



## **LES BASES D'UNE CROISSANCE RAPIDE DES REVENUS SONT MAINTENANT EN PLACE**

Au cours des derniers mois, PowerTech a poursuivi le déploiement de sa stratégie de commercialisation en concluant plusieurs ententes de partenariat porteuses pour l'avenir de l'entreprise, notamment avec la société NPK Construction Equipment. Ces nouvelles alliances s'inscrivent parfaitement dans le cadre de notre plan d'affaires, qui vise à permettre à PowerTech de s'allier à des partenaires de premier plan, solidement implantés dans leurs marchés respectifs.

Notre entente commerciale avec NPK, un des leaders mondiaux dans la commercialisation d'équipements de démolition pour la machinerie lourde, constitue une étape particulièrement décisive de notre développement. Dans le cadre de cet accord, NPK, qui s'appuie sur un vaste réseau de plus de 300 points de vente, commercialisera nos produits sous les couleurs et la marque réputée NPK aux États-Unis, au Mexique et en Amérique latine. La décision de notre nouveau partenaire de s'associer à nous vient assurément confirmer la qualité de notre technologie. Concrètement, cet accord commercial devrait se traduire pour PowerTech par des ventes annuelles de plusieurs centaines d'unités de ses produits PicBucket et PicHammer.

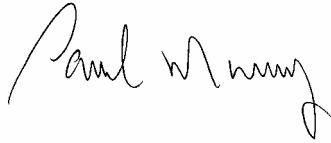
### **Commandes de 12 unités du PicBucket en janvier 2007**

Les différentes ententes de partenariat conclues par PowerTech au cours des derniers mois, combinées au succès de notre programme de commercialisation V.I.PIC et à notre participation à des salons et expositions d'envergure de l'industrie de la construction, commencent aujourd'hui à porter fruits. En janvier dernier, la Société a reçu des commandes pour 12 unités complètes du PicBucket, ce qui signifie qu'à ce jour incluant les commandes en main, nous avons des engagements sur plus d'unités que durant l'ensemble du dernier exercice financier. Ces résultats concrets sont très encourageants pour l'avenir de PowerTech.

D'autre part, nous avons eu le privilège d'annoncer au cours du dernier trimestre la nomination de M. Luc Mainville au sein de notre conseil d'administration. Ce dernier est également président et chef de la direction de LAB Recherche inc., une société inscrite à la Bourse de Toronto (TSX : LRI) qui emploie près de 450 employés et qui soutient le développement des produits de ses clients dans les secteurs pharmaceutique et biotechnologique. Grâce à sa grande expérience dans le domaine de la finance et de la direction d'entreprise, nous sommes convaincus que M. Mainville constitue une acquisition de taille pour PowerTech.

Les derniers mois auront permis à l'entreprise de faire des progrès importants. Par l'entremise en particulier de l'entente conclue avec NPK, PowerTech devrait connaître dans les prochains trimestres une croissance marquée et rapide de ses revenus. NPK prévoit amorcer la

commercialisation de nos produits à compter de l'été 2007. Au cours des prochains mois, nous poursuivrons nos efforts afin de conclure d'autres ententes de commercialisation de grande portée afin de nous permettre de percer rapidement de nouveaux marchés. L'année 2007 démarre très solidement pour PowerTech et nous permet d'entrevoir les prochains trimestres avec une confiance renouvelée.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Carol Murray". The signature is fluid and cursive, with the first name "Carol" being more prominent than the last name "Murray".

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



## Rapport de Gestion

Rapport trimestriel destiné aux actionnaires  
1<sup>er</sup> trimestre terminé le 31 décembre 2006

Cette analyse porte sur la situation financière et les résultats d'exploitation de Corporation Power Tech inc. (TSX-V : PWB) (« la société » ou « Power Tech ») pour la période du 1<sup>er</sup> octobre 2006 au 31 décembre 2006. Ce rapport doit être lu de concert avec l'information contenue dans les états financiers consolidés intermédiaires de la société et les notes afférentes pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2006.

Les états financiers consolidés de Corporation Power Tech inc. ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR) et à moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens. Ces états financiers consolidés ont été établis sur la base des conventions comptables décrites dans les états financiers vérifiés de la société pour l'exercice terminé le 30 septembre 2006.

Les états financiers consolidés intermédiaires et les notes complémentaires doivent être lus en tenant compte des états financiers consolidés vérifiés de la société pour l'exercice terminé le 30 septembre 2006.

