



## 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 28 février 2007.

### Général

Le présent rapport de gestion a été préparé en date du 25 avril 2007 et doit être lu en parallèle avec les états financiers intérimaires d'Alphinat et les notes afférentes pour les périodes terminées le 28 février 2007 et le 28 février 2006.

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 25 avril 2007.

### Activités économiques

Durant le trimestre sous revue et jusqu'à la date du présent rapport les activités de commercialisation ont porté essentiellement sur la solution de gouvernement en ligne basée sur la nouvelle suite « SmartGuide » d'Alphinat. Complétant le travail entrepris au cours des dernières années, la société a proposé une licence corporative illimitée au Ministère des Services Gouvernement du Québec qui désire la mettre à la disposition des ministères et organismes. L'objectif est de faciliter la mise en place de parcours dirigés et de cheminements d'aide à la saisie des formalités. Cette proposition a fait l'objet d'un avis d'intention d'acquisition, sans opposition étant donné le caractère unique de la solution Alphinat. Les termes et conditions du contrat global ont été négociés avec le client et la société espère la conclusion prochaine de cette vente.

L'un des caractères novateurs de la solution Alphinat qui a retenu l'attention particulière du Gouvernement est le fait de permettre à des gestionnaires de processus de déployer librement - indépendamment des infrastructures et systèmes sous-jacents - des services en ligne accessibles par le même outil convivial.

Cette approche qui simplifie immédiatement l'accès aux services du gouvernement selon la logique des besoins des clients (citoyens et entreprises) permet alors le déploiement ordonné des initiatives de gouvernement en ligne. Contrairement aux approches monolithiques traditionnelles, la solution Alphinat facilite à la fois l'offre de chaque ministère et organisme (approche « push ») et le déploiement des portails fédérateurs (approche « pull » matérialisée dans les portails Gouvernementaux de services) qui donnent une vue unifiée du Gouvernement.

Pour compléter le modèle du Québec, la société met en place un centre capable de fournir une gamme complète de prestations de services liés aux outils Alphinat: support, formation, offre de licences en mode ASP, offre en mode bureau de services (développement d'applications à partir des outils Alphinat)

La construction de ce modèle fait actuellement l'objet d'une documentation (la « Recette du Québec » qui sera remise aux grands partenaires commerciaux d'Alphinat pour supporter la revente de cette solution unique. Dans le cadre des accords de marketing déjà signés, IBM-France oriente actuellement sa prospection du marché français vers les collectivités locales. Les réactions positives de villes comme Bordeaux, Toulouse, Marseille et de plusieurs conseils

Régionaux ont incité IBM à mettre au point avec Alphinat une offre de type ASP destinée à ces marchés.

En France également un accord a été signé récemment avec ATOS ORIGIN, un des plus grands intégrateurs français, pour commercialiser une offre commune visant les grands organismes publics. La phase actuelle de cet accord vise la formation initiale de deux ingénieurs commerciaux d'ATOS ORIGIN à la technologie Alphinat et la construction d'un prototype destiné à supporter les ventes aux clients.

#### **Activités de R&D :**

Les efforts R&D de la société ont porté sur le développement continu de la version 3.0.0 de la suite ALPHINAT SmartGuide, en particulier sur l'optimisation des performances de l'outil, des APIs de la suite ainsi que des balises de gabarits des cheminements. La gestion et la réutilisation des services d'affaires modulaires (concept de services SOA et de sous-cheminements) ont été facilitées et améliorées.

SmartGuide est 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.

SmartGuide comprend un outil de création et de gestion (SmartGuide Designer) qui permet de déployer des instances Web sur toute plateforme disponible (SmartGuide Server) indépendamment des infrastructures logicielles sous-jacentes.

#### **Données financières choisies**

	<b>Pour les 3 mois terminés les</b>		<b>Pour les 6 mois terminés les</b>	
	28 février 2007	28 février 2006	28 février 2007	28 février 2006
	(non vérifiées)	(non vérifiées)	(non vérifiées)	(non vérifiées)
	\$	\$	\$	\$
Chiffre d'affaires net	5 625	15 563	175 185	43 876
Bénéfice net (perte nette)	(260 596)	(189 224)	(291 723)	(305 349)
Bénéfice (perte) par action (de base et diluée)	(0.007)	(0.007)	(0.008)	(0.011)

#### **Produits**

Aucun revenu n'a été enregistré durant les trois mois de Décembre 2006 à février 2007 sauf un montant de 5 625 \$ correspondant à la prise en compte de revenus payés d'avance. Les revenus de 15 563 \$ comptabilisés durant le même période de 2006 correspondaient à la vente de la preuve de concept du MSSS.

Pour la période de 6 mois terminée le 28-2- 2007, les produits se chiffrent à 175 185 \$ comparativement à 43 876 \$ pour la période correspondante de 2006.

Ces revenus proviennent essentiellement d'une vente de licences SmartGuide Alphinat à l'intégrateur chargé du contrat du portail gouvernemental de services aux entreprises du Gouvernement du Québec. Pour la même période de 2006 les revenus de 43 876 \$ provenaient d'un contrat d'entretien d'un outil de marketing interactif et de la vente d'une preuve de concept au Ministère de la Santé et de la Sécurité Sociale du Québec (MSSS).

