ou « Power Tech ») pour la période du 1^{er} avril 2005 au 30 juin 2005. Ce rapport doit être lu de concert avec l'information contenue dans les états financiers trimestriels consolidés de la société et les notes afférentes pour la période de trois mois terminé le 30 juin 2005.

Les états financiers consolidés de Corporation Power Tech inc. ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR) et à moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

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

Vue d'ensemble

Au cours du trimestre, la société a continué ardemment son développement des affaires et sa stratégie de commercialisation tout en se préparant au point de vue opérationnel à une production à grande échelle.

Des progrès significatifs ont été accomplis afin de promouvoir l'Entreprise et sa technologie en participant à certaines expositions de l'industrie, démonstrations de produits et aux programmes de commercialisation ciblés.

En outre, subséquent au 30 juin 2005, la compagnie a effectué une transaction de financement qui fournit les fonds nécessaires pour poursuivre un certain nombre d'opportunités clé qui se sont matérialisées ces derniers mois. La transaction de 1,5 \$ millions a été accomplie le 2 août 2005. Ce financement, sous la forme de débenture convertible sur 5 ans avec un taux d'intérêt de 12,95% se terminant le 2 août 2010, tient compte de la conversion à n'importe quel moment dans une action ordinaire Power Tech et un bon de souscription d'achat d'actions additionnel à un prix initial de 0,70 \$ par part. Le prix de conversion augmenterait selon les dispositions minimum présentées par la bourse.

Les fonds générés suite à ce financement permettront à la compagnie d'accroître ses activités de développement des affaires à venir, spécifiquement au Canada et aux États-Unis.

Description des activités

Power Tech se spécialise dans la mise au point, l'intégration et la commercialisation de technologies de pointe permettant d'améliorer substantiellement la performance, la productivité et la fonctionnalité des équipements et systèmes industriels d'excavation dans l'industrie de la construction et de certaines applications liées aux industries de l'aluminium, des mines, du orage de tunnels, de la foresterie et de l'archéologie, et au secteur militaire.

La société possède la propriété intellectuelle de la technologie utilisée du produit principal, le PicBucket. Le PicBucket est un godet avec une puissance de percussion auquel on ajoute des outils interchangeables permettant d'assurer une performance et une fonctionnalité maximale pour des travaux spécifiques. Cette combinaison innovatrice d'un godet et d'un marteau hydraulique devrait permettre à la société de se positionner dans l'industrie de l'excavation puisqu'à ce jour, aucun équipement n'a pu offrir les caractéristiques de performance combinées offertes par cette technologie.

Statut du projet de développement

La Corporation Power Tech inc. demeure une compagnie à l'étape de développement. La technologie principale est prête pour la commercialisation, cependant aucun revenus d'opérations n'ont encore été enregistrés.

Dès le début, le projet principal de Power Tech a été le développement d'un godet d'excavation muni d'une cellule hydraulique intégrée afin d'offrir la puissance de percussion dans tous les types de travail et tous les angles d'attaque. Le développement de la technologie est complété et le seul travail de développement qui se poursuit est celui d'accessoires additionnels pouvant être employés avec le PicBucket.

Le plan de la compagnie pour le projet est simple –machiner un produit qui est efficace, durable et robuste pour ses utilisateurs et capable d'être fabriqué à grande échelle avec qualité et uniformité. La compagnie croit que ces buts ont été rencontrés et concentre ses efforts principalement sur le développement des affaires et les opportunités de commercialisation afin d'apporter le produit sur les chantiers et générer des ventes.

Il est prévu que ces efforts seront récompensés avec les revenus générés d'ici quelques mois. Jusqu'à présent, 505 000 \$ ont été dépensés pour le développement et les tests de la technologie et 404 000 \$ additionnels ont été dépensés en efforts préliminaires de commercialisation tels que le positionnement de produit, le site internet, les articles promotionnels, les expositions d'industrie, etc. Nous prévoyons que 250 000 \$ additionnels seront nécessaires dans les mois à venir afin d'accomplir le développement des accessoires du PicBucket et créer les outils et les programmes de vente spécifiques nécessaires pour pénétrer les marchés visés.

