

Le 16 octobre 2008

Assemblée générale des actionnaires 2008



COMMUNICATIONS
PAR SATELLITES

COMMUNICATIONS
SANS FIL MOBILES

COMMUNICATIONS
SANS FIL FIXES

DIFFUSION

FACILITER LES COMMUNICATIONS
ENTRE UTILISATEURS DU MONDE ENTIER



MOT DE BIENVENUE

Daniel Piergentili
Président et Chef de la direction



PRÉSIDENT DE L'ASSEMBLÉE

Jeffrey A. Mandel
Président du conseil d'administration



NOMINATION DU SECRÉTAIRE ET DES SCRUTATEURS

Bruno Dumais, Secrétaire

CIBC Mellon Trust, Scrutateurs



RAPPORT DE PRÉSENCES DES SCRUTATEURS

Jeannine Rigeon
CIBC Mellon Trust



AVIS D'ASSEMBLÉE

Jeffrey A. Mandel
Président du conseil d'administration



MÉTHODE DE SCRUTIN

Jeffrey A. Mandel
Président du conseil d'administration



RÉCEPTION DES ÉTATS FINANCIERS ET DU RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Jeffrey A. Mandel

Président du conseil d'administration



ÉLECTION DES ADMINISTRATEURS

Jeffrey A. Mandel
Président du conseil d'administration



CANDIDATS PROPOSÉS

Robert Boisjoli

Jeffrey A. Mandel

Hubert Marleau

David B. Parkes

Daniel Piergentili

Charles R. Spector



NOMINATION DES VÉRIFICATEURS

Jeffrey A. Mandel
Président du conseil d'administration



VÉRIFICATEURS PROPOSÉS

BDO Dunwoody s.r.l.



PRÉSENTATION DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Jeffrey A. Mandel
Président du conseil d'administration



PRÉSENTATION PAR LA DIRECTION

Bruno Dumais

Vice-président, finances et Chef de la direction financière



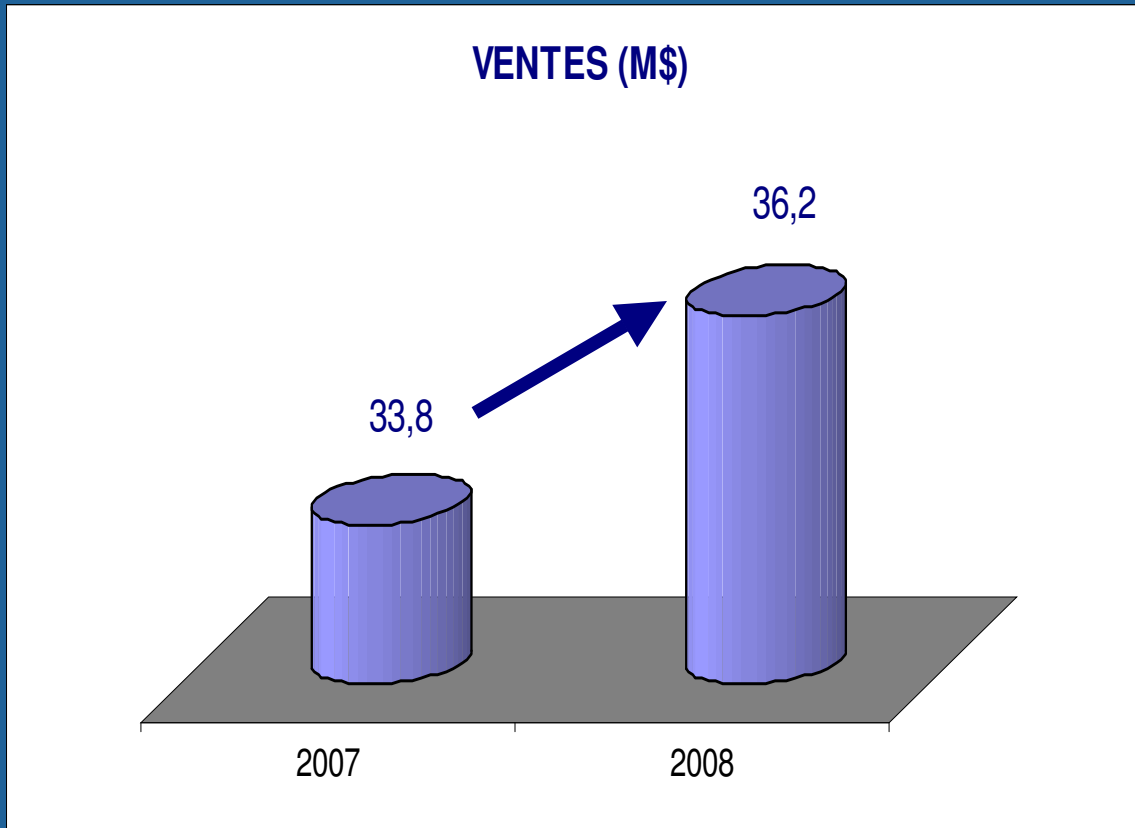
SOMMAIRE DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