Dans l'état actuel de la commercialisation de la société, qui concentre ses activités pour consolider ses acquis dans le domaine d'une solution majeure de gouvernement en ligne, les variations de revenu trimestrielles ne sont pas particulièrement significatives étant donné la longueur des cycles de vente impliqués

### **Marge Bénéficiaire brute**

Dans la phase de commercialisation qui a débuté avec l'exercice 2007, la société prévoit une marge brute de 50% sur la vente des logiciels Alphinat. Le coût des produits correspond pour l'essentiel à des frais de vente et de marketing puisque tous les coûts de développement ont été passés en totalité au compte de dépenses.

### **Frais de Commercialisation et d'Administration**

L'augmentation au cours du 2<sup>ème</sup> trimestre sous revue, est dû à l'intensification des efforts de commercialisation auprès du Gouvernement du Québec. Pour la période de 6 mois terminée le 28 février 2007, ces frais ont augmenté de 50 % environ par rapport à la même période de 2006.

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

Pour les trois mois terminés le 28 février 2007, ils ont enregistré une diminution de 20 466 \$ dû au départ d'un programmeur dont le mandat spécifique de développement était terminé.

Pour les 6 mois terminés le 28 février 2007, les frais de R&D ont totalisé 212 321 \$ contre 204 572 \$ pour la même période de 2006.

### **Charges financières**

Les frais financiers y compris les intérêts sur dette à long terme sont passés de 5 540 \$ en 2005 à 3 121 \$ pour la période de trois mois sous revue et de 12 631 \$ à 4 715 \$ pour la période de 6 mois terminée le 28 février 2006.

La réduction des prêts bancaires servant à financer les crédits R & D, la diminution des emprunts à long terme et les intérêts gagnés sur placements temporaires expliquent cette variation.

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

La perte nette de la période de trois mois terminée le 28 février 2006 s'est élevée à 260 596 \$ ou 0.007\$ par action sur une base diluée comparée à une perte de 189 224 \$ (0.007 \$ par action sur une base diluée) pour la période correspondante de 2006. Pour la période de 6 mois terminée le 28 février 2007, la perte nette se chiffre à 280 732 \$ comparée à 305 349 \$ pour la même période de 2006.

### **Actif**

Le solde de trésorerie au 28 février 2007 se chiffre à 226 402 \$ comparativement à 443 726 \$ en date du précédent exercice financier du 31 août 2006.

Les comptes débiteurs ont diminué de 25 811 \$ par rapport au 31 août 2006 par suite du paiement des comptes à recevoir résultant de la vente de licences Alphinat réalisée au cours de la période sous revue.

Les taxes à la consommation à recevoir ont fait l'objet d'un remboursement de 25 811 \$ postérieurement au 31 août 2006.

Les crédits R & D à recevoir au 28 février 2007 sont restés stables (212 321 \$) par rapport à la même période de 2006 (207 771 \$).

### **Passif**

Les comptes créditeurs et charges à payer ont peu varié par rapport à 2006 (125 017 \$ à comparer à 141 380 \$).

Les revenus perçus d'avance ont diminué de 11 250 \$ reflétant la prise en compte d'un montant de 5 625 \$ par trimestre.

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

L'emprunt d'une société sous contrôle commun est resté au même niveau qu'en 2006 a société associée ayant accepté de différer jusqu'à nouvel avis le remboursement de 64 500 \$ dû le 5 novembre 2006.

La dette à long terme de 26 720\$ et la portion à court terme de 15 030 \$ correspondent à un emprunt auprès de la Banque de Développement du Canada remboursable par mensualités de 1 670 \$.

### **Capitaux propres**

Le montant du capital-actions a augmenté de 30 000\$ durant la période pour un total de 4 344 100 \$. Cette augmentation correspond à l'octroi de 300 000 actions évaluées à .10 \$ chacune à titre d'incitatif à l'emploi du Vice-président Ventes et Développement des Affaires de la société.

Aucun changement du montant de surplus d'apport au 28-2-2006 par rapport au chiffres du bilan au 31 août 2006 (182 020 \$).

Par rapport à l'exercice fiscal terminé le 31 août 2006, l'augmentation du déficit est causée par la perte accumulée de la période soit 280 732 \$.

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

À la même date, le nombre d'options en cours s'élève à 5 011 144 dont 4 296 144 exerçables au prix moyen de 0.27 \$ sur une moyenne pondérée de 39 mois étaient en circulation en date du 31 août 2006. Au cours de la période sous revue, un montant de 715 000 options exerçables pendant 5 ans au prix moyen de .10\$ a été octroyé sous le régime d'options en vigueur de la société. Ces options qui complétaient l'incitatif à l'emploi du Vice-président Ventes et Développement des affaires de la société ont été évaluées à un coût de 28 600 \$ selon la méthode de Black & Scholes (une majoration de 10 991 \$ par rapport au montant figurant aux états intérimaires du 30 novembre 2006 qui avait été calculé sur une base différente.)