Vision et stratégies

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

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

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

Pour surmonter ce défi, la stratégie à court terme de la société est de viser un marché régional. La société compte distribuer ses produits aux utilisateurs qui croient en la technologie et qui par la suite, pourront fournir des témoignages et des démonstrations pour le développement de marchés plus vastes. De plus, les efforts de développement avec les distributeurs et les partenaires stratégiques contribuent à générer de la publicité additionnelle et donner de la crédibilité au produit.

De plus, la société participe déjà à certaines conférences, expositions et foires d'industrie afin d'accélérer le moussage et la réputation de marque des produits et de la société. Pendant les trois derniers mois il y a eu des progrès significatifs accomplis dans des secteurs géographiques où la technologie a été démontrée pour un certain nombre de clients potentiels. Suite aux mesures prises par la compagnie, il y a une augmentation de l'excitation pour une nouvelle technologie révolutionnaire. Le cycle de vente pour les clients majeurs est long mais tous ces efforts sont en conformité avec notre développement des affaires et notre plan de commercialisation. Nous prévoyons que cette stratégie générera des revenus à court terme.

Résultats d'exploitation

Les principaux objectifs de la société pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2005 sont:

- a) de poursuivre l'implantation de la stratégie du développement des affaires en centralisant nos efforts sur des régions géographiques spécifiques;
- b) finaliser les efforts de mise en marché préliminaires qui définissent le positionnement du produit, l'image de la compagnie ainsi que le matériel promotionnel;
- c) de poursuivre la création d'une structure interne adéquate favorisant l'obtention des premières ventes de la société.

Pour promouvoir l'entreprise davantage et accélérer le moussage et la réputation de marque pour sa technologie, la compagnie a participé à trois expositions pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2005 :

- 1) The Heavy Equipment Show, à Toronto, Ontario ;
- 2) The Heavy Construction Show, à Abbotsford, BC ;
- 3) L'Association des Professionnels à l'Outillage Municipal, à Trois-Rivières, Québec.

La société a progressé considérablement au cours des douze derniers mois donc l'analyse des résultats avec ceux de la période comparative montre une progression importante dans le développement la société.

Revenus

La société n'a enregistré aucun revenu pour la période du 1^{er} avril 2005 au 30 juin 2005.

Frais de ventes et d'administration

Les frais d'administration s'élèvent à 323 357 \$ pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2005 comparativement à 118 533 \$ pour la même période l'année dernière. Une portion significative de ces dépenses inclut la rémunération (116 411 \$), les frais d'administration liés au plan d'options d'achat d'actions (55 644 \$) et au service professionnel et légal (33 911 \$).

Les frais de ventes s'élèvent à 163 908 \$ par rapport à 11 882\$ pour la même période l'année dernière. La majorité de ces dépenses découlent de l'embauche de deux consultants aux ventes à temps plein, le développement d'un plan stratégique de commercialisation, les frais liés à la production des outils promotionnels donnés à contrat ainsi que notre participation à trois foires d'industrie, tel que mentionné ci-dessus.

Frais financiers

Les frais financiers ont diminué comparativement à la même période l'année dernière dû au remboursement de la dette à long-terme (débenture convertible) en février 2005. Les seuls frais proviennent des transactions et traitements bancaires pour la période de trois mois.

Amortissement des immobilisations corporelles

L'amortissement des immobilisations corporelles est de 5 725 \$ pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2005.

Amortissement des autres actifs

L'amortissement des autres actifs, composés de brevets et de frais de développement reportés, s'établit à 27 230 \$ par rapport à 11 681 \$, pour la même période l'année dernière.

Quant aux frais de développement reportés, ils sont amortis linéairement sur une période de 3 ans à compter du début des activités de développement des affaires (à être complètement amortis en mars 2007). L'amortissement des frais de développement reportés s'élève à 25 604 \$ comparativement à 8 613 \$ l'année dernière.