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

### **Description des activités**

PowerTech est la seule compagnie au monde qui fabrique et commercialise une technologie à percussion qui s'adresse à l'industrie municipale, à l'industrie de la construction et de la démolition et principalement aux entrepreneurs en utilités publiques, aux industries de l'aluminium, des mines, du forage de tunnels, de la foresterie et militaire. La technologie à percussion de PowerTech, commercialisé sous les marques "PicBucket" et "PicHammer", représente une technologie qui combine la puissance d'un marteau hydraulique à la force d'arrachement et la maniabilité d'un godet conventionnel.

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

de performance combinées offertes par cette technologie. Le PicHammer quant à lui, exploite la même technologie à percussion mais sous la forme d'un marteau de démolition muni d'un porte-outils à son extrémité qui permet l'utilisation d'accessoires de démolition, de coupe, de ripage et de compaction. La technologie permet autant au PicBucket et au PicHammer de se démarquer en offrant la possibilité de travailler avec n'importe lequel des accessoires dans tous les angles et permettant d'arracher, de caver, de démolir, de couper ou de compacter tout en utilisant ou non la percussion.

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

### **Conclusion d'un partenariat avec NPK Construction Equipment ("NPK")**

Le 27 février 2007, Power Tech a conclu un partenariat avec l'un des principaux manufacturier mondial d'équipements d'attache, NPK Construction Equipment. Cette entente est la première au niveau de la commercialisation des produits de PowerTech sous la marque privée d'un tiers. Le PicBucket et le PicHammer seront commercialisés par NPK eux-mêmes pour leur propre compte et à leur propre marque et couleurs.

L'entente conclue avec NPK démontre le progrès continu réalisé par l'équipe de PowerTech au niveau du développement des affaires. L'équipe de la société est complètement dédiée à l'identification de nouvelles opportunités d'affaires sous forme d'ententes manufacturières telles celle conclue avec NPK ainsi qu'à contrôler et coordonner les efforts avec le nombre croissant de distributeurs de la société.

Le modèle de distribution, basé sur des ententes avec des partenaires tels que Finning et Toromont, est la plateforme de PowerTech pour promouvoir la technologie, établir la crédibilité de la société et générer des revenus à court terme. Le modèle de distribution implique cependant plus de temps quant à la progression de la société et est plus dispendieux à mettre en application et à maintenir.

Nous croyons que la réalisation d'ententes avec des joueurs réputés et crédibles dans l'industrie, telle que celle signée avec NPK, permettront de générer des revenus significatifs pour la société dans un avenir rapproché. Il est important de souligner qu'un des défis importants de la société consiste à vendre ses produits via son propre réseau de distribution, et ce, pour une question de crédibilité (pour la société elle-même et sa technologie). En effet, la société en est à un stade relativement jeune tout comme celui de la nouvelle technologie développée par Power Tech. Évidemment, une entente de commercialisation de la technologie de la société sous une marque privée comme celle conclue avec NPK élimine ou atténue un grand nombre de ces barrières.

Actuellement, la société demeure au début de sa phase de commercialisation et, en conséquence, les ventes demeurent relativement faibles et irrégulières. Toutefois, nous sommes grandement encouragés par la croissance des opportunités d'affaires ainsi que du potentiel de l'accord conclu avec NPK. Pendant que les opportunités d'affaires continuent à croître à un rythme important, la société estime que son chiffre d'affaires devrait croître de façon significative au cours des prochains trimestres et apporter une contribution régulière aux résultats de la société. Cette

croissance future des ventes passe par la réalisation d'ententes avec les distributeurs et d'autres partenaires qui peuvent présenter les produits de la société à une clientèle beaucoup plus large.

### Renseignements financiers choisis

	Période de trois mois terminée le 31 décembre 2006 \$	Période de trois mois terminée le 31 décembre 2005 \$
Ventes	35 938	99 960
Perte nette	(784 320)	(393 707)
Perte de base et diluée par action	(0,03)	(0,01)
Actif total	2 677 120	2 279 135
Dette à long terme	2 948 203	1 499 047
Trésorerie et équivalents de trésorerie	586 993	1 096 396

### Résultats d'exploitation

Au cours du premier trimestre de 2007, la société a continué d'investir de façon significative au développement de son réseau de distribution tout en poursuivant le déploiement de son plan de commercialisation.