Le tableau suivant résume le nombre des bons de souscription en circulation à la date du présent rapport :

<b>Nombre de bons de souscription</b>	<b>Prix de levée pondéré par action</b>	<b>Échéance</b>
200 000	0.30 \$	25 avril 2007
2 500 000	0.18 \$	10 janvier 2008
866 667	0.18 \$	23 février 2008

### **Liquidités et solvabilité**

Au 28 février 2007, la société avait une encaisse et des liquidités de 226 402 \$ et un fonds de roulement net de 99 693 \$ en incluant un montant de 129 000 \$ représentant des avances d'une société affiliée.

Pour financer la continuité de ses activités, la société compte sur la conclusion prochaine de contrats de vente importants de licences Alphinat résultant des initiatives de commercialisation en cours et sur la mise à la disposition de la société d'une facilité de financement proposé par un Administrateur.

### **Engagements à long terme**

À la date du 30 novembre 2005 la société est responsable de paiements sur contrat de location de voiture de 613.45 \$ par mois jusqu'au 3 septembre 2007.

Il n'existe aucun autre engagement à long terme de la société.

### **Opérations avec apparentés**

Aucune opération n'a été effectuée entre des apparentés et la société au cours de cette période.

Une société affiliée a consenti à reporter, pour une période indéterminée, un remboursement d'avances de 64 500 \$ dû en novembre 2006.

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

La société dépose ses états financiers consolidés, ses rapports de gestion, ses communiqués de presse et d'autres documents requis dans la base de données Sedar à [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

Les actions de la compagnie sont inscrites à la Bourse de croissance de TSX à Toronto sous le symbole NPA.

Dans un rapport au comité de vérification, les vérificateurs ont rappelé au comité de vérification la nécessité de produire une documentation complète sur les procédures de contrôle interne mis en place par la société pour assurer la fiabilité des rapports financiers communiqués aux actionnaires et aux autorités des marchés financiers. Cette exigence découle des dispositions du règlement 52-109.

À la date de ce rapport 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".

De plus la société a publié son code d'éthique qui a été communiqué à tous les employés par le chef de la direction. Ce message de transmission invite également les employés à communiquer directement avec le comité de vérification pour toute information parvenue à leur connaissance et qui pourrait avoir un impact potentiel sur les états financiers de la société.

La direction de la société, incluant le chef de la direction et le chef de la direction financière ont évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information financière et en ont conclu qu'ils étaient adéquats et efficaces à la date de ce rapport.

## **Perspectives**

Les produits ALPHINAT correspondent à un véritable besoin du marché qui s'oriente nettement vers le déploiement de services réutilisables.

La réalisation de la nouvelle version de la suite SmartGuide d'Alphinat a marqué une étape majeure dans l'évolution de la Société.

Ce produit novateur offre un nouveau paradigme en permettant à des gestionnaires de processus d'affaires de configurer eux-mêmes, avec un recours minimal à leurs services techniques, des applications, des sites et des portails orientés vers les besoins précis des utilisateurs. Le concept des parcours dirigés est inhérent à la suite SmartGuide et permet de guider les clients d'un service, avec une précision absolue, vers les informations qu'ils recherchent ou les obligations qu'ils doivent accomplir. Cette capacité est indispensable lorsqu'il s'agit de simplifier les relations des citoyens et des entreprises avec l'administration publique dont les activités donnent lieu à des processus nombreux et complexes. La couche Alphinat d'accès unifiée fait partie du déploiement actuel des portails de service de nouvelle génération du Gouvernement du Québec et la société est très active pour consolider sa valeur ajoutée et créer autour de sa solution un dispositif intégré de support, de formation et de prestation de services. Ce modèle constitue la « Recette du Québec » et fait actuellement l'objet d'une documentation complète destinée aux forces de vente des grands partenaires commerciaux d'Alphinat, notamment IBM et ATOS ORIGIN (France)

Le marché du secteur public constitue un fort potentiel pour la solution « clé-en-main d'Alphinat. En effet, dans la plupart des administrations publiques les nombreux départs à la retraite anticipés au cours de la prochaine décennie, l'augmentation du nombre des formalités à traiter et leur complexité croissante, la réduction des budgets d'opération imposent une productivité accrue du secteur public alors que dans le même temps la demande des usagers se fait de plus en plus pressante pour une simplification radicale du fardeau administratif.

ALPHINAT s'emploie actuellement à parfaire sa solution du secteur public, basée sur le modèle du Québec. Une telle solution qui répond entièrement à la problématique des gouvernements en ligne peut faire l'objet de ventes directes et indirectes à des prix extrêmement compétitifs par rapport aux solutions traditionnelles codées sur mesure.

Il s'agit globalement de marchés où les investissements en nouveaux services se chiffrent en milliards de \$ : 230 Milliards \$ en 2006 ; 250 Milliards \$ en 2007 dont 50% correspondent à des services professionnels (Source Webcast IBM sur le secteur public, Mars 2007)

## **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 Sedar ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)) pour toute information complémentaire sur la société.