



NOTICE ANNUELLE
POUR L'EXERCICE CLOS LE 30 AVRIL 2020

Le 27 juillet 2020

TABLE DES MATIÈRES

| | | |
|-----|--|----|
| 1. | CONSTITUTION ET FILIALES | 1 |
| | A) Constitution..... | 1 |
| | B) Filiales..... | 2 |
| 2. | DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE | 2 |
| | A) Survol..... | 2 |
| | B) Développement des affaires au cours des trois plus récents exercices | 7 |
| | C) Acquisitions importantes | 11 |
| 3. | DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE..... | 11 |
| | A) Produits exclusifs de Tecsys | 14 |
| | B) Matériel et logiciels de tierces parties..... | 17 |
| | C) Services de Tecsys | 17 |
| | D) Prix | 19 |
| | E) Propriété intellectuelle, autres droits patrimoniaux et cybersécurité | 20 |
| | F) Méthodes de distribution..... | 21 |
| | G) Méthodes de production..... | 22 |
| | H) Description des installations | 22 |
| | I) Concurrence | 23 |
| | J) Dépenses nettes de recherche et développement | 24 |
| | K) Nombre d'employés..... | 24 |
| 4. | DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL | 24 |
| 5. | POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES | 25 |
| 6. | MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES..... | 25 |
| 7. | ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS | 26 |
| | Interdiction d'opérations, faillites, amendes ou sanctions | 27 |
| | Comité d'audit | 28 |
| | Généralités | 28 |
| | Mandat du comité d'audit | 28 |
| | Formation et expérience pertinentes des membres du comité d'audit..... | 29 |
| | Honoraires de l'auditeur externe..... | 30 |
| | Politiques et procédures relatives aux services d'audit et services non liés à l'audit | 30 |
| 8. | POURSUITES | 31 |
| 9. | AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES | 31 |
| 10. | INTÉRÊT DES EXPERTS | 31 |
| 11. | FACTEURS DE RISQUE | 31 |
| 12. | AUTRES RENSEIGNEMENTS | 39 |

ANNEXE A – CHARTE DU COMITÉ D'AUDIT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ... A-1



NOTICE ANNUELLE DE TECSYS INC.

Dans la présente notice annuelle, « Tecsyst » ou la « Société » désigne Tecsyst inc. À moins que le contexte ne s’y oppose, les appellations « Tecsyst » ou « la Société » comprennent les filiales de Tecsyst inc.

Sauf indication contraire, dans la présente notice annuelle (la « notice annuelle »), le numéraire est exprimé en dollars canadiens et conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada (« PCGR ») pour les entreprises ayant une obligation d’information du public qui intègrent les Normes internationales d’information financière (« IFRS »).

1. CONSTITUTION ET FILIALES

A) Constitution

Tecsyst a été constituée en société sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « LCSA ») le 28 avril 1983. Les statuts constitutifs de Tecsyst ont été modifiés le 30 mai 1983 pour changer la dénomination de la Société de 123293 Canada inc. en Tecsyst inc.; le 28 avril 1988 pour créer de nouvelles catégories d’actions et ajouter des restrictions de « société privée »; le 3 octobre 1995 pour subdiviser les actions de catégorie A en circulation; le 12 décembre 1996 pour subdiviser à nouveau les actions de catégorie A en circulation; le 18 mars 1998 pour créer une nouvelle catégorie d’actions; et le 18 juin 1998 dans le cadre du premier appel public à l’épargne de Tecsyst visant les actions ordinaires dont la clôture a eu lieu en juillet 1998, pour subdiviser toutes les actions de catégorie A émises et en circulation à raison de deux actions pour une, pour créer un nombre illimité d’actions ordinaires et d’actions privilégiées de catégorie A pouvant être émises en séries, pour échanger toutes les actions de catégorie A émises et en circulation contre des actions ordinaires à raison d’une action pour une, pour annuler toutes les actions autorisées et non émises autres que les actions ordinaires, pour porter le nombre minimum d’administrateurs de un à trois, pour éliminer les restrictions de « société privée » relatives au transfert et à l’émission d’actions et au nombre d’actionnaires et pour autoriser la nomination des administrateurs conformément au paragraphe 106(8) de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*.

Le 8 juillet 2020, le conseil d’administration de la Société (le « Conseil ») a approuvé des modifications des règlements autorisant la Société à tenir des assemblées des actionnaires virtuelles. Ces modifications sont soumises pour ratification à l’assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires 2020 qui aura lieu le 10 septembre 2020.

Le siège social et principal établissement de la Société est situé au 1, place Alexis-Nihon, bureau 800, Montréal (Québec), Canada H3Z 3B8.

B) Filiales

Tecsys est propriétaire :

- i) De la totalité des actions émises et en circulation de Tecsys U.S. inc., société constituée sous le régime des lois de l'état de l'Ohio;
- ii) De la totalité des actions émises et en circulation de Tecsys Europe Limited, société constituée sous le régime des lois de l'Angleterre;
- iii) De la totalité des titres émis et en circulation de Gestion Logi D inc. (« Logi D »), société constituée sous le régime de la LCSA qui est propriétaire de la totalité des actions émises et en circulation de Logi D inc., société constituée sous le régime de la LCSA, et de Logi D Corp., société constituée sous le régime des lois du Delaware;
- iv) De la totalité des actions émises et en circulation de OrderDynamics Corporation (« OrderDynamics »), société fusionnée sous le régime de la LCSA; et
- v) Indirectement, par l'intermédiaire de Tecsys Danemark Holding ApS, de toutes les actions émises et en circulation de Tecsys A/S (autrement connue sous l'appellation PCSYS A/S) (« PCSYS » ou « Tecsys A/S »), société constituée sous le régime des lois du Danemark.

2. DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE**A) Survol**

Tecsys est un fournisseur mondial de solutions de chaîne d'approvisionnement dédiées aux entreprises sans frontières de croissance. Les entreprises prospèrent quand elles disposent du logiciel, de la technologie et de l'expertise nécessaires pour atteindre l'efficacité opérationnelle et concrétiser les promesses de la marque. Tecsys propose des solutions dynamiques et puissantes pour la gestion de l'entrepôt, de la distribution et du transport, la gestion des fournitures au point d'utilisation et la gestion des commandes au détail, ainsi que des solutions intégrales de gestion financière et des solutions analytiques. Ses progiciels s'adressent à de multiples secteurs complexes et réglementés de la distribution à fort volume.

Les clients qui utilisent la plateforme de chaîne d'approvisionnement Itopia^{MD} de Tecsys sont confiants, sachant qu'ils peuvent s'y fier jour après jour sans égard aux fluctuations commerciales ou aux changements technologiques. Au fur et à mesure que ses activités se complexifient, l'entreprise qui exploite une plateforme de Tecsys peut l'adapter à ses besoins et à sa taille, l'enrichir et collaborer avec ses clients, fournisseurs et partenaires comme au sein d'une seule entreprise décloisonnée pour transformer ses chaînes d'approvisionnement à la vitesse de la croissance. De la planification à la satisfaction de la demande, Tecsys donne du muscle tant aux travailleurs de première ligne qu'aux planificateurs des services de soutien pour aider les chefs d'entreprise à se concentrer sur l'avenir de leurs produits, services et employés, pas sur des difficultés d'exploitation.

Tecsys est un chef de file en Amérique du Nord en matière de solutions de chaîne d'approvisionnement pour les systèmes de santé et les hôpitaux. Dans le secteur de la distribution à fort volume, des clients du monde entier confient leurs chaînes d'approvisionnement à Tecsys, qu'ils œuvrent dans le domaine des soins de santé, des pièces de rechange, de la logistique de tierce partie ou dans celui du commerce de détail et de gros.

Avec l'acquisition de OrderDynamics l'an dernier, Tecsys continue de desservir un certain nombre des meneurs de la vente au détail au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Australie et a commencé à étendre sa présence dans le commerce de détail de ces marchés.

En 2019, Tecsys faisait l'acquisition de la société danoise de solutions de gestion d'entrepôt et de données mobiles PCSYS. En 2020, PCSYS A/S a pris la dénomination Tecsys A/S et poursuit ses activités en tant que satellite européen d'importance. La gamme de produits de PCSYS est passée sous la marque de Tecsys et Tecsys A/S continue de rallier des clients du secteur manufacturier, du commerce de détail et du domaine de la logistique, et ce essentiellement en Europe.

Tecsys a constaté une croissance exponentielle du commerce électronique. Les entreprises de distribution font face à des pressions grandissantes de traiter des volumes plus élevés de commandes en raison de l'évolution de la demande. Les consommateurs se tournant régulièrement de plus en plus vers les alternatives de magasinage qui leurs sont offertes, la complexité de l'exécution des commandes pour les détaillants et les entreprises de vente directe au consommateur stimule les investissements dans les systèmes de gestion répartie des commandes (« GRC »). En acquérant OrderDynamics, Tecsys est devenue un fournisseur de ce marché en 2018. L'offre de systèmes de GRC de Tecsys orchestre et optimise le processus d'exécution des commandes du client à travers une vaste gamme d'emplacements de stockage en respectant les attentes du client et au coût par commande le plus bas possible.

La direction de Tecsys estime que la demande de systèmes de GRC augmentera en raison de la pandémie de COVID-19. Les restrictions appliquées au magasinage conventionnel chez les détaillants au début de l'année 2020 ont accentué la demande du consommateur pour des alternatives comme la cueillette en bordure de trottoir, le cliqué-retiré et l'expédition à partir du magasin. Les systèmes de GRC de Tecsys sont bien positionnés pour équiper les détaillants face à cette demande grandissante du consommateur.

La stratégie de partenariat de Tecsys a continué de se développer et d'évoluer au cours de l'exercice clos le 30 avril 2020 (« l'exercice 2020 »). Les relations fondamentales avec des partenaires technologiques clés, notamment International Business Machines Corporation, Oracle Corporation, Microsoft Corporation, Amazon Web Services (« AWS »), Workday inc. et Honeywell International inc. ont continué de soutenir son offre de produits tandis que des acteurs stratégiques du secteur comme Zebra Technologies Corporation, Terso Solutions inc. et BluePay Processing LLC l'étendent. Les revendeurs à valeur ajoutée et les partenaires de services comme Sequoia Group inc., Avalon Corporate Solution, OSF Commerce et RiseNow, LLC sont devenus actifs au sein de la clientèle de la Société, élargissant ainsi sa portée comme prévu.

Les actions ordinaires de Tecsys se négocient à la Bourse de Toronto (« TSX ») sous le symbole boursier « TCS ».

Marchés verticaux

La direction de Tecsys estime que la plateforme Itopia^{MD} est bien adaptée pour répondre à l'évolution du marché de la distribution. À l'heure actuelle, les efforts de développement des affaires et des ventes de Tecsys sont centrés sur des marchés verticaux où la Société a les meilleures chances de réussite et les meilleurs rendements financiers. Du point de vue de la recherche et du développement comme de celui du service à la clientèle, cette stratégie permet à Tecsys de reproduire ses solutions, ce qui se traduit par des réductions des coûts inhérents à la conception et à l'adoption d'une nouvelle technologie. Elle permet également à la Société d'accroître son expertise dans des segments de marché où elle s'est bâti une réputation de spécialiste auprès de ses clients.

L'un de ces marchés verticaux s'est érigé sur les décennies d'expertise et d'investissements de Tecsys dans le secteur des soins de santé au moyen de solutions de gestion des points d'utilisation, de distribution et d'entrepôt. Les clients de longue date comprennent des distributeurs importants, un certain nombre de systèmes de santé ou de réseaux intégrés de prestation de soins (« RIPS ») ainsi que des fournisseurs de services logistiques de tierce partie (« 3PL ») au Canada et aux États-Unis. Selon l'*American Hospital Association (AHA)*¹, il y a plus de 6 200 hôpitaux aux États-Unis.

La chaîne d'approvisionnement des soins de santé actuelle est complexe et coûteuse; elle constitue la deuxième charge la plus importante des hôpitaux, juste après la main-d'œuvre, s'appropriant de 40% à 55%² du budget d'exploitation moyen.

Contrairement au secteur du commerce de détail et à d'autres secteurs où la chaîne d'approvisionnement est considérée comme un atout stratégique, la chaîne d'approvisionnement des soins de santé a souvent été sous-exploitée, voire négligée. La plupart des organismes de soins de santé gèrent les approvisionnements au moyen de technologies de l'information obsolètes qui ne peuvent communiquer entre elles. Par conséquent, les processus de la chaîne d'approvisionnement sont essentiellement manuels, le personnel saisissant des données dans divers systèmes hospitaliers au fur et à mesure des achats et de la gestion des entrées et sorties de stocks avant de déclencher un réapprovisionnement.

Le secteur des soins de santé est traditionnellement resté à la traîne par rapport à d'autres secteurs au chapitre des investissements en technologies de la chaîne d'approvisionnement. La tâche manuelle exigée du personnel de la chaîne d'approvisionnement et de l'exploitation comme du personnel clinique est inefficace, propice aux erreurs et coûteuse. Avec des données et des systèmes disjoints, les organismes de soins de santé ont peu ou pas de vue d'ensemble et de contrôle sur leurs approvisionnements, d'où les produits expirés et des pertes importantes.

Pour qu'un hôpital puisse transformer sa chaîne d'approvisionnement en un actif stratégique, il doit passer des processus manuels aux processus électroniques. Cela nécessite l'utilisation de technologies habilitantes axées sur l'automatisation de la chaîne d'approvisionnement comme celles que propose Tecsys. Les technologies permettant la

¹ <https://www.aha.org/statistics/fast-facts-us-hospitals> (en anglais seulement).

² <https://rctom.hbs.org/submission/healthcare-where-supply-chain-digitalization-is-life-or-death/> (2017) (en anglais seulement).

normalisation, la consolidation et l'intégration au sein d'une plateforme unifiée sont une condition préalable pour surmonter la complexité et les défis.

Un autre marché vertical prometteur se trouve dans la convergence magasin physique-expérience numérique du marché de détail. Le changement de comportement des consommateurs après les restrictions gouvernementales mises en place en raison de la COVID-19 a amplifié une demande grandissante³ pour le commerce électronique et des options d'achat et de cueillette des commandes. Actuellement, plusieurs détaillants exploitent des processus de gestion des commandes en ligne et en magasin en silo, tandis que d'autres n'offrent aucune option de commerce en ligne quelle qu'elle soit. La bifurcation du commerce physique et numérique a mis en lumière l'expérience du consommateur auprès du détaillant qui n'est pas branché.

Pour maîtriser la complexité croissante de la gestion des commandes dans un marché de détail qui soutient de multiples choix d'exécution, les détaillants s'appuient sur des systèmes de GRC comme ceux offerts par Tecsys. Les technologies permettant l'optimisation de filières complexes d'exécution des commandes, des coûts d'expédition, de la gestion des retours et des stocks équipent les détaillants d'une plateforme adaptable pour un commerce de détail omnicanal dynamique et évolutif.

Industrie de la GCA

La gestion de la chaîne d'approvisionnement (« GCA ») consiste en une stratégie d'entreprise visant à accroître la valeur pour les actionnaires et les clients. La GCA comprend les processus de création et de satisfaction de la demande de produits et de services en provenance du marché; elle améliore la perception des distributeurs et des clients en optimisant le flux des produits, des services et des informations connexes entre les fournisseurs et les clients, avec comme objectif la satisfaction de la clientèle. La GCA comprend l'exécution de la chaîne d'approvisionnement (« ECA »), composante sur laquelle Tecsys concentre ses activités et qui se compose d'un ensemble de solutions orientées sur l'exécution qui permettent un approvisionnement efficace en biens et services de même que la fourniture performante de biens, de services et d'informations qui répondent aux besoins propres des clients. Les entreprises qui mettent en œuvre des solutions d'ECA cherchent à obtenir une image beaucoup plus fidèle de la circulation des produits, de la gestion des coûts et de la conformité.

Le paysage actuel de la distribution est plus sophistiqué et changeant que jamais; néanmoins, il exige une satisfaction de 100% et un service plus rapide et résilient. Il impose une collaboration entre clients, fournisseurs et partenaires en tant qu'entreprise décloisonnée. De l'omnicanal à l'Internet des objets (« IDO »), les changements remodelent les plateformes de la chaîne d'approvisionnement et elles doivent s'étendre, évoluer et s'adapter à la taille et aux besoins des entreprises. La concurrence est féroce et la désintermédiation continue de représenter une menace importante donnant naissance à des réseaux de distribution omnicanale et réduisant la marge d'erreur dans les opérations.

Pour prospérer dans l'ère actuelle de la distribution, il faut adapter l'infrastructure, la technologie et les procédés internes aux défis externes. Pensons à l'impact des grandes turbulences

³ <https://www.firstinsight.com/press-releases/coronavirus-impacting-shopping-decisions-spending-and-product-availability> (en français).

sur les établissements brique et mortier, à la résilience des détaillants à circuits multiples et en ligne et à la forte concurrence imposée par ceux qui se cantonnent dans leurs compétences de base en investissant dans des technologies nouvelles et innovantes. De telles perturbations et l'accélération du virage numérique pressent les leaders du secteur de la distribution de repenser leur stratégie et de faire le premier pas pour transformer leur chaîne d'approvisionnement au risque d'être laissés pour compte.