(M\$ CA)	<u>2008</u>	<u>2007</u>
<i>Ventes</i>	36,2	33,8
<i>Bénéfice brut</i>	8,1	5,5
<i>Dépenses d'opérations</i>	10,7	12,8
<i>Perte – Act. poursuivies</i>	(6,4)	(12,4)
<i>BAIIA</i>	(2,0)	(7,5)
<i>BAIIA ajusté ⁽¹⁾</i>	(0,5)	(4,9)

⁽¹⁾: ajusté pour les frais de restructuration, pertes de change, rémunération à base d'actions et recouvrement des crédits d'impôts



VENTES



Variation annuelle - %	
2008	2007
7%	-24%

✓ **Reprise de part de marché dans le secteur des télécommunications sans fil**

✓ **Lancement de nouveaux produits dans des niche spécialisées et des marchés plus profitables:**

• **Systemes TMA**

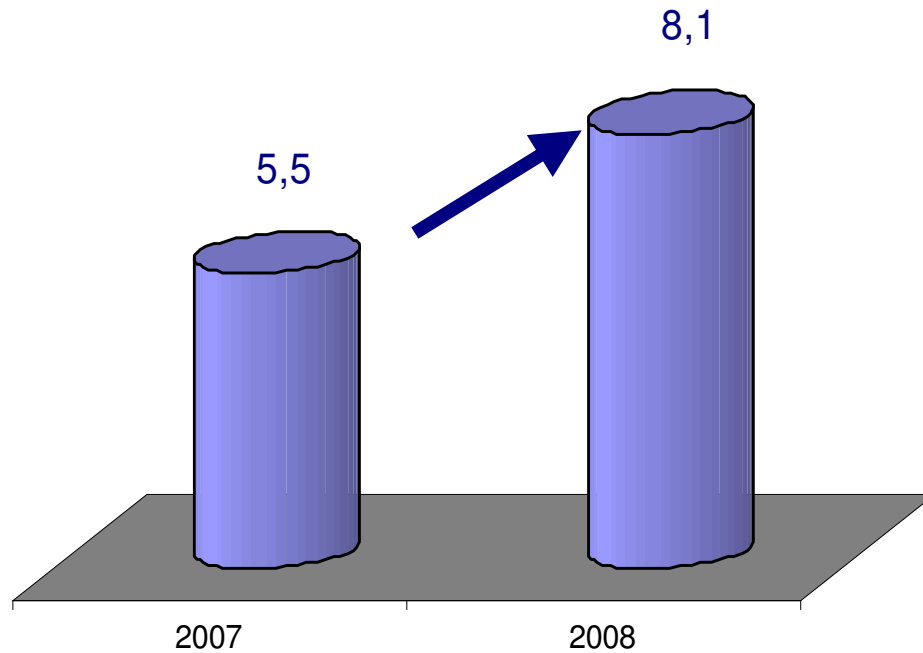
• **IMF**

• **BUC et SSPA**



BÉNÉFICE BRUT

BÉNÉFICE BRUT (M\$)



