



## **ALPHINAT INC**

### **Rapport de gestion**

Alphinat Inc. (« ALPHINAT ») (Bourse de croissance TSX : NPA.P) a publié ses résultats pour la période de 3 mois terminée le 30 novembre 2006.

#### **Général**

Le présent rapport de gestion a été préparé en date du 22 janvier 2007 et doit être lu en parallèle avec les états financiers intérimaires d'ALPHINAT et les notes afférentes pour les périodes terminées le 30 novembre 2006 et le 30 novembre 2005.

Ces états financiers ont été préparés par la direction selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

À moins d'indication contraire, tous les chiffres sont libellés en dollars canadiens.

Cette analyse de la Direction a été complétée en fonction des informations disponibles au 22 janvier 2007.

#### **Activités économiques**

Au cours du trimestre sous revue, la société a livré les premières licences commerciales de son nouveau module « SmartGuide » à un grand intégrateur. Cet outil Alphinat est utilisé dans le cadre de la phase 2 du Portail Gouvernemental de Services aux Entreprises du Gouvernement du Québec pour arrimer le guichet unique mis à la disposition des entrepreneurs aux services web des ministères participants. Depuis la réalisation de la phase 1 de ce guichet unique les logiciels Alphinat assurent la gestion des cheminements (parcours dirigés) du volet transactionnel du portail gouvernemental de services

La société a mis au point une offre de licence en mode de services partagés dans le but de permettre à tout ministère et organisme intéressé d'utiliser la plateforme ALPHINAT en utilisant un espace privé, personnalisé et sécurisé sur les infrastructures communes du gouvernement.

Avec cette capacité, la société complète ainsi la gamme de ses outils et services en offrant une solution clé-en-main de gouvernement en ligne qui peut être déployée à des prix très compétitifs par rapport aux solutions sur mesure impliquant un développement de code sur mesure.

Ce modèle informatique mis au point à Québec sert de référence majeure dans la phase de commercialisation actuelle qui vise des activités de vente directes et des négociations de distribution avec de grands intégrateurs au Canada aux USA et en France.

#### **Activités de R&D :**

Les efforts R&D de la société ont porté sur la finition, la documentation, l'optimisation de notre suite « SmartGuide » et sur la mise au point de la version ASP (mode services partagés).

Il s'agit d'un outil SOA (Service Oriented Architecture) qui permet de créer toute application Web à partir de systèmes, sources de données et processus disparates, avec un recours minimal à des ressources de programmation.

Cette capacité s'inscrit directement dans une stratégie marketing SOA (« Service Oriented Architecture ») l'une des orientations les plus importantes récemment annoncées par IBM et les autres grands joueurs de l'industrie des TI.

« SmartGuide » comprend un outil de création et de gestion (SmartGuide Designer) qui permet de déployer des instances Web sur toute plateforme disponible (SmartGuide Server).

### **Données financières trimestrielles choisies (non vérifiées)**

	<b>T1 2006</b>	<b>T1 2005</b>
	30-11-2006	30-11-2005
	\$	\$
Chiffre d'affaires net	169 560	28 313
Bénéfice net (perte nette)	(20 136)	(116 125)
Bénéfice (perte) par action (de base et diluée)	(0.001)	(0.004)

### **Produits**

Pour la période de 3 mois terminée le 30 novembre 2006, les produits se sont élevés à 169 560 \$ comparativement à 28 313 \$ pour la période correspondante de 2005.

Ces revenus du premier trimestre de l'exercice 2007 proviennent de la livraison de licences de « SmartGuide » à un grand intégrateur du Québec. Notre outil est utilisé pour arrimer efficacement et économiquement le portail gouvernemental de services aux entreprises (PGSE) aux services web des ministères.

Ce livrable s'inscrit dans la continuité de la phase 1 du PGSE et consolide ainsi la valeur ajoutée d'Alphinat dans la réalisation d'une solution de gouvernement en ligne intégrant les meilleures pratiques de l'Industrie.

En 2005 les revenus provenaient d'un contrat d'entretien d'un module de marketing interactif de la suite ALPHINAT et de la fourniture d'une preuve de concept au ministère de la santé et de la sécurité sociale du Québec

### **Marge Bénéficiaire brute**

Les états financiers précédents reflétaient essentiellement la phase de développement intense de la suite ALPHINAT et dans ce contexte, la notion de marge bénéficiaire brute avait peu de pertinence.