Les brevets sont comptabilisés au coût et sont amortis linéairement sur leur durée de vie utile. L'amortissement des brevets s'élève à 1 626 \$ pour la période.

Autres revenus

Le revenu d'intérêt de 9 267 \$ de la période de trois mois terminée le 30 juin 2005, provient de l'intérêt généré par des dépôts en espèces auprès d'institutions financières canadiennes.

Perte nette

La perte nette pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2005 est de 511 356 \$. Cette perte est expliquée principalement dû à l'accentuation des efforts de commercialisation et les frais récurrents de la gestion courante.

Résultat sommaire trimestriel

Le sommaire ci-dessous présente les quatre périodes où PowerTech a publié des états financiers. Les périodes décrites ci-dessous n'ont pas toutes la même durée : la période est maintenant normalisée avec un exercice budgétaire se terminant le 30 septembre. La perte nette a augmenté en raison de la hausse des ressources financières nécessaires à la commercialisation et aux activités de développement des affaires.

Trimestre	Revenues	Perte nette	Perte nette par action	
			Basic	Dilué
Trimestre finissant le 30 juin 2005	0 \$	(511,357) \$	(0.02) \$	(0.02) \$
Trimestre finissant le 31 mars 2005 (4 mois)	0 \$	(637,655) \$	(0.03) \$	(0.03) \$
Trimestre finissant le 30 novembre 2004	0 \$	(242,513) \$	(0.01) \$	(0.01) \$
Exercice terminé le 31 août 2004 (308 jours)	0 \$	(364,099) \$	(0.01) \$	(0.01) \$

Notes :

1. Les premiers états financiers pour PowerTech ont été préparés en date du 31 août 2004.
2. Depuis l'accomplissement de sa transaction de qualification avec Capital CMJ inc. en février 2005, Power Tech a 27 750 000 actions ordinaires en circulation, 1 990 000 options additionnelles et 5 000 000 garanties en circulation. Par conséquent, le nombre d'actions en circulation entièrement diluées est de 34 740 000. Cependant, afin de ne pas réduire l'effet de dissolution, ces options et ces garanties n'ont pas été incluses dans le calcul de la perte diluée par part car l'effet serait anti-dilué.

Bilan

Espèces

Au 30 juin 2005, les espèces sont de 508 306 \$ comparativement à 46 794 \$ au 30 août 2004. En février 2005, la fusion avec Capital CMJ inc. (expliqué en détail dans le rapport de gestion du 31 mars 2005) ainsi que le financement privé expliquent principalement l'augmentation des espèces.

Actifs à court terme

Les actifs à court terme non-monétaires ont augmenté considérablement entre le 31 août 2004 et le 30 juin 2005 de 136 157 \$ à 1 077 093 \$. Tel que mentionné ci-dessus, l'augmentation des espèces est due aux montants de la fusion avec Capital CMJ inc. ainsi qu'au financement privé. Depuis la fin août 2004, une somme considérable de 346 454 \$ à été investie pour l'inventaire en main prêt pour les tests, démonstrations et ventes éventuelles.

Outre l'augmentation des espèces décrite précédemment, les crédits d'impôts à recevoir prévus ont augmenté de 53 578 \$ à 103 578 \$ et les taxes à recevoir ont augmentées à 90 037 \$.

Passifs à court terme

Les créiteurs et frais courus ont connus également une hausse substantielle de l'ordre de 227 556 \$ reflétant l'augmentation du niveau des activités dans l'ensemble des secteurs de la société.

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles ont augmenté de 27 996 \$ depuis le 31 août 2004. Des investissements relativement mineurs ont été effectués pour des équipements industriels, des équipements de bureau et informatiques pour les nouveaux employés.

Actifs incorporels

Les actifs incorporels incluent les brevets détenus par la société ; aucun changement important ne s'est ajouté depuis le 31 août 2004.