Variation annuelle - %	
2008	2007
47%	3%

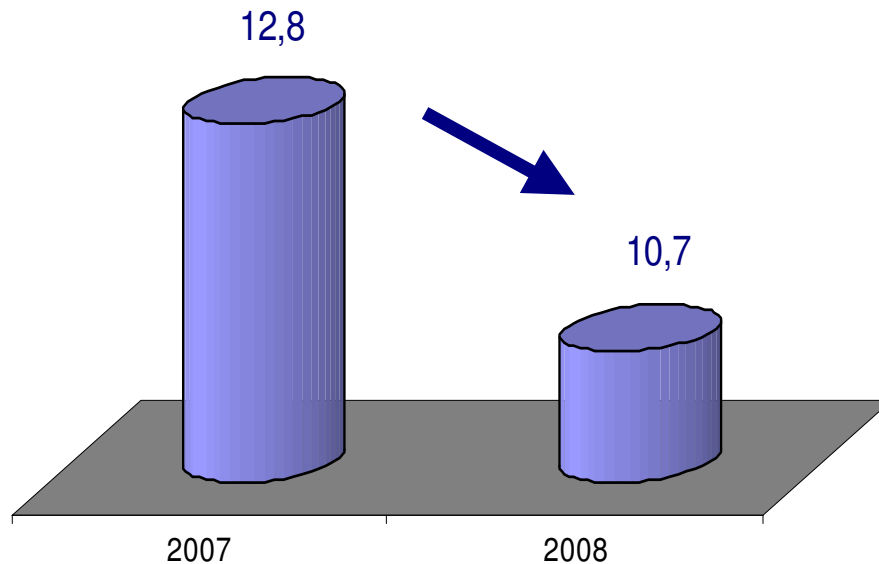
- ✓ **Amélioration du rendement des opérations manufacturières**
- ✓ **Adéquation entre la structure de coûts et le niveau de ventes**
- ✓ **Économies à venir grâce au déménagement de Montréal**



DÉPENSES D'OPÉRATIONS

Variation annuelle - %	
2008	2007
-16%	-22%

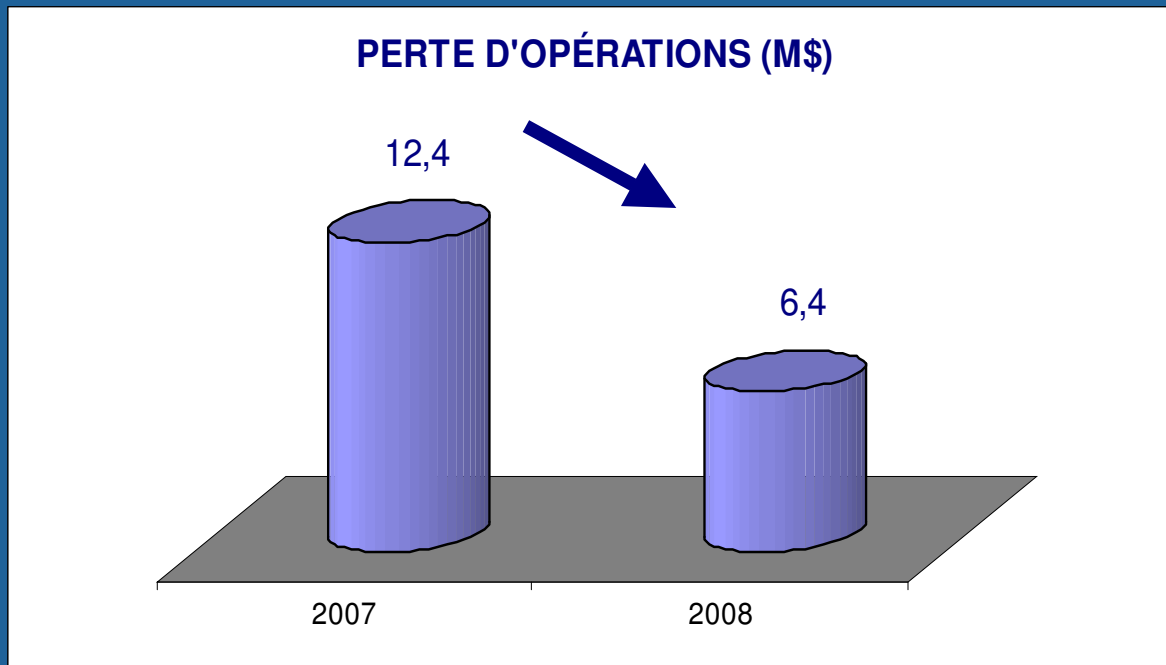
DÉPENSES D'OPÉRATIONS (M\$)