Les entreprises agiles se démarquent et surpassent rapidement leurs concurrents moins alertes. Une étude du Boston Consulting Group⁴ montre que les chefs de file de la gestion de la chaîne d'approvisionnement numérique en tirent des avantages considérables :

- Une augmentation de la disponibilité des produits pouvant atteindre 10%;
- Une réduction d'au moins 25% des délais de réponse aux variations de la demande du marché;
- Une amélioration de 30% du fonds de roulement;
- Une marge d'exploitation supérieure de 40% à 110% à celle des autres et un cycle commercial de 17% à 64% plus court.

Une recherche de McKinsey & Company⁵ suggère qu'en moyenne, les sociétés qui numérisent leurs chaînes d'approvisionnement peuvent s'attendre à gonfler de 3,2% la croissance annuelle de leur bénéfice avant intérêts et impôts et de 2,3% la croissance annuelle des produits d'exploitation.

Dans une publication datée de 2020⁶, PriceWaterhouseCooper rapporte les résultats d'un sondage réalisé auprès de plus de 1 600 hauts dirigeants de sociétés de sept secteurs industriels sur le rôle des chaînes d'approvisionnement numériques en périodes de turbulences. Le sondage révèle que les investissements dans l'excellence de la chaîne d'approvisionnement numérique se traduisent de la façon suivante :

- Une croissance des produits d'exploitation et une diminution des coûts du double de celles des novices numériques;
- La réalisation de plus de 90% de livraisons complètes et en temps, selon 84% des hauts dirigeants (comparativement à 12% des novices numériques);
- Une rotation des stocks 53% plus élevée que chez les novices numériques; et
- Des avantages qui vont au-delà des chiffres, notamment en matière de gestion des risques ainsi qu'aux plans d'une utilisation accrue des actifs et d'une durabilité améliorée.

Les auteurs expliquent : « [Trad.] Pour plusieurs sociétés, les lois du marché deviennent toujours plus exigeantes. Pour venir à bout des constants changements, les sociétés devront s'assurer que leur organisation est en mesure d'évoluer de façon continue et de s'améliorer. Elles

⁴ <https://on.bcg.com/2wkJDHC> (2016) (en anglais seulement).

⁵ <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/digital-transformation-raising-supply-chain-performance-to-new-levels> (2017) (en anglais seulement).

⁶ <https://www.pwc.com/gx/en/industrial-manufacturing/digital-supply-chain/supply-chain-2025.pdf> (en anglais seulement). Un aperçu de ce rapport est toutefois disponible en français à l'adresse <https://press.pwc.be/les-chaines-dapprovisionnement-numeriques-en-periode-de-turbulences>.

devront se doter d'une culture d'innovation continue et de collaboration interfonctionnelle pour y arriver, en gardant toujours en tête la chaîne de valeur bout-en-bout. En règle générale, cela signifie commencer avec les besoins du client final, mais aussi tout prendre en compte, depuis les manufactures jusqu'aux entrepôts en passant par les technologies de soutien. »

Material Handling Industry (« MHI ») est la plus importante association consacrée à la manutention des matériaux, à la logistique et à la chaîne d'approvisionnement aux États-Unis et l'éditeur du *2020 MHI Annual Industry Report*⁷, produit en collaboration avec Deloitte Consulting LLP. Le rapport explore les pénuries de main-d'œuvre et l'engagement significatif du client du point de vue de l'adoption du numérique et le rôle essentiel de la prise de décision axée sur les données. Il avance en outre que « [Trad.] Les sociétés qui auront la relation bidirectionnelle la plus poussée avec les consommateurs vont prospérer dans l'économie de demain. La visibilité et la transparence sont les ingrédients clés pour créer et maintenir cette connivence avec le consommateur. L'intimité avec le client tient à la capacité d'anticiper ses besoins et ses intérêts avant qu'il ne puisse les formuler lui-même. Cela exige également la capacité de répondre à la demande dans un délai relativement court, sans gonfler artificiellement les coûts. »

En réponse, les entreprises à l'avant-garde adoptent une approche plus numérique des affaires. Le recours à l'innovation numérique pour améliorer l'efficacité, la transparence et la durabilité de la chaîne d'approvisionnement est devenu une nécessité pour continuer à développer la clientèle et maintenir une position concurrentielle.

B) Développement des affaires au cours des trois plus récents exercices

Le 19 mai 2017, Tecsys nommait M. Brian Cosgrove, CPA, CA, au poste de chef de la direction financière. M. Cosgrove succédait à M. Berty Ho-Wo-Cheong, qui démissionnait de ce poste qu'il avait occupé pendant près de 20 ans pour assurer un nouveau rôle au sein de l'entreprise. M. Cosgrove a pris la relève de M. Ho-Wo-Cheong le 6 juillet 2017; lorsqu'il a lui-même démissionné, le 20 avril 2018, Tecsys a demandé à M. Berty Ho-Wo-Cheong, vice-président, Fusion et Acquisitions, de reprendre son ancien poste pour agir à titre de chef de la direction financière intérimaire.

Le 27 juin 2017, Tecsys réalisait un placement de 1 000 000 d'actions ordinaires de la Société ainsi que de 100 050 actions ordinaires supplémentaires émises par suite de l'exercice intégral de l'option de surallocation accordée aux preneurs fermes, le tout au prix de 15,00 \$ l'action pour un produit brut de 16 500 750 \$ (le « placement de 2017 »). Le placement de 2017 comprenait un placement de 767 050 actions du trésor de la Société, pour un produit brut de 11 505 750 \$, et un placement secondaire de 333 000 actions offertes par M. David Brereton, président-directeur du Conseil de la Société, Dabre inc., sa société de portefeuille, et M^{me} Kathryn Ensign-Brereton, pour un produit brut de 4 995 000 \$. Le placement de 2017 a été réalisé par voie de prise ferme et souscrit par un syndicat de preneurs fermes qui comprenait Valeurs mobilières Cormark inc. en qualité de chef de file, Valeurs mobilières Beacon limitée et Valeurs mobilières Banque Laurentienne inc.

⁷ <https://www.mhi.org/publications/report> (en anglais seulement).

Le 29 août 2017, Tecsys décidait de mettre fin à l'entreprise d'étiquetage dont les produits d'exploitation s'élevaient à environ 600 000 \$ à l'exercice clos le 30 avril 2017.

Le 15 novembre 2017, Gartner inc. publiait son 9^e classement annuel des 25 meilleures chaînes d'approvisionnement en soins de santé⁸. Les trois premières positions de ce classement étaient occupées par des clients de Tecsys. Le classement annuel des 25 meilleures chaînes d'approvisionnement en soins de santé de Gartner reconnaît les entreprises de la chaîne de valeur des soins de santé qui font preuve de leadership dans l'amélioration de la vie humaine à des coûts soutenables.

Le 18 janvier 2018, M^{me} Laurie McGrath se joignait à la Société à titre de directrice générale du marketing. M^{me} McGrath dirige les initiatives mondiales de commercialisation de l'entreprise et de ses produits dans tous les aspects de la marque, y compris son positionnement dans le marché, la définition et la stratégie des produits, les relations publiques, les médias sociaux, les communications d'entreprise et la stimulation de la demande.

Le 9 avril 2018, Tecsys lançait *Last Mile Delivery Management Solution* (Solution de gestion des livraisons du dernier mille), un produit qui vise à donner aux entreprises de distribution régionale et aux fournisseurs de 3PL les moyens de prospérer dans le service à la clientèle à l'ère numérique et d'obtenir un avantage concurrentiel important. La solution de gestion des livraisons permet à la gestion logistique de créer une livraison, de cueillir le produit et de l'acheminer directement à partir d'un téléphone intelligent. Elle offre au client une traçabilité des expéditions en ligne et en temps réel similaire à celle offerte par les grandes organisations internationales d'expédition de colis.

Le 2 mai 2018, Gartner inc. publiait son *Magic Quadrant for Warehouse Management Systems*⁹ – le quadrant magique des systèmes de gestion d'entrepôt (« SGE ») – de 2018. Tecsys y était positionnée dans le quadrant des « visionnaires », une position qu'elle occupe depuis sa première inclusion au classement, en 2010. La méthodologie de recherche du *Magic Quadrant* de Gartner illustre le positionnement concurrentiel de quatre catégories de fournisseurs de technologie dans des marchés à forte croissance : les chefs de file, les visionnaires, les joueurs spécialisés et les prétendants. Après avoir évalué les fournisseurs mondiaux de SGE selon l'exhaustivité de leur vision et leur capacité d'exécution, Gartner incluait 13 fournisseurs de SGE dans le *Magic Quadrant for Warehouse Management Systems* de 2018, dont Tecsys.

Le 5 juillet 2018, le Conseil autorisait l'établissement d'un régime d'options d'achat d'actions qui a été ratifié par les actionnaires de la Société le 6 septembre 2018 (le « régime d'options d'achat d'actions 2018 ») et aux termes duquel des options d'achat d'actions ordinaires sont attribuées aux administrateurs, dirigeants, employés clés et consultants. Chaque option est attribuée aux conditions énoncées dans le régime d'options d'achat d'actions 2018 et aux autres conditions établies par le comité de rémunération.

Le 10 septembre 2018, Tecsys lançait un outil interactif d'évaluation de l'état de préparation aux réseaux de services intégrés (« RSI ») préalable à la transformation de la chaîne

⁸ Gartner, *The Healthcare Supply Chain Top 25 for 2017*, Eric O'Daffer et al., novembre 2017.

⁹ Gartner, *Magic Quadrant for Warehouse Management Systems*, C. Dwight Klappich & Simon Tunstall, 2 mai 2018.

d'approvisionnement. Cet outil guide les dirigeants des RIS sur un parcours interfonctionnel de leurs activités et quantifie l'état de préparation de l'organisation à une stratégie de chaîne d'approvisionnement consolidée.

Le 17 septembre 2018, M. Mark J. Bentler se joignait à la Société en tant que chef de la direction financière. Il succédait à M. Berty Ho-Wo-Cheong, chef de la direction financière par intérim.

Le 14 novembre 2018, Tecsys acquérait 100% des actions émises et en circulation de OrderDynamics, un fournisseur de logiciels de gestion répartie des commandes établi à Richmond Hill, en Ontario, en vue d'accroître les capacités de distribution omnicanale d'entreprises de commerce électronique. La contrepartie totale, qui s'élevait à 13 399 461 \$, comprenait une somme de 9 380 184 \$ versée comptant à la clôture, 500 000 \$ versés comptant en janvier 2019, la prise en charge de passifs à court terme de OrderDynamics auprès de l'Agence du revenu du Canada (la « créance de l'ARC ») se chiffrant à 1 604 512 \$ et des paiements en trésorerie futurs de : a) 500 000 \$ au titre d'une retenue jusqu'au calcul final de la créance de l'ARC (la « retenue relative à la créance de l'ARC »); et b) 1 500 000 \$ au titre d'une retenue d'indemnisation (la « retenue d'indemnisation »). La retenue relative à la créance de l'ARC sera versée au vendeur à la conclusion d'une entente finale avec l'Agence du revenu du Canada sur la créance de l'ARC. La retenue d'indemnisation sera libérée deux ans après la clôture, sous réserve des conditions de la convention d'achat d'actions. L'acquisition a été financée à même l'encaisse.

Le 14 novembre 2018, Gartner inc. publiait son 10^e classement annuel des 25 meilleures chaînes d'approvisionnement en soins de santé¹⁰. Chaque année, ce classement fait connaître les chaînes d'approvisionnement qui réussissent à faire progresser les soins de santé en permettant d'améliorer les résultats pour les patients et de contrôler les coûts. Pour souligner ce 10^e anniversaire du classement, Gartner a créé une catégorie « Maîtres » dédiée aux chaînes d'approvisionnement qui sont demeurées des chefs de file durant la dernière décennie. Les trois premiers maîtres des chaînes d'approvisionnement en soins de santé sont des clients de Tecsys.

En janvier 2019, Tecsys nommait M. Bill King au poste de chef des produits d'exploitation.

Le 14 janvier 2019, Tecsys annonçait la création d'une nouvelle identité de marque et d'un nouveau logo qui communiquent plus clairement sa vocation d'excellence en matière de chaînes d'approvisionnement. Cette attestation survenait à un moment où davantage d'entreprises faisaient face à des pressions de performance accrues ainsi qu'à une complexification de leurs chaînes d'approvisionnement. La nouvelle identité traduit la mission de la marque d'amener les bonnes entreprises à l'excellence en éliminant l'incertitude dans la chaîne d'approvisionnement.

Le 30 janvier 2019, Tecsys concluait une convention de crédit avec la Banque Nationale du Canada (la « BNC ») portant sur : i) une facilité renouvelable de 5 000 000 \$ affectée aux fins générales de la Société, notamment au financement du fonds de roulement, aux immobilisations, aux acquisitions autorisées et aux distributions autorisées; et ii) une facilité à terme de 12 000 000 \$ utilisée, entre autres, pour financer l'acquisition de PCSYS. La facilité de crédit doit

¹⁰ Gartner, *The Healthcare Supply Chain Top 25 for 2018*, Eric O'Daffer et al., novembre 2018.

être remboursée intégralement le 1^{er} février 2024; elle est garantie par une hypothèque mobilière de premier rang ou une sûreté grevant la totalité des actifs de Tecsys, de Logi D, de Logi D inc. et de OrderDynamics (les « garants ») et par un accord de garantie entre chacun des garants et la BNC.

Le 1^{er} février 2019, afin de poursuivre son expansion en Europe, Tecsys acquérait 100% des actions émises et en circulation de PCSYS, une société technologique danoise, pour une contrepartie de 13 370 000 \$, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie acquis, comprenant une somme de 10 355 088 \$ versée comptant à la clôture, 792 135 \$ versés comptant en mars 2019 au titre d'ajustements du fonds de roulement ainsi que des paiements en trésorerie futurs de : a) 1 216 800 \$ au titre d'une sûreté d'indemnisation dont 50% ont été payés le 1^{er} février 2020, le solde de 50% étant payable 24 mois après la clôture; et b) 1 006 036 \$ au titre d'une clause d'indexation fondée sur l'atteinte de certaines cibles de produits d'exploitation et de bénéfices avant impôts sur le résultat et amortissement au 30 septembre 2019, dont 1 145 633 \$ ont été payés le 27 décembre 2019. Les paiements au comptant effectués dans le cadre de l'acquisition ont été financés au moyen d'un prêt bancaire à terme de 12,0 millions de dollars et de l'encaisse. PCSYS est un important fournisseur européen de solutions logicielles et matérielles de gestion des entrepôts, de gestion du transport et de systèmes d'étiquetage.

Le 8 avril 2019, Tecsys étoffait son système de gestion des entrepôts de capacités de gestion répartie des commandes après l'acquisition de OrderDynamics, procurant ainsi les avantages de l'efficacité omnicanale à ses clients. Cette technologie de bout en bout permet aux fournisseurs de services logistiques de tierce partie (3PL), aux distributeurs et aux détaillants, y compris aux gestionnaires de marques, de traiter les complexités des demandes d'exécution à volets multiples.

Le 8 mai 2019, Gartner inc. publiait son *Magic Quadrant for Warehouse Management Systems*¹¹ (quadrant magique des SGE) de 2019. Tecsys y est classée dans le quadrant des « visionnaires », une position qu'elle occupe depuis son inclusion en 2010. La méthodologie de recherche du *Magic Quadrant* de Gartner illustre par un graphique le positionnement concurrentiel de quatre types de fournisseurs de technologie dans des marchés en forte croissance : les chefs de file, les visionnaires, les joueurs spécialisés et les prétendants. Après avoir évalué des fournisseurs mondiaux de SGE selon l'exhaustivité de leur vision et leur capacité d'exécution, Gartner a retenu 14 fournisseurs dans le *Magic Quadrant 2019* des SGE, dont Tecsys.

Le 23 juillet 2019, Tecsys annonçait la nomination de M. Steven Berkovitz au poste de chef de plateforme, une nouvelle affectation à la haute direction. M. Berkovitz concentrera ses activités sur le développement stratégique de Tecsys et sur la mise en œuvre d'une architecture infonuagique unifiée à travers les lignes de produits. M. Berkovitz est le cofondateur et le chef de la technologie sortant de OrderDynamics.

Au cours de l'exercice 2020, Tecsys a accentué son virage des licences perpétuelles aux commandes de logiciels-services (communément connus sous l'acronyme « SaaS » - *Software as a service*). La Société annonçait également d'importantes avancées fonctionnelles à l'égard de sa plateforme de chaîne d'approvisionnement de bout-en-bout des détaillants et de sa solution

¹¹ Gartner, *Magic Quadrant for Warehouse Management Systems*, C. Dwight Klappich & Simon Tunstall, 8 mai 2019.

d'exécution des commandes omnicanale, qui intègrent désormais une nouvelle et robuste analytique de renseignement organisationnel axée sur les données, une interface utilisateur optimisée pour l'orchestration de la gestion des commandes et une application points-de-vente mobile améliorée à l'intention des détaillants. Enfin, Tecsys lançait la prochaine génération de l'expérience utilisateur avec son module d'exécution de commande « emballer-envoi » (« *pack-check* ») qui s'intègre à son système phare de gestion d'entrepôt.