#### *Ventes*

Des revenus de 35 938 \$ ont été enregistrés pour le trimestre terminé le 31 décembre 2006 et découlent principalement de la vente d'un PicBucket de série 2000 ainsi que ses accessoires connexes.

Au début de la phase de commercialisation, l'introduction de nouvelles technologies, et des produits associés, amène souvent une variabilité importante des ventes pendant cette période. Actuellement, Power Tech vit les fluctuations qui découlent de cette réalité au niveau de ses revenus générés sur une base mensuelle. Les barrières rencontrées à l'introduction de nouvelles technologies diffèrent aussi d'un client à l'autre. Ainsi, en poursuivant ses efforts de commercialisation et en continuant la prospection de nouveaux clients potentiels, Power Tech crée continuellement de nouvelles opportunités de ventes qui auront pour effet, au cours des prochains trimestres et exercices financiers, de stabiliser le niveau de ventes et donc de donner de meilleurs indicateurs de la croissance et des progrès réalisés par la société.

#### *Bénéfice brut*

La marge brute s'est établie à 7 259 \$ pour le trimestre, ce qui représente 20,2 %. Les coûts directs des marchandises vendues se sont élevés à 21 041 \$ pour le trimestre ce qui représente

58,5% des revenus. Il s'agit d'un seuil attendu des coûts direct et celui-ci devrait se maintenir au cours des prochaines années. De plus, l'effet des coûts indirects devraient diminuer l'impact au niveau de la marge brute globale lorsqu'un volume de ventes et de production normal sera atteint par la société.

#### *Frais d'administration*

Les frais d'administration s'établissent à 282 683 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2006 comparativement à 201 790 \$ pour la même période l'année dernière. Les principales dépenses composant ce poste incluent les salaires pour un montant de 74 142 \$ ainsi que la charge de rémunération à base d'actions pour un montant de 66 873 \$.

#### *Frais de ventes et de commercialisation*

Quant aux frais de ventes et de commercialisation, ils s'élèvent à 298 517 \$ par rapport à 140 547 \$ pour la même période l'année dernière. La croissance de l'équipe des ventes qui met beaucoup plus d'emphase et d'énergie à développer les territoires visés par la société explique en bonne partie l'augmentation de ces frais. Conséquemment, les frais de déplacement ont également connu une croissance comparativement à la même période de trois mois l'année dernière.

De plus, au cours de ce trimestre, la société a commencé à prendre une charge de dépréciation sur ses unités de démonstration, ces dernières étant maintenant amorties sur une période de 24 mois afin de refléter la baisse de la valeur de revente découlant de l'utilisation de ces unités par un ensemble de clients potentiels. En conséquence, une charge de 43 111 \$ a été imputée aux résultats du trimestre. Mentionnons également que ces unités sont toujours classées à titre de stocks au bilan, puisqu'elles demeurent disponibles à la vente.

#### *Frais financiers*

Les frais financiers ont augmentés considérablement comparativement au même trimestre l'année dernière, passant de 57 357 \$ à 86 750 \$. L'augmentation s'explique principalement par les intérêts accumulés sur la débenture de 1M \$ conclue le 29 septembre 2006.

#### *Amortissement des immobilisations corporelles*

L'amortissement des immobilisations corporelles se chiffre à 21 275 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2006 versus 8 380 \$ pour la même période l'année précédente. Des acquisitions d'immobilisations corporelles ont été effectuées au cours des derniers mois suite à l'augmentation du nombre d'employés et à la croissance des opérations découlant du déménagement de la société dans ses nouveaux locaux en mars 2006. Ces acquisitions ont eu un impact direct sur la charge d'amortissement.

### *Amortissement des autres actifs*

L'amortissement des autres actifs, composés de brevets, de frais de développement et de frais de financement reportés, s'établit à 112 260 \$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2006 comparativement à 15 707 \$ pour celui terminé le 31 décembre 2005.

Cette augmentation est principalement liée aux frais de développement, amortis sur une période linéaire de trois ans, commençant au début du processus de commercialisation (les plus importants projets seront complètement amortis en mars 2007) et l'amortissement s'établit à 106 549 \$ comparativement à 11 215 \$ pour la même période l'année dernière.