En phase de commercialisation de la suite « SmartGuide », le coût des ventes est représenté essentiellement par les frais de vente et de marketing puisque le coût total du développement des logiciels ALPHINAT a été passé au compte de dépenses.

La société s'attend à enregistrer une marge brute de 50% au cours de l'exercice 2007, première année de commercialisation de la nouvelle version de la suite SmartGuide.

### **Frais de commercialisation et d'administration**

Au cours de la période visée, les frais d'administration et de commercialisation ont diminué de 10 206 \$ par rapport au même trimestre de 2005. Ces frais sont appelés à augmenter au cours de l'exercice 2007 du fait de la mise en place des structures commerciales de la société qui a commencé en Novembre 2006 par le recrutement du Vice-président Exécutif Ventes et Développement des Affaires.

Un montant de 47 609 \$ - qui n'affecte pas la trésorerie - a été comptabilisé à titre des options incitatives accordées lors de cette nomination.

### **Frais de R&D**

Ils sont restés stables durant la période se chiffrant à 91 036 \$ en 2006 et 91 875 \$ en 2005. Ces frais nets tiennent compte du remboursement des crédits R&D par Revenu Québec. (Depuis le statut de société publique obtenu par ALPHINAT le 27-4-2005 les crédits d'impôt R&D ne sont plus remboursables à la société par le gouvernement fédéral).

### **Charges financières**

Les intérêts sur dette à long terme ont diminué passant de 1 914 \$ à 1 327\$ à cause des remboursements effectués.

Les revenus d'intérêt sur placements temporaires sont passés de 10 580 \$ à 326 \$ en raison de l'absence du poste de placements temporaires au cours de la période sous revue.

### **Perte de l'exercice**

La perte nette de la période s'est élevée à 20 136 \$ ou 0.001\$ par action sur une base diluée comparée à 116 125 \$ ou 0.004 \$ par action sur une base diluée pour la période correspondante de 2005.

### **Actif**

Le solde de trésorerie au 30 novembre 2006 se chiffre à 291 524\$ comparativement à 443 726 \$ au 31 Août 2006.

Les comptes débiteurs de 188 716 \$ ont augmenté de 145 812 \$ par rapport au 31 Août 2006.

La diminution du solde de taxes à la consommation à recevoir reflète les encaissements des soldes relatifs à la période précédant la fusion entre Alphinat et Surfshop (l'ancienne société opérante.)

Les crédits de R&D à recevoir totalisant 240 426 \$ comprennent un solde de 55 234 \$ cotisé en date au 13 septembre 2005 et 185 192 \$ réclamés au titre de l'exercice terminé le 31 août 2006

### **Passif**

Les comptes créditeurs et charges à payer ont peu varié depuis le 31 Août 2006 (137 955 \$ à comparer à 141 380 \$ ).

Les revenus perçus d'avance se chiffrent à 11 250 \$ contre 16 875 \$ au 31 Août 2006 enregistrant la comptabilisation des services professionnels reliés à la mise en ligne de la phase 1 du portail Gouvernemental de Services aux Entreprises.

Les avances faites à la société par un Administrateur et des personnes liées sont restées sensiblement au même niveau qu'à la date du 31 Août 2006 .Ces avances ne portent pas d'intérêt.

L'emprunt d'une société sous contrôle commun est resté au même niveau qu'à la date du 31 Août 2006, le prêteur ayant accepté de différer jusqu'à nouvel avis le remboursement d'un montant de 64 500 \$ dû le 5 novembre 2006.

La dette à long terme de 21 710 \$ et la portion à court terme de 20 040 \$ correspondent à un emprunt auprès de la Banque de Développement du Canada remboursable par mensualités de 1670 \$.

### **Capitaux propres**

Par rapport au 31-8-2006 le capital actions a augmenté de 30 000 \$ reflétant l'émission de 300 000 actions évaluées à .10 \$ chacune.

Le nombre des options a augmenté de 715 000 au cours du trimestre sous revue pour enregistrer les incitatifs d'emploi accordés au Vice-président exécutif ventes et développement des affaires qui a pris ses fonctions le 20 novembre 2006.

En date de ce rapport le nombre d'actions ordinaires de la société s'établit à 34 856 667 actions.

À la même date, le nombre d'options en circulation se chiffre à 5 011 144, exerçables au prix moyen de 0.25 \$ sur une durée moyenne pondérée de 42 mois.