Le 28 avril 2020, Tecsys a réalisé un placement de 1 333 333 actions ordinaires de la Société, dont 173 913 actions ordinaires émises par suite de l'exercice intégral de l'option de surallocation accordée aux preneurs fermes, à un prix de 17,25 \$ par action pour un produit brut global de 22 999 994,25 \$. Ce placement a été réalisé par voie de prise ferme et souscrit par un syndicat de preneurs fermes qui comprenait Stifel Nicolaus Canada inc. et Cormark Securities inc. en qualité de cochefs de file, Valeurs mobilières Banque Laurentienne inc. et Echelon Wealth Partners inc.

Le 6 mai 2020, Gartner inc. publiait son plus récent *Magic Quadrant for Warehouse Management Systems*¹² (quadrant magique des SGE). Tecsys y est toujours classée dans le quadrant des « visionnaires », la position qu'elle occupe depuis son inclusion en 2010. La méthodologie de recherche du *Magic Quadrant* de Gartner illustre par un graphique le positionnement concurrentiel de quatre types de fournisseurs de technologie dans des marchés en forte croissance : les chefs de file, les visionnaires, les joueurs spécialisés et les prétendants. Après avoir évalué des fournisseurs mondiaux de SGE selon l'exhaustivité de leur vision et leur capacité d'exécution, Gartner a retenu 15 fournisseurs dans le *Magic Quadrant* 2020 des SGE, dont Tecsys.

C) Acquisitions importantes

Tecsys n'a réalisé aucune acquisition pendant l'exercice 2020.

3. DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Le marché de l'exécution de la chaîne d'approvisionnement dans lequel Tecsys exerce son activité est un marché diversifié. Les solutions d'exécution de la chaîne d'approvisionnement se répartissent en quatre groupes : les applications de gestion des entrepôts, les applications de gestion des transports, les applications de gestion de la production collaborative et d'autres applications de la chaîne d'approvisionnement en temps réel. L'exécution de la chaîne d'approvisionnement (« ECA ») consiste dans le flux de tâches intervenant dans la chaîne d'approvisionnement, notamment l'exécution des commandes, l'approvisionnement, l'entreposage et le transport.

Depuis le milieu de l'exercice 2007, la Société cherche à rationaliser ses activités commerciales en vue d'améliorer ses marges bénéficiaires et sa rentabilité. La stratégie a transformé la Société en une organisation spécialisée dans des marchés verticaux précis. Cette approche a su enrichir son expertise et sa gamme de produits en approfondissant chaque verticale et en développant ce que la direction de Tecsys considère comme une expertise unique dans chaque marché pour se différencier et mieux servir chaque client.

¹² Gartner, *Magic Quadrant for Warehouse Management Systems*, C. Dwight Klappich & Simon Tunstall, 6 mai 2020.

Les marchés verticaux que cible actuellement Tecsys comprennent :

En soins de santé

- Les hôpitaux et réseaux d’approvisionnement des hôpitaux ou systèmes de santé;
- Les distributeurs de produits de santé, comme les distributeurs de médicaments spécialisés, de médicaments d’appoint et de produits des sciences de la vie; et
- Les fournisseurs de services logistiques de tierce partie en soins de santé.

En commerce de détail

- Les détaillants multicanaux et omnicanaux.

Chez les fournisseurs de 3PL et la distribution complexe à fort volume

- Les activités de distribution centrées sur l’entrepôt, notamment les concessionnaires d’équipements lourds et les distributeurs de services et de pièces automobiles;
- Les distributeurs omnicanaux;
- Les distributeurs d’articles cadeaux et de produits d’importation au détail;
- Les fabricants et les distributeurs industriels;
- Les distributeurs à haut volume en général; et
- Les fournisseurs de services logistiques de tierce partie.

Avec l’acquisition de OrderDynamics et de PCSYS, les produits de Tecsys sont utilisés par divers clients à travers le monde dans ces marchés verticaux clés.

Dans le domaine des soins de santé, la Société compte parmi ses clients Adventist Health System, Beaumont Health System, Children’s Health Systems de Dallas, Gundersen Health System, Hospitals inc., Inova Health Systems, Intermountain Healthcare, Mary Washington Healthcare, Mayo Regional Hospital, North Mississippi Medical Center inc., Orlando Regional Healthcare System inc., OSF Healthcare System, Parkview Health Systems inc., Rochester Regional Health, Sanford Health, Sisters of Mercy Health System, Trinity Health Corporation, University of Washington et UNC Health Care Systems.

Dans le commerce de détail, ses clients incluent Boardriders, inc., Chaussures Browns, Columbia Sportswear International Sarl, Funimation Entertainment, Groupe BMR inc., JYSK A/S, Kmart Australia Limited, Princess Auto Ltd., Scrubs & Beyond LLC, Politix, Sephora France et Ubisoft Divertissement inc.

Parmi les fournisseurs de services de logistique de tierce partie, on trouve Delmar Logistics inc., Capacity LLC, Howard Ternes Packaging, Leesar inc., LifeScience Logistics, Rinchem Company inc. et XTL Distribution.

Dans le secteur de la distribution générale et industrielle, la Société compte parmi ses clients Basic Office Products Ltd., Bickles Hardware & Supply, British Columbia Liquor Distribution Branch, Canon U.S.A., inc., Cardinal Health Specialty Pharmaceutical Services, une division de Cardinal Health, inc., Empire Southwest, Ferreyros S.A.A., Holt Texas Ltd., Honda

Canada inc., Humana inc., John Fabick Tractor Company, New York City Health and Mental Hygiene, Nova Scotia Liquor Corporation, inc., Rexel, Rolf C. Hagen inc., Saskatchewan Liquor and Gaming Authority, The Liquor Control Board of Ontario, The Quinn Group inc., Toromont Industries Ltd., United States Department of Agriculture, Werner Electric Supply Co. et Western Nevada Supply.

La clientèle de Tecsys A/S comprend Coloplast A/S, Dagrofa A/S, DKI Logistics A/S, Holmris B8 A/S, IllumsBolighus A/S, Kopenhagen Fur, NobiaDanemark A/S, Novo Nordisk A/S, Novozymes A/S, Prime Cargo A/S, Salling Group A/S, Thortrans-Randers A/S et Visti Christensen A S.

Pour l'exercice clos le 30 avril 2019 (« l'exercice 2019 ») et l'exercice 2020 respectivement, environ 61% et 58% des produits d'exploitation de Tecsys provenaient du marché des États-Unis, environ 32% et 23% du marché canadien, environ 6% et 18% du marché européen et le reste d'ailleurs dans le monde.

Tecsys U.S. inc., filiale en propriété exclusive de Tecsys, fait office d'agent des ventes, de services et de commercialisation pour Tecsys aux États-Unis, d'où provient une tranche importante des produits d'exploitation de Tecsys. Au 30 avril 2020, Tecsys U.S. inc. comptait environ 34 employés. Tous les produits d'exploitation réalisés aux États-Unis sont comptabilisés dans les produits d'exploitation consolidés de Tecsys.

Pour l'exercice 2019 et l'exercice 2020 respectivement, 18% et 20% des produits d'exploitation de Tecsys provenaient de la vente de produits, tandis que 82% et 80% provenaient de la prestation de services. Le tableau suivant indique les catégories de produits et de services qui ont compté pour au moins 9% du total des produits d'exploitation consolidés de Tecsys à l'exercice 2019 et à l'exercice 2020 :

| | EXERCICE 2019 | EXERCICE 2020 |
|--|---------------|---------------|
| PRODUITS EXCLUSIFS | 9% | 5% |
| MATÉRIEL ET LOGICIELS DE TIERS | 9% | 15% |
| INFONUAGIQUE, ENTRETIEN ET SOUSCRIPTIONS | 41% | 39% |
| SERVICES PROFESSIONNELS | 41% | 41% |

Les produits de Tecsys allient les meilleures fonctionnalités de la chaîne d'approvisionnement pour offrir une information en temps réel exacte et synchronisée permettant aux utilisateurs de prendre des décisions rapides et proactives. La gamme de produits de Tecsys offre les modules suivants : Gestion d'entrepôt, Planification de la demande, Gestion des commandes, Approvisionnement, Gestion financière, Gestion des réquisitions, Gestion des stocks, Gestion des transports, Distribution automatisée mobile, Identification par radiofréquence, Commerce électronique, Renseignement organisationnel et Services à valeur ajoutée. Avec l'acquisition de OrderDynamics, une solution de gestion répartie des commandes s'est ajoutée et avec l'acquisition de PCSYS, des solutions de gestion d'entrepôt et de logiciels-services (SaaS). Les produits actuels de Tecsys tournent sur une plateforme à système ouvert et prennent donc en charge des modules logiciels complémentaires de tierces parties qui permettent à Tecsys d'offrir un plus large éventail de fonctionnalités et une interface à des capacités comme les systèmes de manutention de matériel, de sorte à répondre aux besoins supplémentaires des clients.

Tecsys offre ses produits logiciels aux clients selon un modèle de licence perpétuelle ou par abonnement, sous la forme de logiciels-services. La Société traverse une période de transition où une part grandissante de ses commandes de produits logiciels porte sur la vente de logiciels-services. Les commandes de logiciels-services sont des contrats de plusieurs années et, à la différence des licences perpétuelles de logiciels, qui sont généralement comptabilisées aux produits d'exploitation d'avance, les produits de logiciels-services sont constatés sur la période du contrat. À l'exercice 2020, environ 77% des commandes de produits logiciels portaient sur des logiciels-services, comparativement à 33% à l'exercice 2019 et 2% à l'exercice clos le 30 avril 2018 (« l'exercice 2018 »).

A) Produits exclusifs de Tecsys

i) Tecsys Itopia^{MD} (anciennement connu sous le nom Itopia pour EliteSeries)

Itopia^{MD} est la plateforme technologique de Tecsys sur laquelle toutes les applications de Tecsys sont construites; les clients utilisent Itopia pour adapter les applications de chaîne d'approvisionnement de Tecsys à leurs besoins commerciaux. La plateforme Itopia est l'un des moteurs les plus dynamiques et les plus puissants du secteur dans le domaine de la chaîne d'approvisionnement d'entreprises de distribution, car elle relie les clients et les fournisseurs comme s'ils étaient une seule entreprise décloisonnée.

Dans la chaîne d'approvisionnement, le changement est constant; une adaptation agile au changement est donc essentielle au succès d'une organisation. La plateforme Itopia de Tecsys aide les entreprises de distribution à s'adapter et à se développer pour qu'elles demeurent à l'avant-garde d'une technologie en constante évolution et à l'affût des tendances de la chaîne d'approvisionnement aux plans opérationnel, organisationnel et stratégique.

Itopia exploite les technologies Web en permettant de transformer les données de systèmes disparates en informations essentielles et ponctuelles facilement accessibles et partagées par différents utilisateurs. L'information peut être publiée en toute sécurité par l'intermédiaire du portail ou communiquée entre systèmes par l'intermédiaire de services Web.

Les modules de Tecsys se distinguent fondamentalement par leur intégration étroite dans la plateforme Itopia, ce qui leur permet de communiquer entre eux. Cette capacité procure des économies directes aux utilisateurs en même temps qu'un déploiement plus rapide de la solution complète. En outre, l'élimination du traitement par lots et des délais de mise à jour permet à l'entreprise entière de disposer d'informations synchronisées, en temps réel et précises sur les stocks, ce qui lui procure un avantage concurrentiel important au plan du service à la clientèle.

Renseignement organisationnel

La technologie de renseignement organisationnel (« RO ») de Tecsys offre une analyse des activités et des rapports qui procurent un accès à la base de données d'entreprise du client de sorte à y trouver aisément l'information recherchée et à soutenir la prise de décision. Le module de RO de Tecsys comprend une gamme complète de vues préétablies sur des indicateurs de rendement de référence clés spécifiques aux besoins d'information des entreprises de distribution. Les vues comprennent l'analyse des tendances des stocks, du service à la clientèle, de la productivité de l'entrepôt, des ventes/profits, de l'approvisionnement et du rendement financier.

Le module de RO de Tecsys possède de vastes capacités d'extraction de données et peut analyser des ensembles de données contenant des millions d'entrées. Il peut être utilisé pour générer des rapports de qualité présentation, des diagrammes, des graphiques et des feuilles de calcul. La conception du module de RO de Tecsys s'inspire des outils de renseignement organisationnel de Cognos Business Intelligence d'IBM.

ii) Modules Itopia^{MD} de Tecsys (auparavant appelés modules EliteSeries)

Système de gestion d'entrepôt

Le principal système de gestion d'entrepôt (« SGE ») de Tecsys utilise le java comme langage de programmation. Il s'agit d'un système logiciel riche en fonctionnalités et d'un fonctionnement robuste qui gère les activités d'entrepôt d'une entreprise de distribution, notamment la réception, le stockage, le transbordement, le réapprovisionnement, la planification des commandes, les prélèvements de stocks, l'emballage, l'expédition, le dénombrement périodique, la gestion du fret, la gestion de la main-d'œuvre et la planification d'entrepôt.

Tecsys offre un autre SGE pour le Système i d'IBM, conçu pour gérer les activités d'entreposage, notamment la réception, le stockage, le transbordement, le réapprovisionnement, la planification des commandes, la préparation des chargements, la palettisation, les prélèvements de stock, l'emballage, la mise en trousse, l'expédition, le dénombrement périodique, la gestion des retours, le contrôle de la qualité, la gestion du fret, la gestion de la main d'œuvre et la planification d'entrepôt.

L'acquisition de PCSYS ajoutait un autre SGE au portefeuille de produits de Tecsys, celui-là conçu sur la plateforme de développement .NET de Microsoft. Il s'agit d'une application SaaS et sur place destinée aux petites et moyennes entreprises de distribution.

Système de gestion de la distribution

Le système de gestion de la distribution (« SGD ») de Tecsys est un système logiciel intégré de gestion de la distribution de premier plan pour les activités de distribution des marchés intermédiaire et haut de gamme. Il s'agit d'un logiciel éprouvé, riche en fonctionnalités et adapté aux environnements de traitement d'opérations de fort volume. Le SGD de Tecsys a été installé dans un large éventail d'entreprises des marchés verticaux.

Le SGD comporte les éléments intégrés suivants : planification et prévision de la demande, processus bout en bout réquisition-paiement, gestion des stocks, processus bout en bout de traitement des commandes et comptabilité financière.

Distribution d'importations pour revente au détail (*PointForce*)

PointForce Enterprise est un ensemble complet de modules intégrés qui permet d'améliorer l'efficacité de la gestion de la distribution des petites et moyennes entreprises de distribution. Comptant plus de 25 modules, *PointForce Enterprise* est une application multisociété, multidevise et multientrepôt expressément mise au point pour les grossistes, importateurs et distributeurs qui vendent aux détaillants.

Gestion répartie des commandes

Le système de gestion répartie des commandes (« GRC ») de Tecsys (auparavant, d'OrderDynamics) permet aux sociétés d'orchestrer et d'optimiser le processus d'exécution des commandes des clients dans un large éventail d'inventaires. Il aide les détaillants et les marques à connecter le commerce numérique aux magasins physiques. La GRC permet également aux sociétés d'optimiser le commerce de détail, de minimiser les coûts d'expédition et de gérer les retours en magasin.

Ce logiciel est une solution de gestion répartie des commandes de premier plan sur le marché qui s'est ajoutée au portefeuille d'applications de gestion de la chaîne d'approvisionnement de Tecsys avec l'acquisition de OrderDynamics.

Système de gestion des transports et des livraisons

Le système de gestion des transports (« SGT ») de Tecsys est un puissant système de création de manifestes d'expédition multitransporteur qui optimise le choix du transporteur et le routage des expéditions de petits colis et de chargements partiels parmi de nombreux grands transporteurs aux États-Unis, au Canada et à l'international. Le SGT de Tecsys permet l'automatisation de plusieurs tâches laborieuses et chronovores du service d'expédition. Il est conçu pour procurer économies et gains d'efficacité aux sociétés qui traitent l'expédition de forts volumes de colis.

Gestion des livraisons

La solution de gestion des livraisons de Tecsys est un puissant système mobile de suivi et de gestion bout en bout des livraisons destiné aux entreprises de distribution, aux services de messagerie d'entreprise et aux livraisons internes, y compris à toutes les cueillettes et livraisons sans assistance ou imprévues. La solution permet à la gestion logistique de créer, de cueillir et de livrer des envois directement à partir d'un téléphone intelligent et offre aux clients des entreprises une traçabilité en ligne en temps réel des expéditions similaire à celle offerte par les grandes organisations internationales de transport de colis.

Le système de gestion des transports consiste en une application administrative dorsale destinée à être utilisée dans les bureaux, ainsi qu'en une application frontale pour ordinateurs portables véhiculaires qui aide le conducteur à effectuer ses tâches quotidiennes relatives aux routes, à la navigation et à la lecture des codes à barres.

Gestion des stocks au point d'utilisation

Le système de gestion des stocks au point d'utilisation de Tecsys saisit, gère et suit l'utilisation des fournitures au point d'utilisation réel, ce qui permet à l'entreprise de valoriser ses inventaires. Dans un milieu hospitalier, ce produit peut être adapté aux unités de soins infirmiers, aux laboratoires de cathétérisme, aux salles d'opération, aux pharmacies et aux installations de soins non actifs.