### *Autres revenus*

Les autres revenus s'établissent à 9 726 \$ pour le premier trimestre de 2007, un montant très semblable à la même période l'année dernière. Les revenus d'intérêts de 4 913 \$ proviennent de l'intérêt généré par des dépôts en espèces auprès d'institutions financières canadiennes. De plus, la société a généré des revenus de location s'établissant à 4 813 \$ découlant de la sous-location d'une partie des locaux actuels de Power Tech.

### *Perte nette*

La perte nette pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2006 est de 784 320 \$ comparativement à 393 707 \$ pour la même période l'année dernière. Cette perte provient des diverses dépenses expliquées précédemment. Les sommes additionnelles investies dans les efforts de commercialisation et de développement des affaires ainsi que l'augmentation des frais d'administration expliquent principalement cette perte.

## Sommaire des résultats trimestriels

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

Trimestres terminés le	Revenus \$	Perte nette \$	Perte nette par action	
			de base \$	Diluée \$
31 décembre 2006	35 938	(784 320)	(0,03)	(0,03)
30 septembre 2006	48 770	(690 168)	(0,02)	(0,02)
30 juin 2006	231 477	(481 819)	(0,02)	(0,02)
31 mars 2006	39 500	(654 001)	(0,02)	(0,02)
31 décembre 2005	99 960	(393 707)	(0,01)	(0,01)
30 septembre 2005	0	(450 412)	(0,02)	(0,02)
30 juin 2005	0	(511 357)	(0,02)	(0,02)
31 mars 2005 (4 mois)	0	(637 655)	(0,03)	(0,03)

Notes:

1. Power Tech compte 30 119 866 actions ordinaires en circulation, 1 819 550 options d'achat d'actions ainsi que 5 787 114 bons de souscription en circulation. Par conséquent, le nombre d'actions en circulation entièrement diluées est de 37 726 530. Cependant, ces options et ces bons de souscription n'ont pas été inclus dans le calcul de la perte diluée par action, car l'inclusion de ces instruments financiers aurait un effet anti-dilutif.
2. Le 7 février 2007, la société a amendé son régime d'options d'achat d'actions faisant passer de 2 462 500 à 3 011 986 le nombre d'options d'achat d'actions pouvant être émises en vertu de ce régime.

## Bilan

### *Trésorerie et équivalents de trésorerie*

Au 31 décembre 2006, la trésorerie et les équivalents de trésorerie disponibles s'établissent à 586 993 \$ comparativement à 1 278 686 \$ au 30 septembre 2006. Les espèces utilisées pour le développement des affaires et la commercialisation des produits expliquent cette diminution.

### *Actifs à court terme*

Les actifs à court terme sont passés de 2 763 511 \$ au 30 septembre 2006 à 2 054 022 \$ au 31 décembre 2006. La diminution s'explique principalement par deux éléments : la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les débiteurs. L'inventaire demeure une portion significative des actifs à court terme, un investissement nécessaire pour effectuer des démonstrations de produit chez les clients potentiels et pour supporter la croissance future des ventes.

### *Passifs à court terme*

Au 31 décembre 2006, les créiteurs et frais courus ont augmenté, passant de 400 444 \$ à 723 049 \$. La majorité de cette augmentation est expliquée par l'augmentation de la partie de la dette à long terme qui vient à échéance en deçà d'un an. En effet, un billet à payer d'une valeur nominale de 400 000 \$ exigible le 31 octobre 2007 figure maintenant dans le passif court terme.

### *Immobilisations corporelles*

Les investissements en immobilisations corporelles ont été faibles au cours de la période de trois mois terminée le 31 décembre 2006. Les immobilisations corporelles ont connu une hausse passant de 244 918 \$ à 253 025 \$ au cours des trois derniers mois.

### *Actifs incorporels*

Les actifs incorporels de la société, soient les brevets, n'ont subi aucune variation significative durant le trimestre. Au cours des derniers mois, la société a débuté un processus de demande formelle dans un certain nombre de pays pour son troisième et plus récent brevet. Ce processus nécessitera quelques mois et constituera un investissement significatif pour la société.

### *Frais reportés*

Les frais reportés sont segmentés selon deux composantes, soit les frais de développement reportés et les frais de financement reportés. Ces derniers se rattachent à l'émission des deux débetures convertibles négociées en août 2005 et septembre 2006.

Les frais de développement reportés totalisent 194 524 \$ le 31 décembre 2006, ce qui se résume par une diminution de 35 276 \$ depuis le 30 septembre 2006. Les efforts de développement sont concentrés principalement sur le développement des nouvelles lignes de produits et à finaliser la mise au point la Série 2000 qui est présentement disponible sur le marché.