Frais de développement reportés, au coût amorti

Au 30 juin 2005, les frais reportés au montant de 199 460 \$, ont connu une augmentation de 76 483 \$ comparativement au 31 août 2004. Pendant cette période, la société a investi des sommes supplémentaires afin de raffiner la conception des premiers produits commercialisables (accessoires, nouveaux outils et outils améliorés). Récemment, des changements mineurs au produit, afin d'en améliorer la durabilité à long-terme, ont été effectués et testés. Un montant de 103 578 \$ en crédits d'impôt pour la recherche et le développement ont été comptabilisés en réduction de frais de développement reportés.

Dettes à long terme

Tel que décrit dans le rapport de gestion du 31 mars 2005, toutes les dettes à long terme ont été éliminées lorsque la société a remboursé l'ensemble des débetures convertibles émises à même le produit du placement privé pour un montant total de 696 701 \$, en février 2005.

Liquidités et ressources financières

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation au montant de 483 716 \$ pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2005, s'expliquent principalement par les dépenses encourues relativement aux frais de vente, de commercialisation et d'administration.

La variation nette des éléments hors caisse du fonds de roulement a également contribué négativement aux flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation pour un montant de 60 959 \$. L'augmentation de l'inventaire et des taxes à recevoir sont contrebalancés par une augmentation significative des comptes payables et des dépenses encourues.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2005, les activités d'investissement ont utilisées 61 900 \$. Un montant de 25 586 \$ a été utilisé pour l'acquisition d'immobilisations corporelles et 36 314 \$ pour des frais de développements différés.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Il n'y a pas eu d'activités de financement pour la période de trois mois se terminant le 30 juin 2005.

Position financière

En date du 30 juin 2005, la société dispose d'un fond de roulement de 774 917 \$ incluant des espèces et quasi espèces au montant de 508 306 \$. Le montant du fond de roulement a diminué de 484 456 \$ depuis le dernier rapport de gestion du 31 mars 2005. Dû aux multitudes

d'opportunités potentielles pour la croissance des ventes, la compagnie réalise que des fonds additionnels sont nécessaires afin de pouvoir profiter des occasions de développement des affaires qui se sont présentés. Considérant ce besoin, l'entreprise a conclu une entente avec un fond d'investissements pour le financement d'une débenture convertible au montant de 1,5 \$ millions laquelle est prévue clôturer d'ici la fin juillet 2005.

Avec l'addition de ces fonds, la société juge que les fonds seraient alors suffisants pour financer son exploitation pour les prochains 12 mois. Les ventes sont prévues de se matérialiser au début de septembre 2005.

Bien que la société estime être en mesure de générer des revenus à court terme, il faut considérer que la société a subi des pertes importantes depuis sa constitution et peut avoir des besoins futurs en capitaux, surtout pour le développement et la commercialisation de ses technologies et les programmes spéciaux mis de l'avant pour pénétrer les marchés visés. La société désire financer ses besoins futurs de capitaux principalement au moyen des espèces et quasi-espèces disponibles et éventuellement par un financement par capitaux propres ou par dette, à un coût acceptable pour la société. La capacité de générer des capitaux à court et à long terme suffisants dans le futur dépend de divers facteurs, dont la conjoncture économique générale, les progrès technologiques, l'acceptation par le marché de ses technologies et la concurrence en plus des autres risques mentionnés à la rubrique « risques et incertitudes ».