La gestion des stocks au point d'utilisation de Tecsys comprend une technologie matérielle exclusive qui permet l'efficacité du processus grâce à la capture automatique des données par

radio-identification. Les produits de la technologie d'identification par radiofréquence de Tecsys éliminent les exigences de visibilité directe des systèmes de codes à barres actuels et fournissent automatiquement des informations de base mais essentielles sur les produits, comme le numéro d'article, son emplacement, son numéro de série et sa date d'expiration. Dans un magasin de fournitures donné, cela permet d'améliorer la précision des commandes et de l'inventaire.

iii) Streamline

Streamline est une suite complète de logiciels conçue pour le marché de la distribution industrielle qui offre des solutions d'entreprise pour gérer tous les aspects des activités de la chaîne d'approvisionnement, depuis les coûts jusqu'aux prévisions en passant par l'exécution. Les modules optionnels pour le commerce électronique, la capture à distance des signatures et la prise de commandes à distance sont entièrement intégrés. De plus, les interfaces de protocole d'application incluent Dynamics CRM (gestion des relations-clients) de Microsoft, Moneris Solutions, EDI (échange électronique de données), EFT (virement électronique de fonds), Paiement Positif (appariement de chèques) et UPS Worldship (expédition).

B) Matériel et logiciels de tierces parties

i) Matériel de tierces parties

Tecsys est un fournisseur de solutions exclusives tant des logiciels que du matériel conçus pour mener les entreprises au succès. L'expertise matérielle de Tecsys est affinée en fonction des besoins des clients.

Le matériel de tierces parties qui peut être intégré dans un livrable global provient généralement de Honeywell International inc., Zebra Technologies Corporation et Terso Solutions inc.

ii) Logiciels de tierces parties

Les produits Tecsys sont bonifiés de modules logiciels complémentaires provenant de tiers qui lui permettent d'offrir un ensemble élargi de fonctions répondant aux besoins des clients.

C) Services de Tecsys

Tecsys complète sa gamme de produits avec des services qui soutiennent, améliorent et prolongent le cycle de vie de son portefeuille de logiciels et que la direction de Tecsys considère comme la marque distinctive de Tecsys sur le marché. Par ailleurs, les services fournis contribuent grandement aux produits d'exploitation et à la rentabilité de Tecsys. Tecsys offre des services de mise en œuvre et de soutien technique, des services-conseils et des services d'amélioration des systèmes. Comme indiqué précédemment, Tecsys vend également ses produits logiciels sous forme de logiciels-services.

i) Logiciels-services (« SaaS ») et infonuagique

Tecsys offre à ses clients des logiciels-services (« SaaS ») par abonnement et des services gérés afin de leur procurer des modèles d'affaires stables et prévisibles. Tecsys continue d'élargir

son portefeuille de logiciels-services, à l'instar de l'emploi de plus en plus répandu de l'infonuagique dans le secteur. Le portefeuille de logiciels-services représente un flux de services important et en croissance. Outre la hausse organique de la clientèle abonnée, les produits d'exploitation de Tecsys dans ce créneau ont augmenté avec l'acquisition de OrderDynamics puisque tous ses clients sont servis sur la base de logiciels-services.

L'offre de logiciels-services de Tecsys s'étend à la totalité de son portefeuille de logiciels de la chaîne d'approvisionnement et comporte toutes les fonctionnalités des logiciels locaux de Tecsys en y ajoutant le bénéfice d'une infrastructure flexible et moins dépendante des ressources. Elle combine les avantages de l'ensemble de la technologie infonuagique de Tecsys – plateforme nuagique à haute disponibilité (plateforme-service ou « PaaS »), infrastructure nuagique (infrastructure-service ou « IaaS »), administration de base de données en nuage, services d'infonuagique gérés, reprise après sinistre en nuage (« DRaaS ») – en une solution performante, sécurisée, résistante et évolutive permettant aux clients de Tecsys d'intensifier leurs activités.

ii) Mise en œuvre

Tecsys offre la gamme complète des services de gestion de projet pour soutenir le client dans la conception, la mise en œuvre, la formation et le déploiement des logiciels de Tecsys. Les chargés de projet, experts en logiciels et spécialistes du secteur qui composent l'équipe de mise en œuvre de Tecsys utilisent une méthode d'exécution structurée inspirée de l'industrialisation et conçue pour réduire le délai de valorisation. Cette méthode aide à définir la portée d'un projet dès le départ en fonction des besoins et des exigences des clients et elle se poursuit tout au long de l'exécution de la mise en place au moyen de modèles de processus normalisés et de tâches adaptées aux besoins spécifiques de chaque client.

Outre une vaste bibliothèque de ressources expertes axées sur l'apprentissage et l'intégration des utilisateurs, Tecsys offre des services de formation à différents niveaux. Tecsys vise à transférer sa connaissance approfondie des activités de la chaîne d'approvisionnement de la manière qui convient le mieux à l'environnement commercial particulier du client. La formation de super-utilisateurs est conçue pour satisfaire à la fois le degré de connaissance des systèmes requis des employés et leur aisance d'utilisation des nouvelles technologies. Tecsys offre également une formation sur le développement d'applications qui permet aux administrateurs locaux et aux utilisateurs des technologies de l'information d'entretenir et de personnaliser le logiciel eux-mêmes et leur fournit les outils nécessaires pour assurer la migration de leurs personnalisations vers de nouvelles versions lorsqu'elles sont au point.

iii) Mise en œuvre par des tiers

À l'interne comme à la suite d'acquisitions, la clientèle de Tecsys s'est accrue tant au pays qu'à travers le monde. Afin d'assurer un soutien à l'intégration des systèmes qui soit ponctuel et géographiquement dispersé, Tecsys a conclu des partenariats avec des fournisseurs de services tiers comme OSF Global Services inc., Luminos Labs, Sequoia Group inc., Avalon Corporate Solution, RiseNow LLC, Absolunet inc., enVista LLC, ETG Technology Group et West Monroe Partners LLC.

iv) Soutien

Une fois qu'un système est en place, que les processus et l'équipe de soutien du client sont organisés et à l'œuvre, ce groupe de soutien est le principal contact utilisateur chez Tecsys. Les clients ont accès à des programmes de services à la clientèle modulés, à d'autres services ainsi qu'à une assistance en matière d'applications, de logiciels et de matériel. Les spécialistes du soutien de Tecsys utilisent leur portail de soutien omnicanal pour prendre en charge les incidents selon le triage réalisé par le service de soutien à la clientèle, formuler des diagnostics à l'égard des problèmes signalés par le client et fournir une solution technique. Les spécialistes sont en mesure d'accéder au système du client, d'exécuter des télédiagnostics sophistiqués et de procéder aux mesures correctives nécessaires.

Tecsys offre des services optionnels de configuration matérielle et d'installation, ainsi que des services d'intégration du matériel continus sur une base temps et matériaux. Tecsys fournit une assistance à la réparation de matériel conforme à ce que prévoit le programme de services à la clientèle souscrit, ceci en fonction de l'étendue des ententes de services de réparation conclues avec le fabricant.

v) Services-conseils

Les conseillers de Tecsys travaillent avec les clients tout au long de leur cycle de vie consommateur pour planifier et exécuter de façon proactive des mandats de services professionnels qui identifient une sous-exploitation ou une utilisation inefficace des fonctionnalités du système et ils concilient les problèmes d'espace, de ressources et d'exploitation. Les spécialistes de la logistique, des logiciels et de l'analytique possèdent une vaste expérience et une connaissance approfondie des activités de distribution dans un large éventail de secteurs. Les consultants, dont les services peuvent être de nature fonctionnelle ou technique, travaillent avec les équipes du client, qu'elles soient chargées des activités ou des technologies de l'information, pour assurer la continuité et l'imputabilité nécessaires à la prestation de services-conseils axés sur la performance.

vi) Amélioration des systèmes

Les services d'amélioration de système de Tecsys procurent aux clients l'installation et la configuration d'interfaces de programmation d'applications (API) standardisées intégrées dans les systèmes complémentaires pertinents des clients. Ces intégrations assurent automatiquement l'intégrité des données entre les systèmes tout en limitant les exigences de saisie manuelle.

Les services d'amélioration de systèmes consistent également à créer et à assurer le soutien de fonctionnalités sur mesure qui ne sont pas considérées usuelles dans la gamme de produits de Tecsys, ceci pour personnaliser et adapter des logiciels selon les exigences des clients.

D) Prix

Les ventes de logiciels-services de Tecsys sont fondées sur des frais d'abonnement mensuels qui sont généralement payés d'avance sur une base mensuelle, trimestrielle ou annuelle. Les conventions de souscription de Tecsys ont habituellement une durée fixe pouvant aller jusqu'à cinq ans.

La tarification des licences et des logiciels-services est généralement fondée sur le nombre d'utilisateurs finaux dans l'entreprise du client et sur le nombre de sites et d'environnements des produits (ou modules) demandé par le client. En soins de santé, les installations par points d'utilisation sont tarifées selon le nombre de lits périopératoires ou d'emplacements desservis, tout dépendant de l'application et de l'utilisation. Dans le cas d'un système de gestion répartie des commandes, le prix est généralement déterminé par le nombre d'opérations ou de commandes traitées.

Les licences perpétuelles comportent des services de maintenance connexes dont le prix correspond généralement à 20% des droits de licence pour une assistance entre 9 h et 17 h et à 24% des droits de licence pour une assistance 24 heures-7 jours.

Les services-conseils, y compris les services de mises en œuvre, la gestion de projet, la formation, les services consultatifs et les améliorations de système, sont généralement facturés selon un taux horaire, tout dépendant du type de travail à effectuer pour le client et de la durée du projet.

E) Propriété intellectuelle, autres droits patrimoniaux et cybersécurité

Tecsys se fonde principalement sur la réglementation sur les droits d'auteurs et les secrets commerciaux et des conventions de licence pour établir et protéger les droits patrimoniaux de Tecsys à l'égard de ses produits et de sa technologie. Les codes sources des produits et de la technologie de Tecsys sont protégés tant à titre de secrets commerciaux qu'à titre d'œuvres non publiées protégées par le droit d'auteur.

Tecsys utilise également certaines technologies logicielles et d'autres informations dont elle détient les licences d'utilisation de tierces parties sur une base non exclusive, y compris un logiciel intégré à un logiciel créé à l'interne et utilisé dans les produits de Tecsys pour exécuter des fonctions clés. Ces conventions de licence avec des tiers exigent généralement le paiement de droits de licence fondés sur les ventes du produit dans lequel la technologie est utilisée.

Étant donné que l'industrie de la conception de logiciels est caractérisée par l'évolution rapide de la technologie, la direction estime que des facteurs comme les compétences technologiques et créatives de son personnel, le développement de nouveaux produits, l'amélioration fréquente des produits, la reconnaissance du nom et de la marque et la fiabilité de l'entretien du produit sont plus importants pour établir et conserver un leadership technologique que les diverses mesures de protection juridiques visant sa technologie.

Les cybermenaces devenant de plus en plus sophistiquées et persistantes, Tecsys est bien au fait du besoin de gérer les risques de perte de données et d'attaques de maliciels ou d'autres logiciels pernicious, qu'elles émanent de l'intérieur ou de l'extérieur de l'entreprise. Tecsys a mis au point un programme de sécurité (incluant pare-feux, détection des intrusions, mesures de contrôle de l'accès au réseau, antivirus et sauvegardes régulières pour limiter les pertes de données) qui évolue au même rythme que ces menaces. Des vérifications indépendantes révèlent que Tecsys n'a été victime d'aucune faille importante de sécurité informatique. Tecsys continue à la fois de surveiller ces risques et de renforcer ses protections contre des intrusions tout en peaufinant ses plans et procédures de gouvernance en matière de sécurité.

Les brevets enregistrés de Tecsys comprennent le brevet américain n° 8 839 132, qui porte sur sa méthode et son système de transmission d'instructions visuelles aux exploitants d'entrepôts; le brevet américain n° 8 461 962, qui porte sur son système et sa méthode d'approvisionnement des systèmes de réapprovisionnement à double casier; et le brevet américain n° 8 113 424, qui porte sur son système et sa méthode de suivi des produits médicaux dans un système de réapprovisionnement à double casier par produit médical. Au Canada, Tecsys détient des enregistrements de brevets pour le système et la méthode de réapprovisionnement des articles (n° d'enregistrement 2565934) et pour le système et le procédé de suivi des produits médicaux dans un système de réapprovisionnement à deux bacs par produit médical (n° d'enregistrement 2682561). Tecsys est aussi titulaire de marques de commerce déposées au Canada, aux États-Unis et dans l'Union européenne pour Tecsys et EliteSeries. Elle dispose également de marques de commerce déposées pour Visual Logistics et Winsol au Canada et DI aux États-Unis. La Société a actuellement un certain nombre de demandes de brevet en instance qui portent sur diverses méthodes et divers systèmes liés à ses produits. Elle a déposé ou demandé à enregistrer certaines marques de commerce et marques de services pour des périodes de protection limitées et continuera d'évaluer la pertinence d'enregistrer d'autres marques de commerce et marques de service, le cas échéant.

F) Méthodes de distribution

Le siège social de Tecsys est situé à Montréal, au Canada, et des membres de ses entreprises de vente et de commercialisation sont établis au siège social et dans diverses régions d'Europe et d'Amérique du Nord. Les entreprises de vente et de commercialisation de Tecsys commercialisent et vendent ses produits et services en ciblant les principaux marchés verticaux des régions géographiques au moyen d'efforts de vente directe et de partenaires revendeurs.

i) Ventés directes

La majorité des ventes de logiciels de Tecsys émanent de son canal de vente directe. La force de vente directe de Tecsys est située en Amérique du Nord et en Europe. Le personnel des ventes de Tecsys se concentre sur la gestion des comptes existants et les ventes à de nouveaux clients. Les représentants des ventes de Tecsys chargés de l'acquisition de nouveaux clients possèdent une expertise dans la gestion de la chaîne d'approvisionnement sur des marchés verticaux spécifiques, notamment en distribution complexe (grossistes distributeurs, fournisseurs de services 3PL et détaillants) et en soins de santé.

ii) Revendeurs et partenaires affiliés

Les partenaires revendeurs Avalon Corporate Solutions Corporation et Sequoia Group inc. ainsi que les partenaires affiliés OSF Digital inc. et PFSweb, inc. s'ajoutent au canal de vente directe de Tecsys pour étendre sa portée sur le marché. Tecsys fournit à ses partenaires les outils et les ressources propres à les tenir informés des derniers produits et développements du secteur.

De plus, Tecsys s'est associée au plus important fournisseur d'applications d'entreprise en nuage dans le domaine de la finance et des ressources humaines et a participé à un certain nombre d'initiatives conjointes où le logiciel de Tecsys est venu combler des lacunes d'exécution clés de

la chaîne d'approvisionnement relativement aux applications de gestion financière, de gestion du capital humain, de planification et d'analyse de ce fournisseur.

Au 30 avril 2020, Tecsys comptait 68 employés affectés aux ventes et à la commercialisation.

G) Méthodes de production

La suite de produits logiciels de chaîne d'approvisionnement de Tecsys est en perpétuelle expansion, de nouveaux produits étant mis au point et de nouvelles capacités s'ajoutant aux produits existants. Le service Recherche et Développement (« R&D ») de Tecsys produit régulièrement de nouvelles versions, de nouvelles importantes fonctionnalités étant lancées selon un calendrier fixe tous les deux à six mois, selon les produits.

Le service R&D de Tecsys parvient à accomplir de courts cycles de développement et à réagir aux occasions qu'offre le marché comme aux besoins des clients :

- En utilisant des méthodes logicielles fondées sur le processus itératif connu sous le nom de Scrum;
- En validant continuellement le logiciel en développement et en l'intégrant de manière qu'il soit prêt à être lancé; et
- En s'organisant en petites équipes autogérées possédant les compétences requises pour définir, développer et tester leurs produits logiciels.

L'architecture logicielle de Tecsys a été modernisée à la faveur d'un investissement substantiel en R&D au cours des quelques dernières années. Elle est désormais fondée sur le Web et compatible avec plusieurs navigateurs Web et appareils (PC, tablettes et téléphones). La logique métier est rédigée en Java, le langage de programmation le plus populaire dans le monde selon la direction, et est compatible avec les principales bases de données commerciales.

Conformément à sa transition vers les logiciels-services, Tecsys investit de façon importante dans une architecture de logiciels-services et dans un modèle de livraison.

En ce qui a trait aux produits matériels, et notamment à la technologie informatique mobile, Tecsys en fait l'acquisition auprès de différents fournisseurs (dont Honeywell et Zebra) et les revend à ses clients.

H) Description des installations

Tecsys compte actuellement cinq bureaux.

Le siège social et les bureaux de la haute direction de Tecsys se trouvent dans un local loué d'environ 42 000 pi² situé au 1, place Alexis-Nihon, bureau 800, Montréal (Québec). Le bail initial a été signé le 15 septembre 2009, a pris effet le 1^{er} mai 2010 et expire le 31 octobre 2020. Le 21 avril 2017, la Société signait un avenant prolongeant le bail actuel jusqu'au 30 novembre 2025.

Le 30 juin 2011, Tecsys signait un nouveau bail portant sur un local d'environ 14 000 pi² situé au 15, Allstate Parkway, Markham (Ontario). Le bail prenait effet le 1^{er} avril 2012 et expire le 31 juillet 2022. Tecsys n'a toutefois commencé à occuper les lieux que le 1^{er} décembre 2011.

Le 3 décembre 2015, Tecsys signait un nouveau bail portant sur un local d'environ 14 000 pi² situé au 820, boulevard St-Martin Ouest, Laval (Québec). Le bail prenait effet le 1^{er} mars 2016 et expire le 28 février 2026.