Les frais de financement reportés s'établissent à 60 329 \$ au 31 décembre 2006 comparativement à 64 161 \$ au 30 septembre 2006. Ces frais sont amortis sur une période de 60 mois, soit la durée de la dette à laquelle ils se rapportent.

### *Dettes à long terme*

La dette à long terme est constituée principalement de deux débetures convertibles qui sont présentées au bilan sous la rubrique « composante passif des débetures convertibles » au montant de 2 451 524 \$ en date du 31 décembre 2006. L'augmentation de ces débetures découle des intérêts accumulés sur celles-ci au cours du trimestre.

### **Liquidités et ressources financières**

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

Les flux de trésorerie utilisés par les activités d'exploitation totalisent 587 706 \$ pour la période de trois mois terminée le 31 décembre 2006. L'utilisation de ces flux de trésorerie s'explique principalement par les dépenses encourues relativement aux frais de vente, de commercialisation, de développement des affaires et d'administration.

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

Les activités d'investissement, pour le premier trimestre, ont utilisé des liquidités de 102 242 \$. La majorité de ces déboursés, au montant de 71 273 \$, est rattachée à des frais de développement, ces derniers ayant été capitalisés à titre de frais reportés au bilan.

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

Les activités de financement pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2006 ont utilisé des liquidités de 1 745 \$, représentant le remboursement sur l'emprunt afférent au matériel roulant.

### **Position financière**

En date du 31 décembre 2006, la société dispose d'un fond de roulement de 1 330 973 \$ incluant de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au montant de 586 993 \$.

Malgré une croissance limitée des ventes enregistrées au cours des récents trimestres, l'entente signée avec NPK Construction Equipment amène la société à penser qu'il s'agit là du début d'un processus récurrent de ventes. Afin de profiter des nouvelles opportunités pour soutenir la croissance des ventes, la société sait pertinemment que des fonds additionnels seront requis pour supporter son exploitation, profiter de ces opportunités et continuer la commercialisation de ses produits.

Bien que la société estime être en mesure de générer des revenus suffisants à court terme et générer du financement suffisant à ses opérations des 12 prochains mois, il faut considérer que la société a subi des pertes importantes depuis sa constitution. Ainsi, la société poursuit ses démarches en vue d'obtenir du financement additionnel afin d'accélérer le cycle de commercialisation de ses produits et de supporter le développement de nouvelles versions du

PicBucket pour différents types d'excavatrices. La société constate d'ailleurs une importante demande à cet effet. L'objectif de la société demeure d'obtenir les fonds nécessaires pour réaliser son plan d'affaires pour les 24 à 36 prochains mois. De plus, par la suite, la société pourrait avoir des besoins additionnels de capitaux, particulièrement pour le développement de nouveaux produits et de nouvelles technologies, la commercialisation et les programmes spéciaux développés pour pénétrer les marchés visés. La capacité de générer des capitaux suffisants à court et à long terme (dans le futur) dépend de divers facteurs, soit la conjoncture économique générale, les progrès technologiques, l'acceptation par le marché de ses technologies et la concurrence en plus des autres risques mentionnés à la rubrique « risques et incertitudes ».

## Engagements

En date du 31 décembre 2006, Power Tech est partie à trois engagements – un pour la location d'équipements, un autre pour la location d'un véhicule et un pour la location d'une bâtisse.

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

	Total	2007	2008/2009	2010/2011	Années Subséquentes
	\$	\$	\$	\$	\$
Équipements	6 486	2 000	3 986	500	0
Véhicule	18 655	5 996	12 659	0	0
Bâtisse	2 832 907	172 912	446 955	425 100	1 787 940
Dette à long terme	520 073	5 767	455 671	34 110	24 525
<b>TOTAL</b>	<b>3 378 121</b>	<b>186 675</b>	<b>919 271</b>	<b>459 710</b>	<b>1 812 465</b>

## Transactions entre apparentés

### *Engagements*

Un bail relié à la location de la place d'affaires de la société a été conclu avec 6316123 Canada inc., une société détenue à 20% par Carol Murray, président et chef de la direction de Corporation Power Tech inc. et Pierre Gagnon, vice-président opérations de Corporation Power Tech inc. Au 31 décembre 2006, un montant de 58 695 \$ a été versé à cette société.