Engagements

En date du 30 juin 2005, PowerTech a deux engagements – un pour la location d'équipements et l'autre pour la location d'un véhicule. Le paiement minimal pour les années fiscales à venir s'établit comme suit :

	Total	2005	2006/ 2007	2008/ 2009	Années suivantes
Équipement de location	8 968 \$	498 \$	3 986 \$	3986 \$	498 \$
Véhicule de location	30 647 \$	1 999 \$	15 990 \$	12 658 \$	0 \$
TOTAL	39 615 \$	2 497 \$	19 976 \$	16 644 \$	498 \$

Principales conventions et estimations comptables

La préparation des états financiers selon les PCGR nécessite de la part de la direction l'utilisation d'estimations et d'hypothèses qui ont un effet sur les montants d'actif et de passif portés aux états financiers, sur la divulgation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers ainsi que sur les montants déclarés des produits et des charges durant la période visée. Ces estimations sont basées sur l'expérience de la direction et sur d'autres hypothèses qu'elle croit être raisonnable dans les circonstances. Les lecteurs sont priés de se référer à la note 2 des états financiers pour la période de quatre mois terminée le 30 juin 2005 et à la note 3 des états financiers annuels consolidés pour l'exercice terminé le 31 août 2004, pour une description des

estimations comptables critiques. Les états financiers en date du 31 août 2004 sont disponibles à la page 82 du document intitulé « *déclaration de changement à l'inscription – français* » affiché sur SEDAR.

Risques et incertitudes

Il y a un nombre de risques et incertitudes auxquels société est sujette compte tenu de la technologie et du stade de développement de celle-ci. Les affaires de Power Tech seront sujettes à certains risques incluant mais non limités aux suivants:

- *Vulnérabilité quant à la protection de la technologie exclusive* - Les brevets de protection du PicBucket et les procédés de fabrication peuvent être vulnérables à des contestations provenant de tiers.
- *La concurrence, la désuétude technologique* – Des progrès technologiques et le développement des produits par la concurrence peuvent avoir pour effet de rendre vétustes les produits de la compagnie ou d'en réduire leur valeur.
- *La gestion de la croissance et le développement de marché* - Il n'y a aucune garantie que la compagnie résultante puisse développer son marché de façon significative, affectant ainsi sa rentabilité. La croissance rapide du champ d'activité de la compagnie pourrait avoir pour effet de créer des pressions significatives sur la direction, sur les opérations et les ressources techniques.
- *Vulnérabilité face à la demande* - Power Tech tirera la vaste majorité de ses revenus de la vente de ses équipements d'excavation et de produits connexes. Par conséquent, la compagnie est particulièrement vulnérable aux fluctuations de la demande à l'égard d'équipements d'excavation. Donc, si la demande à l'égard de l'équipement d'excavation de la compagnie et de ses produits connexes diminue de façon importante, l'entreprise et les résultats d'exploitation pourraient être touchés de façon défavorable.
- *Établissement des prix en fonction du marché* - Le marché très concurrentiel dans lequel la compagnie compte faire affaires pourrait amener celle-ci à réduire ses prix. Si ses concurrents offrent de gros escomptes sur certains produits afin de reprendre des parts de marché ou d'en gagner de nouvelles ou de vendre d'autres équipements d'excavation, Power Tech pourrait devoir baisser ses prix et offrir d'autres modalités favorables afin de livrer concurrence de façon réussie.
- *Importance et coûts de la main-d'œuvre* – Power Tech dépendra des services de ses employés techniques et de son personnel de direction clé. La perte de l'une de ces personnes pourrait avoir une incidence défavorable importante sur l'entreprise.
- *Les Acquisitions* – La compagnie pourrait procéder à des acquisitions sélectives de produits ou d'entreprises qui, selon elle, complètent les siennes. Il est possible que l'entreprise ne soit pas encore en mesure de repérer des possibilités d'acquisitions appropriées à des prix raisonnables, qu'elle ne soit pas en mesure de réaliser une acquisition ou encore intégrer avec succès à ses activités un produit ou une entreprise acquise.
- *Erreurs dans les produits* - Les produits qui seront fabriqués et distribués par la compagnie sont complexes et, par conséquent, peuvent contenir des erreurs qui pourraient être décelées à tout moment du cycle de vie d'un produit.

Information prospective

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

(s) Carol Murray

(s) Matthew Blackmore

Carol Murray
Président et chef de la direction

Matthew Blackmore
Vice-président administration et finances

Blainville, Québec, le 5 août 2005