Tecsys A/S loue un local d'environ 10 000 pi² situé Stationparken 25, DK-2600 Glostrup, Danemark. Le bail prenait effet le 1^{er} juillet 2015, peut être résilié par Tecsys A/S sur préavis de six mois à compter du 30 juin 2020 et expire le 31 décembre 2026.

Tecsys A/S loue un local d'environ 450 pieds carrés situé Bogøvej 15, DK-8382 Hinnerup, Danemark. Le bail entrant en vigueur le 1^{er} juin 2015 et peut être résilié sur préavis de quatre mois.

D) Concurrence

Le secteur du logiciel de gestion de la chaîne d'approvisionnement est très concurrentiel et fragmenté et compte de nombreux concurrents qui changent et évoluent rapidement. La direction de Tecsys estime que sa plateforme technologique et ses applications intégrées, qui comprennent des applications de bureau – applications de planification et de prévision de la demande, de gestion des commandes et de gestion financière –, de même que sa solution de gestion d'entrepôt pour centre de distribution sont uniques à l'heure actuelle. À la connaissance de la direction de la Société, aucun concurrent n'est en mesure de répondre aux besoins du marché de la distribution à fort volume avec une fonctionnalité intégrée, une technologie et une expertise spécialisée comparables. Les principaux facteurs concurrentiels touchant le marché des produits de Tecsys sont les suivants : la compétence des fournisseurs, la fonctionnalité des produits, le rendement et la fiabilité de la technologie, la connaissance approfondie et l'expérience de la distribution et des opérations, la facilité de mise en œuvre et la vitesse de mise en service ainsi que le coût total d'appropriation.

La direction croit que la plateforme technologique de Tecsys, ses produits intégrés et leurs capacités respectives sont plus avancés en ce qui a trait au marché de la distribution à fort volume et aux réseaux de la santé importants que ceux de ses concurrents directs, notamment quant à la souplesse, à l'évolutivité, à la facilité d'utilisation et à la profondeur des fonctionnalités des applications des systèmes de gestion des commandes de distribution, de gestion d'entrepôts, de gestion des transports, de gestion des stocks au point d'utilisation, de commerce électronique et de renseignement organisationnel. Les concurrents de Tecsys sont SAP AG, Oracle Corporation, IBM, Manhattan Associates inc., Blue Yonder inc., HighJump Software inc. (Körber AG), Infor inc., Softeon inc., Microsoft Corporation, Cardinal Health inc., Par Excellence Systems inc. et Omnicell inc.

J) Dépenses nettes de recherche et développement

Le tableau suivant présente les dépenses nettes de R&D (en milliers de dollars) de la Société au cours des cinq plus récents exercices complets :

| (En milliers de dollars) | 2020 | 2019 | 2018 | 2017 | 2016 |
|---|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| DÉPENSES | 17 315 | 13 441 | 9 998 | 10 055 | 10 218 |
| MOINS : CRÉDITS D'IMPÔTS | (2 041) | (1 711) | (1 484) | (6 096) | (1 411) |
| MOINS : FRAIS DE DÉVELOPPEMENT REPORTÉS | (575) | (163) | 0 | (27) | (887) |
| AMORTISSEMENT DES FRAIS DE DÉVELOPPEMENT REPORTÉS | 536 | 1 114 | 1 283 | 1 319 | 1 418 |
| TOTAL | 15 235 | 12 681 | 9 797 | 5 251 | 9 338 |

Les charges nettes au titre de la R&D ont augmenté pour s'établir à 15,2 millions de dollars à l'exercice 2020, soit 2,5 millions de dollars de plus qu'à l'exercice précédent. OrderDynamics et Tecsys A/S ont contribué 1,1 million de dollars à l'augmentation, le solde étant principalement attribuable à une hausse des salaires et avantages sociaux ainsi que des frais de consultation reliés à nos activités internes, hausse partiellement amoindrie par un amortissement net inférieur des frais de développement reportés. La Société a comptabilisé 2,0 millions de dollars de crédits d'impôt remboursables et non remboursables pour l'exercice 2020, comparativement à 1,7 millions de dollars pour l'exercice 2019. Elle a amorti des frais de développement reportés et d'autres immobilisations incorporelles de 0,5 million de dollars pour l'exercice 2020, comparativement à 1,1 million de dollars pour l'exercice précédent. Les crédits d'impôt non remboursables seront utilisés éventuellement pour réduire l'impôt fédéral sur le résultat payable.

K) Nombre d'employés

Au 30 avril 2020, Tecsys comptait environ 514 employés.

4. DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL

Capital-actions autorisé

Le capital-actions autorisé de Tecsys consiste en un nombre illimité d'actions ordinaires et un nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie A pouvant être émises en séries; 14 416 543 actions ordinaires sont émises et en circulation et aucune action privilégiée de catégorie A n'est émise et en circulation au 30 avril 2020.

Actions ordinaires

Chaque action ordinaire confère à son porteur le droit d'exprimer une voix aux assemblées des actionnaires de la Société et de recevoir les dividendes que le conseil d'administration peut déclarer et, en cas de liquidation ou dissolution de la Société, de participer au partage de son actif, sous réserve des droits des porteurs de toute catégorie d'action de rang supérieur aux actions ordinaires.

Actions privilégiées de catégorie A

Les actions privilégiées de catégorie A peuvent être émises de temps à autre, en une ou plusieurs séries, suivant la décision du Conseil d'administration à cet égard. Les actions privilégiées de catégorie A prennent rang avant les actions ordinaires quant au paiement de dividendes et au remboursement de capital. Les actions privilégiées de catégorie A ne confèrent pas droit de vote à leurs porteurs aux assemblées des actionnaires de la Société, sauf prescription contraire de la réglementation applicable.

5. POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Le 26 février 2008, le Conseil a approuvé une politique en matière de dividendes selon laquelle il prévoyait déclarer un dividende en espèces de 0,02 \$ par action ordinaire payable après la publication des résultats financiers du premier et du troisième trimestres de chaque exercice. Depuis cette date, le Conseil a constamment augmenté les dividendes et, dans le cadre de la politique actuelle, le Conseil a l'intention de déclarer un dividende en espèces trimestriel de 0,06 \$ par action ordinaire.

La décision de déclarer ou non un dividende est laissée à l'appréciation du conseil, sous réserve de la réglementation applicable. Pour décider s'il déclare un dividende et, le cas échéant, en fixe le montant, le Conseil tient compte, entre autres, de la situation financière, des résultats d'exploitation et des besoins en capitaux de la Société, de même que des autres facteurs qu'il estime pertinents.

La Société a versé des dividendes de 0,23 \$ par action ordinaire (3 009 000 \$ au total) à l'exercice 2020; de 0,21 \$ par action ordinaire (2 747 000 \$ au total) à l'exercice 2019 et de 0,19 \$ par action ordinaire (2 486 000 \$ au total) à l'exercice clos le 30 avril 2018.

6. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Les actions ordinaires de Tecsys sont inscrites à la cote de la TSX sous le symbole « TCS ». Le tableau qui suit indique, en dollars canadiens, les variations du cours des actions ordinaires et leurs volumes de négociation à la TSX ainsi qu'à d'autres bourses (y compris Alpha, Aeroquest, Aequitas, Chi-X, CX2, CSE Pure, Instinet, LiquidNet, Lynx et Omega) pour chaque mois du plus récent exercice complet :

| | VARIATION DU COURS | | VOLUME DES OPÉRATIONS | |
|----------------|--------------------|-------|-----------------------|----------------------|
| | HAUT | BAS | TSX | TSX + AUTRES BOURSES |
| Mai 2019 | 15,57 | 13,52 | 215 630 | 274 342 |
| Juin 2019 | 14,89 | 13,57 | 105 722 | 173 776 |
| Juillet 2019 | 13,87 | 12,43 | 110 235 | 539 362 |
| Août 2019 | 14,00 | 12,49 | 24 966 | 140 486 |
| Septembre 2019 | 15,80 | 13,20 | 111 950 | 157 543 |
| Octobre 2019 | 16,33 | 14,86 | 72 183 | 578 112 |
| Novembre 2019 | 17,00 | 15,50 | 39 478 | 97 216 |
| Décembre 2019 | 22,58 | 17,00 | 257 847 | 444 890 |

| | VARIATION DU COURS | | VOLUME DES OPÉRATIONS | |
|--------------|--------------------|-------|-----------------------|----------------------|
| | HAUT | BAS | TSX | TSX + AUTRES BOURSES |
| Janvier 2020 | 22,19 | 20,26 | 662 088 | 785 945 |
| Février 2020 | 21,73 | 16,74 | 118 962 | 207 351 |
| Mars 2020 | 21,40 | 13,23 | 823 142 | 895 096 |
| Avril 2020 | 23,25 | 16,00 | 289 851 | 387 541 |

Ventes antérieures

La Société a émis les titres suivants non inscrits à la cote au cours du plus récent exercice complet, à savoir l'exercice clos le 30 avril 2020 :

| Date d'émission | Titres | Nombre de titres | Prix unitaire |
|-------------------------------|---------|------------------|---------------|
| 3 juillet 2019 ¹⁾ | Options | 466 609 | 14,29 \$ |
| 20 février 2020 ²⁾ | Options | 7 500 | 18,95 \$ |

Notes :

¹⁾ Le 3 juillet, la Société a attribué un total de 466 609 options d'achat d'actions ordinaires au prix d'exercice de 14,29 \$ par option aux termes du régime d'options d'achat d'actions de la Société.

²⁾ Le 20 février 2020, la Société a attribué un total de 7 500 options d'achat d'actions ordinaires au prix d'exercice de 18,95 \$ par option aux termes du régime d'options d'achat d'actions de la Société.

7. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Le tableau qui suit présente, au 30 avril 2020, le nom, la province ou l'état et le pays de résidence, le poste auprès de Tecsys et la principale occupation au cours des cinq dernières années de chacun des administrateurs et dirigeants de Tecsys, ainsi que le nombre d'actions ordinaires de Tecsys qu'ils détiennent ou sur lesquelles ils exercent un contrôle ou une emprise. Les administrateurs occupent leurs fonctions jusqu'à la fin de l'assemblée annuelle des actionnaires qui suit leur élection ou, en cas de vacance ou de démission, jusqu'à l'élection de leur successeur par les actionnaires ou jusqu'à la nomination d'un successeur par le Conseil.

| Nom et lieu de résidence | Poste au sein de la Société | Occupation principale au cours des cinq dernières années | Administrateur ou dirigeant depuis le | Nombre d'actions ordinaires |
|---|---|--|---------------------------------------|-----------------------------|
| Frank J. Bergandi Californie (États-Unis) | Administrateur | Conseiller commercial | 29 juin 1998 | 2 200 |
| David Brereton ¹⁾ Québec (Canada) | Président directeur du Conseil et administrateur | Président directeur du Conseil, Tecsys inc. | 17 septembre 1997 | 3 043 740 |
| Peter Brereton ²⁾ Québec (Canada) | Président, chef de la direction et administrateur | Président et chef de la direction, Tecsys inc. | 17 septembre 1997 | 450 080 |
| Mark J. Bentler ³⁾ Québec (Canada) | Chef de la direction financière et secrétaire | Chef de la direction financière, Aptos inc. | 17 septembre 2018 | 4 507 |
| Vernon Lobo ^{4) 6) 7)} Ontario (Canada) | Administrateur | Directeur général, Mosaic Venture Partners inc. | 17 octobre 2006 | 143 700 |

| Nom et lieu de résidence | Poste au sein de la Société | Occupation principale au cours des cinq dernières années | Administrateur ou dirigeant depuis le | Nombre d'actions ordinaires |
|--|-----------------------------|--|---------------------------------------|-----------------------------|
| Steve Sasser ^{4) 5) 8)} Texas (États-Unis) | Administrateur | Cofondateur et directeur général, Swordstone Partners | 29 avril 2009 | 42 000 |
| David Wayland ⁵⁾ Québec (Canada) | Administrateur | Administrateur de sociétés | 17 septembre 1997 | 16 000 |
| John Ensign ^{4) 6)} Ohio (États-Unis) | Administrateur | Président et chef des services juridiques, MRI Software LLC | 8 septembre 2016 | 2 475 |
| David Booth ^{5) 6) 9)} Virginie (États-Unis) | Administrateur | Consultant, BackOffice Associates LLC | 8 septembre 2016 | 9 500 |

Notes :

- ¹⁾ M. David Brereton, directement et par l'intermédiaire de sa société de portefeuille Dabre inc., et sa conjointe, M^{me} Kathryn Ensign-Brereton, détiennent respectivement 2 014 638 et 1 029 102 actions ordinaires, soit respectivement 13,97% et 7,14% des actions ordinaires en circulation. M. David Brereton déclare n'avoir ni la propriété véritable ni le contrôle des actions ordinaires détenues par M^{me} Kathryn Ensign-Brereton, non plus qu'une emprise sur celles-ci.
- ²⁾ M. Peter Brereton et sa conjointe, M^{me} Sharon House, détiennent respectivement 349 921 et 100 159 actions ordinaires. M. Peter Brereton déclare n'avoir ni la propriété véritable ni le contrôle des actions ordinaires détenues par M^{me} Sharon House, non plus qu'une emprise sur celles-ci.
- ³⁾ M. Mark J. Bentler a été nommé chef de la direction financière de la Société le 17 septembre 2018. Il succédait à M. Berty Ho-Wo-Cheong, chef de la direction financière intérimaire. M. Bentler a été chef de la direction financière d'Aptos inc. de juin 2015 à août 2018. Auparavant, il a été vice-président d'Epicor Software Corp. de juin 2008 à juin 2015.
- ⁴⁾ Membre du comité de rémunération. M. Vernon Lobo est le président du comité de rémunération.
- ⁵⁾ Membre du comité d'audit. M. David Wayland est le président du comité d'audit.
- ⁶⁾ Membre du comité de gouvernance et des candidatures. M. John Ensign est le président du comité de gouvernance et des candidatures.
- ⁷⁾ M. Vernon Lobo et sa conjointe, M^{me} Ingrid Lobo, détiennent respectivement 59 400 et 84 300 actions ordinaires. M. Vernon Lobo déclare n'avoir ni la propriété véritable ni le contrôle des actions ordinaires détenues par M^{me} Ingrid Lobo, non plus qu'une emprise sur celles-ci.
- ⁸⁾ M. Steve Sasser a cofondé Swordstone Partners en avril 2016 et il en est actuellement le directeur général. Auparavant, M. Sasser a été chef de la direction de Merlin Technologies Corporation de février 2007 à août 2015.
- ⁹⁾ M. David Booth est consultant chez BackOffice Associates LLC depuis janvier 2018. Auparavant, il avait été président, président du conseil et chef de la direction de BackOffice Associate LLC d'août 2011 à janvier 2018.

Au 8 juillet 2020, les administrateurs et membres de la haute direction de Tecsys, en tant que groupe, détenaient directement ou indirectement ou exerçaient un contrôle ou une emprise sur 17,74% des actions ordinaires en circulation.

Au cours des cinq dernières années, chacun des administrateurs et dirigeants de Tecsys a occupé son poste principal actuel ou d'autres postes de direction au sein des sociétés indiquées en regard de son nom ou au sein de sociétés apparentées ou appartenant au même groupe.

Interdiction d'opérations, faillites, amendes ou sanctions

À la connaissance de la Société, aucun administrateur ou dirigeant de la Société n'est, à la date des présentes, ni n'a été, au cours des dix années précédant cette date, administrateur, chef de la direction ou chef de la direction financière d'une société qui a fait l'objet d'une interdiction d'opérations, d'une ordonnance assimilable à une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance qui refuse à cette société le droit de se prévaloir d'une dispense prévue par la législation en valeurs mobilières en vigueur pendant plus de 30 jours consécutifs : a) pendant que l'administrateur ou le dirigeant exerçait des fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière; ou b) après que l'administrateur ou le dirigeant ait cessé d'exercer des fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière et qui découle d'un événement survenu pendant qu'il exerçait ses fonctions.

À la connaissance de la Société, aucun administrateur ou dirigeant de la Société et aucun actionnaire détenant suffisamment de titres de la Société pour influencer de façon importante sur son contrôle : a) n'est, à la date des présentes, ni n'a été, au cours des dix années précédant cette date, administrateur ou dirigeant d'une société qui, pendant qu'il exerçait cette fonction ou dans l'année qui a suivi le moment où il a cessé d'exercer cette fonction, a fait faillite, fait une proposition en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, a été poursuivie par ses créanciers ou a conclu un arrangement ou un compromis avec eux ou intenté une poursuite contre eux, ou a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé pour détenir ses biens; ou b) n'a, au cours des dix années précédant la date des présentes, fait faillite, fait une proposition en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un arrangement ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux ou vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé pour détenir ses biens.

De plus, à la connaissance de la Société, aucun administrateur ou dirigeant de la Société et aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres de la Société pour influencer de façon importante sur son contrôle a) ne s'est vu imposer des amendes ou des sanctions par un tribunal en vertu de la législation sur les valeurs mobilières ou par une autorité de réglementation en valeurs mobilières, ou n'a conclu un règlement amiable avec celle-ci; b) ne s'est vu imposer quelque autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait susceptible d'être considérée comme importante par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision en matière de placement.