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

### *Frais d'administration*

Un montant de 15 000 \$ a été versé relativement à des frais légaux et de conseils en financement durant le premier trimestre de 2007 à une société contrôlée par un actionnaire et administrateur de la société. De ce montant, 11 395 \$ est payable au 31 décembre 2006.

### **Nouvelles normes comptables**

Au cours du premier trimestre de 2007, la société a adopté trois nouvelles normes comptables publiées récemment par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA). Le chapitre 1530 « Résultat étendu », le chapitre 3855 « Instruments financiers – comptabilisation et évaluation » et le chapitre 3865 « Couvertures ». Ces nouvelles normes ont pour but d'établir les règles de comptabilisation et d'évaluation des instruments financiers, soit les actifs et les passifs financiers ainsi que les dérivés. L'application de ces nouvelles normes n'a eu aucun effet sur les états financiers de la société et sur sa situation financière.

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

La préparation des états financiers selon les PCGR nécessite de la part de la direction l'utilisation d'estimations et d'hypothèses qui ont un effet sur les montants d'actif et de passif portés aux états financiers, sur la divulgation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers ainsi que sur les montants déclarés des revenus et des charges durant la période visée. Ces estimations sont basées sur l'expérience de la direction et sur d'autres hypothèses qu'elle croit être raisonnable dans les circonstances. Les lecteurs sont priés de se référer à la note 3 des états financiers annuels consolidés pour l'exercice terminé le 30 septembre 2006, pour une description de toutes les conventions et estimations comptables critiques. Plus précisément, la direction de Power Tech a identifié les estimations comptables critiques suivantes:

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

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

La société a subi une perte d'exploitation de 784 320 \$ au cours de la période de trois mois terminée le 31 décembre 2006 et a cumulé un déficit de 5 386 014 \$ au 31 décembre 2006. En conséquence, la société prévoit avoir des besoins futurs en capitaux, spécifiquement pour le développement et la commercialisation de ses technologies, pour rembourser ses débetures et sa dette à long terme et pour rencontrer ses obligations dans le cours normal des affaires. La société désire financer ses besoins futurs de capitaux principalement au moyen de financement additionnel et des fonds générés par son exploitation. L'obtention de capitaux à court et à long terme suffisants dépend de la capacité de la société à conclure du financement pour supporter ses

opérations et également de divers facteurs, dont la conjoncture économique générale, les progrès technologiques, l'acceptation par le marché de ses produits et la concurrence.

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

#### Dépréciation d'actifs à long terme

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

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

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

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

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

#### Instruments financiers

Les instruments financiers émis par la société sont traités comme des éléments de passif dans la mesure où ils comportent une obligation contractuelle pour la société de livrer des liquidités à l'échéance. Les intérêts et les dividendes sont imputés aux résultats ou à l'avoir des actionnaires selon le classement dans le bilan de l'instrument financier correspondant.

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

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

Le Président et chef de la direction et le Vice-président administration et finances ont évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information (tel que défini dans le Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires) au 31 décembre 2006 et ont conclu que les contrôles et procédures fournissaient une assurance raisonnable que l'information relative à la Société est communiquée à la direction de la Société, en particulier pendant la période ou les documents annuels sont établis.

## **Contrôle interne à l'égard de l'information financière**

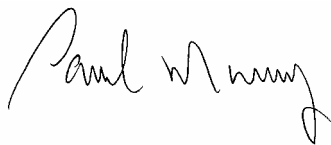
Le contrôle interne à l'égard de l'information financière a pour objectif de fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière de la société et à la préparation des états financiers selon les PCGR. Le président et chef de la direction et le vice-président administration et finances ont effectué une évaluation afin de déterminer si la société a, au cours de la période de trois mois terminés le 31 décembre 2006, apporté des modifications à ce mécanisme de contrôle qui ont eu ou pourraient vraisemblablement avoir sur ce dernier des effets notables. Aucune modification de ce genre n'a été identifiée à partir de leur évaluation.

## **Risques et incertitudes**

Pour une liste complète de risques et incertitudes associés à la société, veuillez vous référer au même sous-titre dans le rapport annuel 2006 de la société sur SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)) ou téléchargeable dans la section Investisseurs du site web de la société à [www.powertechci.com](http://www.powertechci.com).

## **Information prospective**

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



Carol Murray  
Président et chef de la direction



Matthew Blackmore  
Vice-président administration et finances

Terrebonne, Québec, le 27 février 2007