### **Liquidités et solvabilité**

Au 30 novembre 2006, la société avait une encaisse de 291 524 \$ et un fonds de roulement net de 354 013 \$.

La société estime que les liquidités actuellement disponibles et la signature de contrats résultant des initiatives en cours lui permettront de recruter le personnel additionnel nécessaire à son expansion et de s'acquitter de ses obligations financières à leur échéance.

### **Engagements à long terme**

À la date du 30 novembre 2006 la société est responsable du paiement du bail actuel sur ses locaux jusqu'au 31 mai 2007 à raison de 3 763 \$ mensuellement et de paiements sur contrat de location de voiture de 613.45 \$ par mois jusqu'au 3 septembre 2007.

### **Opérations avec apparentés**

Durant cette période, aucune opération n'a été effectuée entre des apparentés et la société.

### **Processus d'information continue et contrôles liés à la divulgation d'information**

En conformité avec le règlement 52-109 de l'Autorité des marchés financiers, applicable à notre société à compter de son exercice fiscal du 21 Août 2006, la société a publié un document de gouvernance qui détaille les éléments de contrôle et d'analyse des risques en se basant sur le modèle COSO « Internal control over financial reporting – Guidance for smaller public companies »

La société a également publié son code d'éthique qui a été communiqué à tous ses employés et aux membres du conseil d'administration .

La direction de la société ainsi que les membres de son conseil de vérification sont d'avis que les contrôles et procédures de communication de l'information financière utilisés par la société sont adéquats et efficaces dans l'état actuel du développement de la société.

Étant donné la taille actuelle de la société il est difficile de séparer toutes les fonctions de direction. Cette lacune est compensée par l'implication quotidienne du Chef de la direction et du chef de l'exploitation qui peuvent exercer une surveillance plus efficace que dans une grande corporation.

## **Perspectives**

Durant sa phase de pré-commercialisation la société a acquis la conviction que les produits logiciels qu'elle développe présentent une forte valeur ajoutée pour les clients et leurs intégrateurs.

Ces produits correspondent à un véritable besoin du marché TI qui s'oriente nettement vers une architecture orientée services (SOA) telle que préconisée par IBM et les autres grands joueurs de l'industrie.

La société consolide actuellement sa position comme un fournisseur à forte valeur ajoutée contribuant au déploiement d'une solution de gouvernement électronique à l'avant-garde du progrès.

Cette solution clé-en-main répond précisément à la problématique des administrations publiques à tous les niveaux de gouvernement, local, régional et central : comment augmenter la productivité des employés dont le nombre diminue tout en fournissant des services de plus en plus complexes aux citoyens et aux entreprises, comment simplifier les rapports et transactions des clients en leur proposant des guichets uniques intégrant des sources de données, des applications et des processus multiples et disparates, comment valoriser et respecter l'autonomie des unités administratives qui doivent collaborer au passage de la logique structurelle du gouvernement à une logique basée sur les besoins des citoyens et des entreprises.

La suite SmartGuide apporte une réponse efficace à ces questions fondamentales et peut donc intéresser de multiples unités administratives soucieuses de se moderniser.

En collaboration étroite avec de grands intégrateurs, la société prépare actuellement un plan de marketing et de ventes visant des clients importants au Canada aux Etats-Unis et en France.

## **Risques et incertitudes**

Le principal degré d'incertitude est relatif à la longueur des cycles de vente dans les secteurs publics et de la Santé où la société a concentré jusqu'à maintenant l'essentiel de ses efforts.

ALPHINAT dispose de ressources financières limitées et pourrait avoir besoin de liquidités additionnelles qui peuvent s'avérer indisponibles ou disponibles à des conditions inacceptables.

L'importance de la valeur des outils et des solutions ALPHINAT dans le monde Internet peut attirer l'attention de joueurs capables de déployer des moyens considérables pour développer des produits concurrents, affectant ainsi le potentiel commercial d'ALPHINAT.

## **Énoncés prospectifs**

Le rapport contient des énoncés prospectifs à l'égard de la société. Ces énoncés prospectifs, par leur nature, impliquent certains risques et incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux envisagés par ces énoncés. La société considère que ces énoncés prospectifs ont été basés sur une prémisse raisonnable au moment de leur préparation, mais elle met en garde les lecteurs à l'égard de futures hypothèses dont plusieurs sont hors du contrôle de la direction, et qui pourraient autrement s'avérer incorrectes.



Le lecteur est invité à consulter le Sédar ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)) pour toute information complémentaire sur la société.