Comité d'audit

Généralités

Tecsys a créé un comité d'audit (le « comité d'audit ») composé de trois membres : MM. Steve Sasser, David Wayland et David Booth, tous considérés comme « indépendants » et possédant des « compétences financières » au sens du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*. M. Wayland préside le comité d'audit.

Mandat du comité d'audit

Le mandat du comité d'audit consiste à aider le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance. À ce titre, il examine la qualité et l'intégrité de l'information financière de Tecsys, l'indépendance, les compétences et le rendement de l'auditeur externe de Tecsys, le caractère adéquat des systèmes internes de contrôle comptable et financier de Tecsys, le caractère adéquat des méthodes comptables de Tecsys et la conformité aux prescriptions de la réglementation applicable et aux politiques de l'entreprise.

La charte du comité d'audit est jointe en annexe A.

Formation et expérience pertinentes des membres du comité d'audit

Le tableau qui suit présente un résumé de la formation et de l'expérience de chaque membre du comité d'audit qui sont pertinentes à l'exercice de ses responsabilités, notamment toute formation ou expérience qui permet au membre de comprendre les principes comptables que Tecsys utilise pour dresser ses états financiers annuels et intermédiaires.

| Nom du membre | Formation et expérience pertinentes |
|---------------|-------------------------------------|
|---------------|-------------------------------------|

| | |
|---------------|---|
| David Wayland | M. Wayland est titulaire d'un baccalauréat ès arts (économie) du Collège Loyola. Il est comptable professionnel agréé et maintenant administrateur de sociétés. M. Wayland a été pendant plus de dix ans auditeur au sein de Campbell Sharp Nash and Field (désormais membre du groupe Raymond Chabot Grant Thornton). M. Wayland a acquis de vastes connaissances en finances et en comptabilité liées à la préparation, à l'audit, à l'analyse et à l'évaluation d'états financiers pendant son mandat de secrétaire-trésorier et chef de la direction financière de MRRM inc., de juin 2002 à juin 2008, et en tant que secrétaire de MRRM inc. jusqu'à juin 2011. |
|---------------|---|

| | |
|--------------|--|
| Steve Sasser | M. Sasser est titulaire d'un baccalauréat et d'une maîtrise en administration des affaires (concentration finances) de Southern Methodist University. À l'heure actuelle, M. Sasser est directeur général de Swordstone Partners, société qu'il a cofondée en avril 2016. Auparavant, il a été chef de la direction de Merlin Technologies Corporation de février 2007 à août 2015, après avoir été chef de la direction de Peopleclick inc. Entre 1995 et 2003, M. Sasser a été chef de la direction de Frontstep inc. (autrefois Symix Systems inc.) une société ouverte dont les actions étaient inscrites à la cote du NASDAQ. |
|--------------|--|

| | |
|-------------|---|
| David Booth | M. Booth est titulaire d'un baccalauréat en commerce (concentration marketing) de Mount Allison University, une formation qui comprenait trois ans de cours de comptabilité et il a complété le <i>Lessons in Leadership Executive Development Program</i> de Harvard University. M. Booth est présentement conseiller chez BackOffice Associates, LLC; avant février 2019, il y agissait en qualité de président, président du conseil et chef de la direction. M. Booth a occupé plusieurs postes clés au cours de sa carrière de plus de 30 ans dans l'industrie. Il a notamment été président, Ventes mondiales et Marketing de Computer Science Corp. (CSC), vice-président principal et directeur général du Groupe des solutions technologiques des Amériques de Hewlett-Packard Corporation, président de Compaq Canada et vice-président régional et directeur général de Digital Equipment Corporation. |
|-------------|---|

Honoraires de l'auditeur externe

Le tableau qui suit indique les honoraires pour services rendus payés à l'auditeur de Tecsys, KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., au cours de l'exercice 2020 et de l'exercice 2019 :

| | EXERCICE 2019 | EXERCICE 2018 |
|---|-------------------|-------------------|
| HONORAIRES D'AUDIT | 360 224 \$ | 241 000 \$ |
| HONORAIRES POUR SERVICES LIÉS À L'AUDIT | 187 498 \$ | 427 040 \$ |
| HONORAIRES POUR SERVICES FISCAUX | 142 490 \$ | 87 150 \$ |
| TOTAL | 690 212 \$ | 755 190 \$ |

Honoraires d'audit

Les honoraires d'audit visent les services professionnels rendus par l'auditeur externe dans le cadre de l'audit réglementaire des états financiers de Tecsys, y compris l'examen des états financiers intermédiaires, au besoin. Le tableau ci-dessus exclut des honoraires d'environ 20 000 \$ payés à Inforevision pour des services relatifs à l'audit 2020 de Tecsys A/S.

Honoraires pour services liés à l'audit

Les honoraires pour services liés à l'audit visent les services de certification et les services connexes rendus par l'auditeur externe qui sont raisonnablement liés à l'exécution de l'audit ou de l'examen des états financiers de Tecsys, y compris l'exécution de procédures requises en matière de valeurs mobilières et l'assistance aux preneurs fermes lors du placement 2020, la traduction des états financiers consolidés et des rapports de gestion, des consultations et avis portant sur les normes comptables et de présentation de l'information financière ainsi que les rapports SOC (rapports de contrôle de l'organisme de services). Pour l'exercice 2019, les honoraires pour services liés à l'audit comprennent également des honoraires liés au contrôle diligent financier et fiscal préalable aux acquisitions, à l'examen intermédiaire et à l'audit de OrderDynamics en ce qui a trait à des périodes précédant l'acquisition et à des services-conseils en matière de déclarations d'acquisition d'entreprise.

Honoraires pour services fiscaux

Les honoraires pour services fiscaux visent les services professionnels en matière de conformité fiscale, de conseils fiscaux et de planification fiscale.

Politiques et procédures relatives aux services d'audit et services non liés à l'audit

La charte du comité d'audit énonce des politiques et des procédures relatives aux services d'audit et aux services non liés à l'audit. Aux termes de ces politiques et procédures, le comité d'audit doit approuver au préalable tous les services d'audit et services non liés à l'audit rendus par l'auditeur externe de Tecsys (« l'auditeur »). Les politiques et procédures comprennent à cet égard une liste de services préapprouvés.

Si l'on envisage de confier à l'auditeur un service particulier qui n'est pas visé dans la liste de services préapprouvés, l'approbation préalable du comité d'audit doit être obtenue.

De même, l'approbation expresse du comité d'audit est requise dans le cas où l'on se propose de confier à l'auditeur l'exécution de services visés dans la liste de services préapprouvés pour lesquels les honoraires devraient dépasser 5 000 \$. Dans le cas de quelque autre service préapprouvé de l'auditeur, le président du comité d'audit est avisé sans délai de la prestation du service.

8. POURSUITES

Au cours de l'exercice clos le 30 avril 2020, ni la Société ni ses biens n'ont fait l'objet d'une procédure judiciaire qui pourrait avoir une incidence défavorable importante. À la connaissance de la Société, aucune procédure judiciaire importante impliquant la Société ou ses biens n'est en instance.

9. AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

Services aux investisseurs Computershare inc. (« Computershare ») est l'agent des transferts et l'agent chargé de la tenue des registres de Tecsys. Le registre des transferts des actions ordinaires de Tecsys est tenu par Computershare à ses bureaux de Montréal (Québec).

10. INTÉRÊT DES EXPERTS

L'auditeur de la Société est KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. (« KPMG »). Signataire d'un rapport de l'auditeur indépendant daté du 8 juillet 2020 à l'égard des états financiers consolidés de la Société et des notes afférentes pour l'exercice 2020, KPMG a informé la Société qu'il était indépendant au sens des règles de déontologie de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec.

KPMG et Inforevision sont les seules personnes, sociétés ou sociétés de personnes désignées comme ayant rédigé ou certifié une déclaration, un rapport ou une évaluation intégré ou mentionné dans un document que la Société a déposé pendant ou en rapport avec son plus récent exercice complet et dont la profession ou l'activité confèrent autorité aux déclarations, rapports et évaluations formulés. Inforevision, dont le siège social se trouve au Danemark, est responsable de l'audit de Tecsys A/S et de Tecsys Denmark Holding ApS.

11. FACTEURS DE RISQUE

Note spéciale concernant les énoncés prospectifs

Certains énoncés figurant sous les rubriques « Développement général de l'entreprise », « Description de l'entreprise », « Facteurs de risque » et ailleurs dans la présente notice annuelle constituent des énoncés prospectifs. Lorsqu'ils sont utilisés dans le présent document, les mots « peut », « pourrait », « prévoit », « anticipe », « estime », « s'attend à », et d'autres verbes semblables employés au futur ou au conditionnel, pour autant que Tecsys ou la direction soient concernées, identifient des énoncés prospectifs. Ces énoncés font état du point de vue actuel de Tecsys relativement à des événements futurs, reposent sur l'information actuellement à la disposition de Tecsys et sont soumis à certains risques et à certaines incertitudes, dont ceux qui sont décrits ci-dessous. Ces énoncés sont aussi fondés sur un certain nombre d'hypothèses qui

peuvent se révéler inexactes et notamment, sans s’y limiter, des hypothèses concernant : i) l’environnement concurrentiel; ii) les risques d’exploitation; iii) les membres de la direction et du personnel de Tecsys; iv) les investissements en capital des clients de Tecsys; v) la mise en œuvre de projets par les clients; vi) la liquidité; vii) la conjoncture économique mondiale actuelle; viii) la mise en œuvre du plan stratégique commercial de Tecsys; ix) le crédit; x) les obligations potentielles à l’égard de produits et d’autres poursuites dont Tecsys peut être l’objet; xi) les besoins de financement additionnel et la dilution; xii) la liquidité des actions ordinaires de Tecsys sur le marché; xiii) le développement de nouveaux produits; xiv) la propriété intellectuelle et d’autres droits de propriété; xv) les acquisitions et l’expansion; xvi) les devises; xvii) les taux d’intérêt; xviii) l’évolution de la technologie et de la réglementation; xix) l’infrastructure des technologies de l’information et les applications internes; et xx) la cybersécurité.

Plusieurs facteurs pourraient faire en sorte que les réalisations, les résultats ou les rendements réels de Tecsys s’écartent considérablement des réalisations, résultats et rendements futurs exprimés ou suggérés par les énoncés prospectifs. Si l’un ou plusieurs de ces risques ou incertitudes se concrétisent ou si les hypothèses sous-jacentes aux énoncés prospectifs se révèlent inexactes, les résultats réels pourraient différer de façon importante de ceux qui sont décrits aux présentes comme envisagés, projetés, anticipés, prévus, estimés ou attendus. Ces facteurs devraient être examinés attentivement et les investisseurs éventuels ne devraient pas accorder une confiance démesurée aux énoncés prospectifs. Ces énoncés prospectifs sont faits en date de la présente notice annuelle, et Tecsys n’a pas l’intention de les actualiser ou de les réviser et n’a aucune obligation de ce faire.

L’investisseur qui considère un placement dans les actions ordinaires de Tecsys devrait soigneusement examiner, outre les autres renseignements présentés dans la présente notice annuelle, les facteurs de risque qui suivent.

La Société a subi des pertes nettes par le passé et pourrait en subir à l’avenir.

La Société a réalisé des bénéfices nets de l’exercice 2008 à l’exercice 2018, a subi une perte nette à l’exercice 2019, puis a renoué avec les profits à l’exercice 2020. La Société ajuste son modèle d’exploitation de façon continue pour assurer une rentabilité soutenue. Toutefois, rien ne garantit que la Société sera rentable à l’avenir ou de façon durable. Au 30 avril 2020, la Société disposait de bénéfices non répartis s’élevant à 8,8 millions de dollars; les antécédents d’exploitation limités de la Société en tant que société ouverte et sa dépendance à l’égard d’un marché caractérisé par une évolution rapide de la technologie rendent difficile, voire impossible la prévision de ses résultats d’exploitation futurs. Rien ne peut garantir que la Société pourra réaliser une croissance trimestrielle ou annuelle appréciable de son chiffre d’affaires ou que la croissance de son chiffre d’affaires sera durable. La croissance réelle ou potentielle des produits d’exploitation de la Société peut ne pas être représentative des résultats d’exploitation futurs. De plus, la Société peut augmenter ses charges d’exploitation pour financer davantage de R&D, intensifier ses activités de vente et de commercialisation, développer de nouveaux circuits de distribution, élargir ses capacités de soutien à la clientèle et accroître ses ressources administratives en vue de sa croissance future. Dans la mesure où ces augmentations des charges d’exploitation précèdent une augmentation du chiffre d’affaires ou n’en sont pas suivies, l’entreprise, les résultats d’exploitation et la situation financière de la Société pourraient en souffrir lourdement.

Les activités de la Société peuvent être lourdement affectées par des événements qui sont hors de son contrôle, notamment les catastrophes naturelles, les guerres ou les épidémies.

La Société peut subir des interruptions de ses activités en raison de pandémies et d'urgences de santé publique, y compris celles reliées à la COVID-19, d'actes géopolitiques, notamment les actes de guerre et de terrorisme, ou par suite de catastrophes naturelles, dont les tremblements de terre, les typhons, les inondations et les incendies. La COVID-19 a eu des effets perturbateurs sur l'économie mondiale et ces effets, conjugués à des incertitudes élevées, ont amplifié la volatilité sur les marchés financiers mondiaux. Bien que l'étendue exacte des répercussions de la pandémie soit incertaine, des perturbations économiques accrues ou prolongées en résultant peuvent avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation ou la situation financière de la Société. Des perturbations prolongées peuvent éventuellement saper la capacité de la Société de signer de nouvelles commandes et de réaliser des projets de mise en œuvre, ce qui peut avoir des conséquences négatives sur sa capacité de maintenir des flux de trésorerie d'exploitation et d'encaisser des créances clients. Cela peut aussi affecter de façon importante le recouvrement d'actifs non financiers à long terme de la Société, entre autres, les actifs incorporels et le goodwill.

Si la Société n'est pas en mesure d'attirer de nouveaux clients ou de vendre des produits supplémentaires à ses clients existants, la croissance de son chiffre d'affaires et sa rentabilité en seront affectées.

Pour augmenter son chiffre d'affaires de même qu'achever et maintenir sa rentabilité, la Société doit régulièrement s'assurer de nouveaux clients ou vendre des solutions supplémentaires à ses clients existants, ce qu'elle prévoit de faire. Toutefois, de nombreux facteurs peuvent entraver sa capacité d'acquérir de nouveaux clients et de vendre des solutions supplémentaires à ses clients existants, notamment son incapacité de convertir en clients rémunérateurs les entreprises qui lui ont été recommandés par son réseau existant, l'incapacité d'attirer et de former efficacement un nouveau personnel de vente et de marketing, l'incapacité de conserver et de motiver son personnel de vente et de marketing actuel, l'incapacité de développer des relations avec des partenaires ou des revendeurs ou l'incapacité d'assurer l'efficacité de ses programmes de commercialisation. De plus, si les clients potentiels ne perçoivent pas ses solutions comme étant d'une valeur et d'une qualité suffisamment élevées, la Société ne sera pas en mesure d'attirer le nombre et les types de nouveaux clients qu'elle recherche.

La Société est passée de la vente de logiciels locaux à la vente d'une gamme plus importante de logiciels-services (« SaaS »).

La Société propose certaines de ses solutions sous forme de logiciels-services (*Software as a Service* ou « SaaS »), ce qui aura une incidence négative sur les produits et bénéfices d'exploitation pendant la période de transition et rendra les prévisions relatives aux produits et bénéfices d'exploitation et aux flux de trésorerie plus aléatoires. La Société a continué d'offrir davantage de ses solutions sous l'option logiciels-services au cours de l'exercice 2020, en plus des licences perpétuelles d'utilisation de logiciels locaux (i.e. pour installation chez le client). Dans le cadre des contrats d'abonnement à des logiciels-services, les clients versent des droits de souscription périodiques qui leur donnent le droit d'utiliser le logiciel de la Société dans un environnement

fondé sur l'infonuagique qu'elle fournit et gère pendant une période prédéterminée. La Société estime qu'avec le temps, un nombre croissant de ses clients et de ses prospects choisiront d'acheter ses solutions sous forme de logiciels-services plutôt qu'aux termes d'une licence perpétuelle permettant l'utilisation d'un logiciel local.

Jusqu'à ce que la Société ait complété sa transition vers une gamme stable de logiciels-services et de logiciels locaux, elle s'attend à ce que les produits combinés des droits de licence perpétuelle et des droits de souscription des logiciels-services diminuent en raison de différences au plan de la comptabilisation (les produits d'exploitation des logiciels-services sont constatés au prorata de la durée du contrat alors que les droits de licence perpétuelle sont généralement constatés dès l'achat) et à ce que les produits de services de maintenance (qui constituent une part conséquente du chiffre d'affaires de Tecsyst) soient également affectés puisque le soutien est compris dans l'offre SaaS.

Les produits et bénéfices d'exploitation de même que les flux de trésorerie de la Société sont fondés sur les produits combinés de la vente d'abonnements à des logiciels-services et de licences perpétuelles d'utilisation de logiciels locaux, compte tenu du calendrier, du nombre et de la taille des contrats. Si un pourcentage plus important de ses clients souscrit ses solutions de logiciels-services au cours d'une période donnée, les produits et bénéfices d'exploitation et les flux de trésorerie de Tecsyst seront probablement inférieurs aux attentes pour cette période.

Les variations des résultats trimestriels peuvent décevoir les attentes des investisseurs ou des analystes, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de l'action de la Société.

Les résultats d'exploitation trimestriels de la Société ont connu par le passé et connaîtront encore des variations importantes en raison de facteurs comme la demande des produits de la Société, la taille et le moment des commandes, la gamme de logiciels locaux et de logiciels-services, le nombre, le profil temporel et l'impact des annonces de nouveaux produits par la Société et ses concurrents, la capacité de la Société de développer, de lancer et de commercialiser de nouvelles et meilleures versions de ses produits en temps opportun, le niveau de la concurrence relative aux produits et aux prix, les variations des charges d'exploitation, les variations des prix de vente moyens et de la gamme de produits, le roulement du personnel de ventes, l'éventail de ventes directes et indirectes, les retours de produits et les facteurs économiques généraux entre autres choses.

En particulier, les résultats trimestriels de la Société sont sensibles à la gamme des logiciels locaux et des logiciels-services et au calendrier de lancement des nouveaux produits ou des nouvelles versions. Les charges d'exploitation de la Société sont fondées sur les perspectives du chiffre d'affaires à court terme et sont relativement stables et engagées pendant tout le trimestre. Dès lors, si le chiffre d'affaires n'est pas réalisé au trimestre prévu, les résultats de la Société pourraient s'en trouver affectés de façon importante. Les résultats trimestriels futurs varieront en fonction de ces facteurs, entre autres, y compris des retards possibles de l'expédition de nouveaux produits et de l'achat de produits actuels, les clients anticipant la sortie de nouvelles versions. Par conséquent, les résultats d'exploitation trimestriels de la Société pourront varier sensiblement.

Un long cycle de vente et de mise en œuvre pourrait avoir un effet négatif sur le montant, le calendrier et la prévisibilité du chiffre d'affaires de la Société.

La vente et la mise en œuvre des produits de la Société exigent généralement des clients qu'ils engagent des ressources importantes. Par conséquent, le processus de vente de la Société subit souvent des retards liés au long processus d'approbation que supposent d'importantes dépenses en capital. Pour ces raisons et d'autres, le cycle des ventes lié à la signature de nouveaux contrats à l'égard des produits de la Société varie substantiellement d'un client à un autre et dure généralement de six à douze mois. Pendant cette période, la Société peut consacrer beaucoup de temps et de ressources à un client éventuel, y compris des coûts liés à de multiples visites sur les lieux, à des démonstrations et à des études de faisabilité, et subir un certain nombre de retards importants indépendants de sa volonté. De plus, après une vente, la période de mise en œuvre peut durer de six à vingt-quatre mois pour les services professionnels, la formation du client et l'intégration des produits dans les systèmes existants du client.

Les failles, retards ou interruptions dans la fourniture de logiciels-services auront un impact sur les résultats d'exploitation de la Société.

Si les logiciels-services de la Société connaissent des failles, des retards ou des interruptions, la demande pour ces services pourrait diminuer et la Société pourrait encourir une responsabilité importante. La Société recourt actuellement à des fournisseurs d'installations d'hébergement de centres de données et de services infonuagiques qui sont gérés par des tiers pour procurer des solutions nuagiques et des services d'hébergement à ses clients. Si les installations de centres de données ou les fournisseurs de services infonuagiques avortent ou subissent quelque dommage, les clients de la Société pourraient connaître des interruptions de service conduisant à des temps d'arrêt imprévus, ce qui pourrait entacher la réputation de la Société et nuire à ses activités. Par ailleurs, si les clients de la Société utilisent leurs contrats de logiciels-services d'une manière imprévue, cela pourrait occasionner une interruption de service pour d'autres clients qui tentent d'accéder à leurs données. En outre, étant donné que les clients des logiciels-services y accèdent via l'Internet, toute interruption de la disponibilité de l'Internet affectera leurs activités.

En cas de failles, de retards ou d'interruption des logiciels-services de la Société, les clients pourraient choisir d'annuler leur souscription, de retarder ou de retenir leur paiement à la Société, de ne pas acheter de la Société à l'avenir ou de déposer des réclamations contre elle, ce qui pourrait nuire à sa réputation commerciale, ses résultats d'exploitation, ses flux de trésorerie et sa situation financière.

Des brèches de sécurité pourraient retarder ou interrompre le service aux clients de la Société, nuire à sa réputation ou exposer la Société à une responsabilité importante et affecter ses activités et ses résultats financiers. Sa capacité de retenir ses clients et d'en attirer de nouveaux pourrait être compromise par une brèche de sécurité réelle ou perçue des informations relatives aux clients.

Les activités de la Société comportent le stockage et la transmission d'informations confidentielles d'un grand nombre de ses clients et des atteintes à la sécurité pourraient l'exposer à un risque de perte de ces informations, à des litiges, à des dommages et intérêts et à d'autres responsabilités. S'il survient une brèche de sécurité par suite d'une action d'un tiers, d'une erreur

d'un employé, d'un acte malveillant ou autre et que, par conséquent, quelqu'un obtient un accès non autorisé aux données des clients de la Société, y compris aux informations personnelles identifiables concernant les utilisateurs, sa réputation risque d'être ternie, ses activités pourraient en souffrir et elle pourrait encourir une responsabilité importante. Comme les techniques utilisées pour obtenir un accès non autorisé ou pour saboter des systèmes changent fréquemment et ne sont généralement reconnues que lorsqu'elles sont lancées contre une cible, il peut être impossible de prévenir ces attaques ou de mettre en œuvre des mesures préventives adéquates. La Société a mis en place des mesures de sécurité techniques, organisationnelles et physiques, y compris une formation des employés, des systèmes de sauvegarde, des plans de surveillance, d'essais et d'entretien des systèmes de protection et des plans d'urgence afin de protéger les informations confidentielles de ses clients, d'empêcher un accès non autorisé à celles-ci et de réduire la probabilité de perturbations de ses systèmes.

En dépit de ces mesures, tous les systèmes d'information de la Société, y compris ses systèmes de sauvegarde et les systèmes de prestataires de services tiers qu'elle utilise, sont vulnérables à des dommages, interruptions, désactivations ou défaillances pour divers motifs, notamment le vol physique, le vol électronique, l'incendie, les pannes d'électricité, les pannes d'ordinateurs et de télécommunications ou d'autres événements catastrophiques, de même que les brèches de sécurité internes et externes, les attaques par déni de service, les virus, les vers et d'autres événements perturbateurs connus ou inconnus. La Société ou ses prestataires de services tiers peuvent ne pas être en mesure d'anticiper, d'identifier à temps ou de répondre de manière appropriée à un ou plusieurs des moyens en évolution rapide et de plus en plus sophistiqués par lesquels les pirates informatiques, les cyberterroristes et autres peuvent tenter de violer ses mesures de sécurité ou celles des systèmes informatiques de ses prestataires de services tiers.

Si une violation des mesures de sécurité de la Société se produit, la perception de leur efficacité par le marché pourrait être compromise et la Société pourrait perdre des ventes potentielles et des clients existants. En outre, une brèche de sécurité affectant l'un de ses concurrents ou toute autre entreprise qui fournit des services d'hébergement ou livre des applications selon un modèle de logiciels-services, même si aucune information confidentielle de ses clients n'est compromise, peut avoir une incidence défavorable sur la perception qu'a le marché des mesures de sécurité de la Société et elle pourrait perdre des ventes potentielles et des clients existants.

La capacité de la Société de développer de nouveaux produits et services afin de vendre ses solutions sur de nouveaux marchés ou de pénétrer davantage ses marchés existants aura un impact sur la croissance de son chiffre d'affaires.

L'industrie du logiciel est caractérisée par une évolution technologique rapide et l'apparition fréquente de nouveaux produits. Par conséquent, la Société est d'avis que son succès dans l'avenir dépend de sa capacité d'améliorer ses produits actuels ou de développer et de lancer de nouveaux produits offrant un meilleur rendement et une meilleure fonctionnalité à des prix compétitifs. L'incapacité de la Société, pour des raisons technologiques ou autres, de développer et de lancer des produits à point nommé en réponse aux conditions changeantes du marché ou aux exigences du client pourrait avoir un effet négatif important sur ses activités, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

La capacité de la Société de demeurer concurrentielle dépendra en grande partie de sa capacité de conserver un personnel de R&D compétent sur le plan technique et de s'adapter aux changements et avancées technologiques du secteur, y compris d'assurer la compatibilité continue de ses produits logiciels à des plateformes matérielles et logicielles et des systèmes d'exploitation évolutifs. Rien ne peut garantir que la Société réussira.

La Société évolue dans un marché fortement concurrentiel. À défaut de supplanter la concurrence, il lui serait difficile d'ajouter et de conserver des clients, ce qui réduirait et entraverait sa croissance.

La Société fait concurrence, dans bien des cas, à des entreprises ayant des organisations de vente et de commercialisation mieux établies et plus importantes, un personnel technique plus important et des ressources financières largement supérieures. Au fur et à mesure que se développe le marché des produits de la Société, des concurrents supplémentaires peuvent pénétrer le marché et la concurrence peut s'intensifier. De plus, rien ne peut garantir que des concurrents ne développeront pas des produits supérieurs à ceux de la Société ou mieux acceptés sur le marché en raison de leur prix, des circuits commerciaux ou d'autres facteurs.

Si la Société ne parvient pas à conserver ses employés clés, son entreprise s'en ressentira.

La dépendance de la Société à l'égard de membres clés de son personnel pour exploiter son entreprise représente un risque de perte d'expertise advenant le départ de ce personnel.

La Société est tributaire de l'expérience et des compétences des membres de son équipe de haute direction. La concurrence pour des dirigeants et pour du personnel technique et spécialisé en développement de produits dans l'industrie du logiciel est intense et la Société pourrait être incapable de retenir ou de recruter le personnel dont elle a besoin. Si la Société n'est pas en mesure de retenir ses dirigeants, ses représentants des ventes et son personnel technique hautement compétents actuel et d'en recruter d'autres, elle pourrait se trouver incapable d'exécuter avec succès sa stratégie d'entreprise.

La capacité de la Société de soutenir la croissance de son entreprise dépendra essentiellement des ressources internes et externes hautement qualifiées dont elle disposera pour réaliser des activités de prévente, procéder à la mise en œuvre de produits, former la clientèle et lui offrir d'autres services de soutien.

La stratégie de la Société comprend la recherche d'acquisitions et son incapacité potentielle d'intégrer avec succès les sociétés ou entreprises nouvellement acquises peut avoir un effet négatif sur ses résultats financiers.

La Société peut continuer d'accroître ses activités ou sa gamme de produits par l'entremise de l'acquisition d'entreprises, de produits ou de technologies supplémentaires, et possiblement dans différents emplacements géographiques. Les acquisitions peuvent comporter un certain nombre de risques particuliers, notamment le détournement de l'attention de la direction, l'incapacité de retenir le personnel clé nouvellement acquis, le risque associé à des marchés verticaux spécifiques, au modèle commercial, à l'intégration, aux emplacements géographiques, à des circonstances ou à des événements imprévus et à des obligations légales, et certains ou

l'ensemble de ces risques pourraient avoir une incidence négative importante sur l'entreprise, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société.

Le risque que les logiciels présentent des défauts pourrait avoir des incidences négatives sur l'entreprise de la Société.

Les produits logiciels aussi complexes que ceux offerts par la Société comportent souvent des erreurs ou des défauts, particulièrement lorsqu'ils sont lancés pour la première fois ou lorsque de nouvelles versions ou améliorations sont offertes. Malgré l'essai des produits, la Société a par le passé lancé des produits comportant des défauts, a découvert des erreurs logicielles dans certaines de ses nouvelles versions après leur lancement et a subi des retards ou une perte de revenus pendant la période nécessaire pour corriger ces erreurs. La Société lance régulièrement de nouveaux produits et périodiquement de nouvelles versions de ses logiciels. Rien ne peut garantir que, malgré les essais effectués par la Société et ses clients, il n'y aura aucun défaut ni erreur dans ses produits existants, ses nouveaux produits ou de nouvelles versions ou améliorations après le début des envois commerciaux.

Risque lié à la protection de la propriété intellectuelle.

La Société considère certains aspects de ses activités internes, de ses logiciels et de sa documentation comme propriétaires et s'appuie sur la législation en matière de droits d'auteur, de brevets, de marques de commerce et de secrets commerciaux, sur des ententes de confidentialité avec ses employés et des tiers, des clauses contractuelles de protection (comme celles que contiennent ses contrats de licence avec des consultants, des distributeurs, des partenaires et des clients) et sur d'autres mesures pour préserver ses droits de propriété intellectuelle. Les droits de propriété intellectuelle de la Société pourraient être contestés, invalidés, contournés ou copiés, au détriment de la Société sur le plan concurrentiel et en donnant lieu à des pertes d'occasions d'affaires ou de parts de marché et à des litiges potentiellement coûteux pour faire valoir ou rétablir les droits de la Société. Ces facteurs pourraient avoir un effet défavorable important sur l'entreprise, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société.

Risque de poursuites en contrefaçon de tierces parties.

À la connaissance de la Société, aucun de ses produits ne viole les droits patrimoniaux de tierces parties. Rien ne garantit toutefois que de tierces parties ne dénonceront pas une telle violation par la Société ou ses titulaires de licences à l'égard des produits actuels ou futurs. La Société s'attend à ce que les concepteurs de logiciels fassent de plus en plus l'objet de telles poursuites à mesure que le nombre de produits et de concurrents dans le secteur d'activité de la Société augmente et que les fonctionnalités des produits dans différents segments du secteur se chevauchent.

Utilisation de logiciels de tierces parties.

La Société utilise certains logiciels aux termes de sous-licences de tierces parties. Rien ne peut garantir que ces sociétés de logiciels continueront de permettre à la Société d'utiliser ces sous-licences selon des modalités commerciales raisonnables.

Cybersécurité

Avec la sophistication croissante et la persistance des cybermenaces, Tecsys est bien consciente de la nécessité de gérer les risques de perte de données, les logiciels malveillants et les attaques perniciosuses, qu'ils émanent de l'intérieur ou de l'extérieur. Tecsys a mis en place un programme de sécurité en constante évolution pour contrer ces menaces. Des vérifications indépendantes révèlent que Tecsys n'a été victime d'aucune faille importante de sécurité informatique. Tecsys continue de surveiller ces risques, de renforcer ses protections contre des intrusions et d'affiner sa gouvernance en matière de sécurité. Malgré les mesures de sécurité prises par la Société, sa technologie d'information et son infrastructure peuvent être vulnérables aux attaques de pirates informatiques ou aux brèches en raison d'erreurs, de malversations ou d'autres perturbations de la part d'un employé. Toute brèche de ce type pourrait compromettre les réseaux de Tecsys et les informations qui y sont stockées pourraient être consultées, rendues publiques, perdues ou volées.

Risque de change

Une tranche importante des produits d'exploitation de la Société est libellée en dollars américains. Les fluctuations du change entre le dollar américain et d'autres monnaies peuvent avoir un effet défavorable important sur les marges bénéficiaires que la Société peut tirer de ses produits et services et une incidence directe sur ses résultats d'exploitation. De temps à autre, la Société peut prendre des mesures pour gérer ce risque en exécutant des opérations de couverture du change; rien ne peut toutefois garantir que ces opérations de couverture donneront les résultats escomptés. La Société possède également une filiale en activité au Danemark. Des fluctuations importantes entre la couronne danoise et le dollar canadien peuvent avoir un impact sur les résultats d'exploitation de la Société.

La Société peut devoir mobiliser des fonds supplémentaires pour poursuivre sa stratégie de croissance ou ses activités, et elle peut être incapable de mobiliser des capitaux à point nommé ou à des conditions acceptables.

De temps à autre, la Société peut chercher à accroître ses fonds propres ou à obtenir du crédit pour financer sa croissance, améliorer ses produits et services, répondre aux pressions concurrentielles ou procéder à des acquisitions ou à d'autres investissements. Ses plans d'affaires peuvent changer, la conjoncture économique, financière ou politique de ses marchés peut se détériorer ou d'autres circonstances peuvent survenir, chaque cas ayant un effet défavorable important sur ses flux de trésorerie et les besoins de trésorerie anticipés de son entreprise. Chacun de ces événements ou circonstances pourrait commander un financement additionnel important, obligeant la Société à mobiliser des capitaux supplémentaires. La Société ne peut pas prévoir le moment ou l'ampleur de ces besoins en capitaux à l'heure actuelle. Si le financement ne peut être obtenu à des conditions satisfaisantes ou du tout, la Société pourrait se trouver incapable de développer son entreprise au rythme souhaité et ses résultats d'exploitation pourraient en souffrir. Un financement par l'émission de titres de capitaux propres aurait un effet dilutif pour les détenteurs de ses actions.

12. AUTRES RENSEIGNEMENTS

La circulaire d'information de la direction de Tecsys pour l'exercice 2020 renferme des renseignements additionnels touchant entre autres la rémunération des administrateurs et des

membres de la haute direction, les prêts qui leur ont été consentis, les principaux porteurs de titres de Tecsys et les titres autorisés à des fins d'émission dans le cadre des plans de rémunération fondés sur des titres de capitaux propres.

On trouvera de l'information financière supplémentaire dans les états financiers comparatifs et le rapport de gestion de Tecsys pour l'exercice 2020 qui sont inclus dans le rapport annuel 2020 de Tecsys.

D'autres renseignements concernant Tecsys peuvent être trouvés sur le site Internet SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Tecsys inc.
Relations avec les investisseurs
1, Place Alexis-Nihon, bureau 800
Montréal (Québec) Canada H3Z 3B8
Tél. : 514-866-0001
Télec. : 514-866-3878
Courriel : investor@tecsys.com
Site Web : www.Tecsys.com

ANNEXE A

CHARTRE DU COMITÉ D'AUDIT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

1. OBJET

Le comité d'audit a pour principales fonctions de surveiller les pratiques de la Société en matière de comptabilité et d'information financière et l'audit des états financiers de la Société et d'exercer les responsabilités et obligations énoncées ci-après, y compris, sans s'y limiter, d'aider le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance, entre autres, de l'intégrité des états financiers de la Société et de l'information connexe; des contrôles internes sur l'information financière et la gestion des risques; du système de contrôle interne; de la conformité de la Société aux exigences applicables (au sens des présentes); du choix de l'auditeur à soumettre à l'approbation des actionnaires; de l'examen des compétences, de l'indépendance et du rendement de l'auditeur; et de l'examen des compétences et du rendement de la direction financière de la Société.

2. COMPOSITION ET ORGANISATION

- a) **Composition** – Le comité d'audit se compose d'au moins trois membres indépendants du conseil. Le comité d'audit peut, s'il le juge nécessaire ou souhaitable, inviter des personnes, notamment des membres de la direction de la Société, à assister aux réunions du comité d'audit.
- b) **Nomination et destitution des membres du comité d'audit** – Chaque membre du comité d'audit est nommé à titre amovible par le conseil pour un mandat d'un an, ou jusqu'à la première des éventualités suivantes à survenir : a) la clôture de l'assemblée annuelle des actionnaires de la Société à laquelle expire le mandat du membre, b) le décès du membre ou c) la démission, la disqualification ou la destitution du membre du comité d'audit ou du conseil. Le conseil peut combler une vacance au sein du comité d'audit.
- c) **Président** – Au moment de la nomination annuelle des membres du comité d'audit, le conseil nomme un président du comité d'audit. Le président doit être un membre du comité d'audit, présider toutes les réunions du comité d'audit, coordonner l'exécution en bonne et due forme du mandat du comité d'audit, travailler avec la direction à l'élaboration du plan de travail annuel du comité d'audit et de l'ordre du jour des réunions de manière que toutes les affaires que le comité d'audit doit approuver soient bel et bien à l'ordre du jour des réunions, et rédiger des rapports du comité d'audit à l'intention du conseil.
- d) **Indépendance** – Chaque membre du comité d'audit respecte les exigences en vigueur de la bourse de valeurs à la cote de laquelle les titres de la Société sont inscrits, ou d'une autorité gouvernementale ou d'un organisme de réglementation compétent à l'égard de la Société (collectivement, les « **exigences applicables** ») quant à l'indépendance des membres et à la composition du comité d'audit.

- e) **Compétence financière** – Au moment de sa nomination au comité d’audit, chaque membre du comité d’audit doit avoir la capacité de lire et de comprendre des états financiers fondamentaux, y compris un bilan, un état des flux de trésorerie et un état des résultats, et ne pas avoir participé à l’établissement des états financiers de la Société ou de quelque filiale actuelle de la Société à quelque moment au cours des trois précédents exercices. Au moins un membre du comité d’audit a déjà occupé un emploi en finances ou en comptabilité, est titulaire d’une accréditation professionnelle requise en comptabilité ou possède une expérience ou des antécédents comparables qui en font un spécialiste des questions financières, notamment à titre de chef de la direction, de chef de la direction financière ou de membre de la haute direction investi de responsabilités de surveillance des questions financières.

3. RÉUNIONS

- a) **Réunions** – Les membres du comité d’audit tiennent des réunions au besoin dans l’exercice du présent mandat, mais dans tous les cas au moins quatre réunions par année. L’auditeur externe a le droit d’assister et de prendre la parole à chaque réunion du comité d’audit. Le président, en consultation avec le président directeur du conseil, le chef de la direction, le chef de la direction financière et le secrétaire, établit la fréquence, les dates et l’endroit des réunions du comité d’audit. Le président préside toutes les réunions du comité d’audit auxquelles il assiste et, en son absence, les membres du comité d’audit présents à la réunion peuvent nommer un président parmi eux.
- b) **Secrétaire et procès-verbaux** – Le secrétaire de la Société, ou son délégataire ou quelque autre personne à la demande du comité d’audit, est secrétaire des réunions du comité d’audit. Le secrétaire de la Société tient et conserve les procès-verbaux des réunions du comité d’audit et les soumet ultérieurement à l’approbation du comité d’audit.
- c) **Quorum** – Une majorité des membres du comité d’audit constituent un quorum.
- d) **Accès aux membres de la direction et à des conseillers externes** – Le comité d’audit a libre accès aux membres de la direction et aux membres du personnel de la Société et aux livres et registres de la Société, et peut de temps à autre tenir des réunions extraordinaires ou des réunions régulières ou une partie des réunions régulières avec l’auditeur, le chef de la direction financière, le chef de la direction ou le président directeur du conseil. Le comité d’audit est habilité à retenir les services de conseillers externes, notamment juridiques, et est habilité à fixer et à payer la rémunération de ces conseillers, conformément à la réglementation des ACVM. La Société fournit les fonds nécessaires, selon les besoins établis par le comité d’audit, pour payer la prestation des services de ces conseillers.
- e) **Réunions en l’absence de la direction** – Le comité d’audit tient des réunions extraordinaires ou régulières, ou des parties des réunions régulières desquelles les membres de la direction sont exclus. Le comité d’audit tient au moins une fois par

année une réunion avec l'auditeur externe de laquelle les membres de la direction sont exclus.

4. FONCTIONS ET RESPONSABILITÉ

Le comité d'audit est investi des fonctions et des responsabilités indiquées ci-après et des autres fonctions que le conseil peut lui déléguer expressément et que le conseil est autorisé à lui déléguer en vertu de la législation et de la réglementation. En plus de ces fonctions et responsabilités, le comité d'audit exerce les fonctions d'un comité d'audit prévues par les exigences applicables.

a) **Rapports financiers**

- i. ***Généralités*** – Le comité d'audit est chargé de la vérification de l'intégrité des états financiers et de l'information financière de la Société. La direction est chargée de l'établissement, de la présentation et de l'intégrité des états financiers et de l'information financière de la Société et du caractère adéquat des principes comptables et des politiques de communication de l'information qu'utilise la Société. L'auditeur est chargé de l'audit des états financiers consolidés annuels de la Société et de la lecture des états financiers intermédiaires non audités de la Société.
- ii. ***Examen des rapports financiers annuels*** – Le comité d'audit examine les états financiers audités consolidés annuels de la Société, le rapport de l'auditeur sur ceux-ci et le rapport de gestion connexe de la Société (le « rapport de gestion »). Une fois son examen terminé, s'il le juge à propos, le comité d'audit approuve et recommande à l'approbation du conseil les états financiers annuels et le rapport de gestion correspondant.
- iii. ***Examen des rapports financiers intermédiaires*** – Le comité d'audit examine les états financiers consolidés intermédiaires de la Société et le rapport de gestion correspondant. Une fois son examen terminé, s'il le juge à propos, le comité d'audit approuve et recommande à l'approbation du conseil les états financiers intermédiaires et le rapport de gestion connexe.
- iv. ***Considérations d'examen*** – Dans le cadre de son examen des états financiers annuels, le comité d'audit :
 - rencontre la direction et l'auditeur pour discuter des états financiers et du rapport de gestion;
 - examine l'information présentée dans les états financiers;
 - examine le rapport d'audit et les autres commentaires de l'auditeur;
 - discute avec la direction, l'auditeur et les conseillers juridiques, au besoin, de toute instance ou autre éventualité pouvant avoir un effet défavorable important sur les états financiers;

- examine les questions de comptabilité critiques et autres estimations et appréciations importantes sous-jacentes aux états financiers présentés par la direction;
 - examine les effets importants des mesures réglementaires en matière de comptabilité et des structures hors bilan sur les états financiers présentés par la direction;
 - examine les changements importants apportés aux méthodes et pratiques comptables et leurs répercussions sur les états financiers présentés par la direction;
 - examine le rapport de la direction sur l'efficacité des contrôles internes sur l'information financière;
 - examine les facteurs que la direction considère comme des facteurs susceptibles d'avoir une incidence sur les résultats financiers futurs;
 - examine les résultats de la politique relative à la procédure de traitement des plaintes (politique relative à la dénonciation) du comité d'audit de la Société; et
 - examine toute autre question relative aux états financiers portée à son attention par l'auditeur ou la direction, ou qui doit être communiquée au comité d'audit aux termes des méthodes comptables, des normes d'audit ou des exigences applicables.
- v. ***Approbat*** ***ion d'autres informations financières*** – Le comité d'audit examine et s'il le juge à propos, approuve et recommande à l'approbation du conseil l'information financière présentée dans un prospectus ou dans quelque autre document de placement de titres de la Société, les communiqués de presse dans lesquels sont divulgués des résultats financiers de la Société ou toute autre information financière importante, y compris les indications financières publiées par des analystes d'agences de notation ou par ailleurs diffusées dans le public.

b) **Auditeur**

- i. ***Généralités*** – Le comité d'audit est chargé de la surveillance du travail de l'auditeur, y compris le travail de l'auditeur dans le cadre de l'établissement et de la publication d'un rapport d'audit, de l'exécution d'autres services d'audit, d'examens ou d'attestations ou d'autres travaux connexes.
- ii. ***Nomination et rémunération*** – Le comité d'audit examine les candidatures d'auditeurs, choisit un auditeur et en recommande la nomination à l'approbation des actionnaires. Le comité d'audit est habilité, à terme, à approuver l'ensemble des conditions et des honoraires de la mission d'audit, y compris le plan d'audit de l'auditeur.

- iii. **Règlement des désaccords** – Le comité d’audit règle les désaccords entre la direction et l’auditeur quant aux questions d’information financière portées à son attention.
- iv. **Discussions avec l’auditeur** – Au moins une fois par année, le comité d’audit discute avec l’auditeur des questions qu’il doit aborder avec celui-ci en vertu des normes d’audit applicables, y compris des questions dont il doit discuter en vertu du *Statement on Auditing Standards 61*, en sa version modifiée ou complétée, le cas échéant.
- v. **Plan d’audit** – Au moins une fois par année, le comité d’audit examine un sommaire du plan d’audit annuel de l’auditeur. Le comité d’audit étudie et examine avec l’auditeur les modifications importantes apportées à l’étendue du plan.
- vi. **Information intermédiaire** – Le comité d’audit examine les commentaires ou observations de l’auditeur après sa lecture des états financiers non audités intermédiaires de la Société.
- vii. **Indépendance de l’auditeur** – Au moins une fois par année, et avant que l’auditeur ne publie son rapport sur les états financiers annuels, le comité d’audit obtient de l’auditeur une attestation écrite officielle décrivant l’ensemble de ses liens avec la Société, discute avec l’auditeur des liens ou des services divulgués pouvant influencer sur son objectivité ou son indépendance et obtient sa confirmation écrite à l’effet qu’il est objectif et indépendant au sens des règles de déontologie ou d’éthique applicables adoptées par l’institut ou l’ordre des comptables professionnels agréés provincial auquel il appartient et au sens des autres exigences applicables. Le comité d’audit prend les mesures nécessaires de surveillance de l’indépendance de l’auditeur.
- viii. **Évaluation et rotation de l’associé principal** – Au moins une fois par année, le comité d’audit examine les compétences et le rendement de l’associé principal ou des associés principaux de l’auditeur. Le comité d’audit obtient de l’auditeur à chaque année un rapport attestant que l’associé principal de l’auditeur n’a pas agi en cette qualité pendant plus de sept exercices de la Société et que l’équipe de mission possède collectivement l’expérience et les compétences pour exécuter un audit en bonne et due forme. Le comité d’audit obtient et examine, au moins une fois par année, un rapport décrivant l’information sur le contrôle de la qualité interne de l’auditeur et les questions soulevées lors du dernier examen de contrôle de la qualité interne.
- ix. **Obligation d’approbation préalable des services non liés à l’audit** – Le comité d’audit approuve à l’avance les services non liés à l’audit que l’auditeur doit rendre à la Société et qu’il juge souhaitables conformément aux exigences applicables et aux politiques et procédures approuvées par le conseil. Le comité d’audit peut déléguer le pouvoir d’approbation préalable à un membre du comité d’audit. Les décisions du délégataire du comité d’audit doivent être

présentées à l'ensemble du comité d'audit à la réunion régulière suivante du comité d'audit.

- x. ***Approbation des politiques d'embauche*** – Le comité d'audit examine et approuve les politiques d'embauche de la Société à l'égard des associés, des employés et des anciens associés et employés de l'actuel et ancien auditeur externe de la Société.

c) **Contrôles internes et gestion des risques**

- i. ***Généralités*** – Le comité d'audit examine les systèmes de contrôles internes et de gestion des risques de la Société.

- ii. ***Établissement, examen et approbation*** – Le comité d'audit enjoint la direction de mettre en œuvre et de maintenir des systèmes de contrôles internes appropriés conformément aux exigences applicables et aux indications, y compris un contrôle interne sur l'information financière, et d'examiner, d'évaluer et d'approuver ces procédures. Au moins une fois par année, le comité d'audit étudie et examine avec la direction et l'auditeur :

- l'efficacité ou les faiblesses ou lacunes de la conception ou de l'exécution des contrôles internes de la Société (y compris des contrôles et de la sécurité du système d'information informatisé); du cadre de contrôle global de gestion des risques de l'entreprise, y compris l'exposition aux principaux risques financiers, les principaux risques de sécurité et les risques liés à la continuité des activités; des contrôles en matière de comptabilité, de finances et d'information financière (y compris, entre autres, les contrôles sur l'information financière), des contrôles non financiers, des contrôles législatifs et réglementaires et de l'effet de toute faiblesse décelée dans les contrôles internes sur les conclusions de la direction;
- les changements importants concernant le contrôle interne de l'information financière qui ont été divulgués ou qui sont envisagés, y compris ceux que renferment les documents que la Société dépose régulièrement aux termes de la réglementation;
- les questions importantes soulevées dans le cadre d'une demande de renseignements ou d'une enquête des autorités de réglementation de la Société;
- le programme de prévention et de détection de la fraude de la Société, y compris les défaillances des contrôles internes susceptibles de compromettre l'intégrité de l'information financière ou d'exposer la Société à d'autres pertes importantes liées à la fraude interne ou externe, et l'ampleur de ces pertes et des mesures disciplinaires prises en cas de fraude à l'encontre de la direction ou d'autres employés qui exercent un rôle significatif en matière d'information financière; et

- les questions importantes connexes et les recommandations de l'auditeur accompagnées des réponses qu'y a apporté la direction, y compris le calendrier de mise en œuvre des recommandations visant à corriger les faiblesses des contrôles internes sur l'information financière et les contrôles de divulgation.
- iii. **Conformité aux exigences législatives et réglementaires** – Le comité d'audit examine les rapports du secrétaire de la Société et d'autres membres de la direction sur des questions juridiques ou de conformité, notamment sur les instances en cours ou imminentes susceptibles d'avoir une incidence importante sur la Société, l'efficacité des politiques en matière de conformité de la Société et les communications importantes reçues des autorités de réglementation. Le comité d'audit examine l'évaluation et les déclarations de la direction se rapportant au respect d'exigences applicables particulières et les plans de la direction visant à remédier à toute lacune identifiée.
- iv. **Traitement des plaintes par le comité d'audit** – Le comité d'audit établit une procédure pour a) la réception, la retenue et le traitement des plaintes que la Société reçoit à l'égard de la comptabilité, des contrôles comptables internes ou de questions d'audit; et b) la soumission anonyme et confidentielle par les employés de la Société de préoccupations concernant des pratiques douteuses en matière de comptabilité ou d'audit. Le comité d'audit examine les plaintes ou préoccupations reçues et, s'il détermine que la question mérite une enquête plus approfondie, il enjoint au président du comité d'audit de retenir les services de conseillers externes, au besoin ou s'il le juge souhaitable, pour mener une enquête sur la question, et il travaille avec la direction et le chef du contentieux à une résolution acceptable de la question.
- v. **Déclaration du comité d'audit** – Le comité d'audit prépare, examine et approuve les déclarations qu'il est tenu de présenter en vertu des exigences applicables dans les documents d'information de la Société.
- vi. **Délégation** – Le comité d'audit peut, dans la mesure où les exigences applicables le permettent, déléguer à un sous-comité, s'il le juge approprié, l'examen d'une question qui relève de sa compétence.

5. REDDITION DE COMPTES AU CONSEIL

Le président rend compte au conseil, conformément aux exigences applicables ou si le comité d'audit le juge nécessaire ou à la demande du conseil, des questions soulevées aux réunions du comité d'audit et, s'il y a lieu, présente à l'approbation du conseil les recommandations du comité d'audit.

6. GÉNÉRALITÉS

Le comité d'audit, dans la mesure où les exigences applicables le permettent, a le pouvoir additionnel d'exercer, comme il peut le juger raisonnablement nécessaire ou souhaitable, ses pouvoirs et fonctions aux termes du présent mandat.

7. VALIDITÉ DE LA CHARTE DU COMITÉ D'AUDIT

Le conseil a examiné et approuvé la présente charte le 8 juillet 2020.