✓ *Revue des dépenses d'opérations et de recherche et de développement afin de supporter la croissance*



PERTE D'OPÉRATIONS

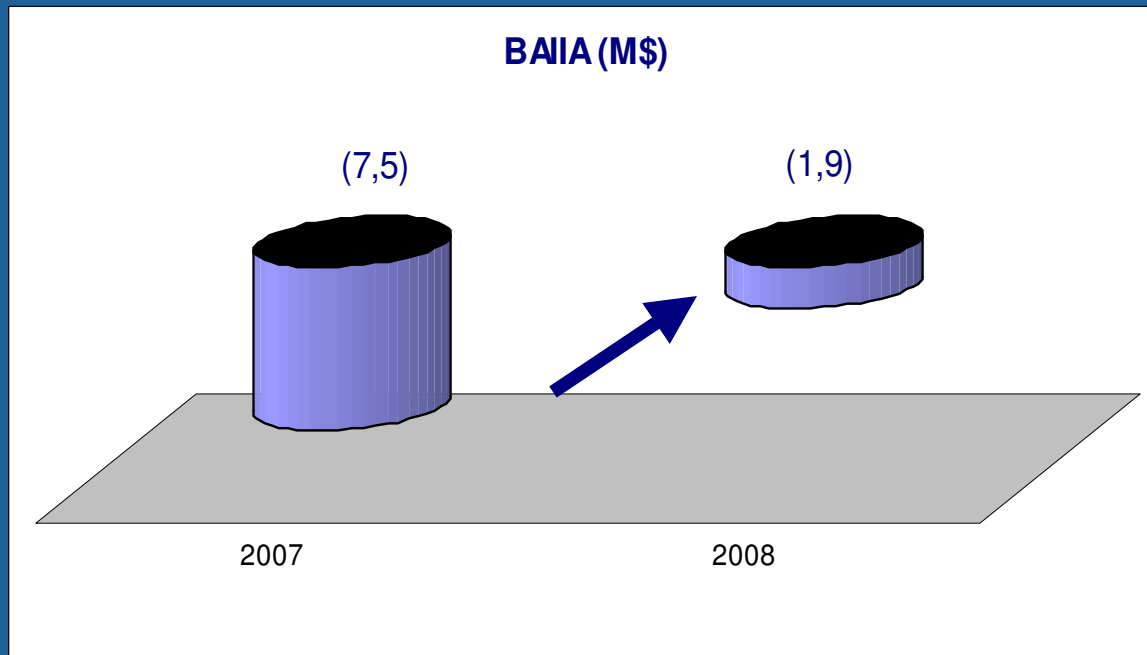


Variation annuelle - %	
2008	2007
-48%	-29%

✓ **48% d'amélioration**
lorsque comparé à 2007 et
63% versus 2006



BAIIA



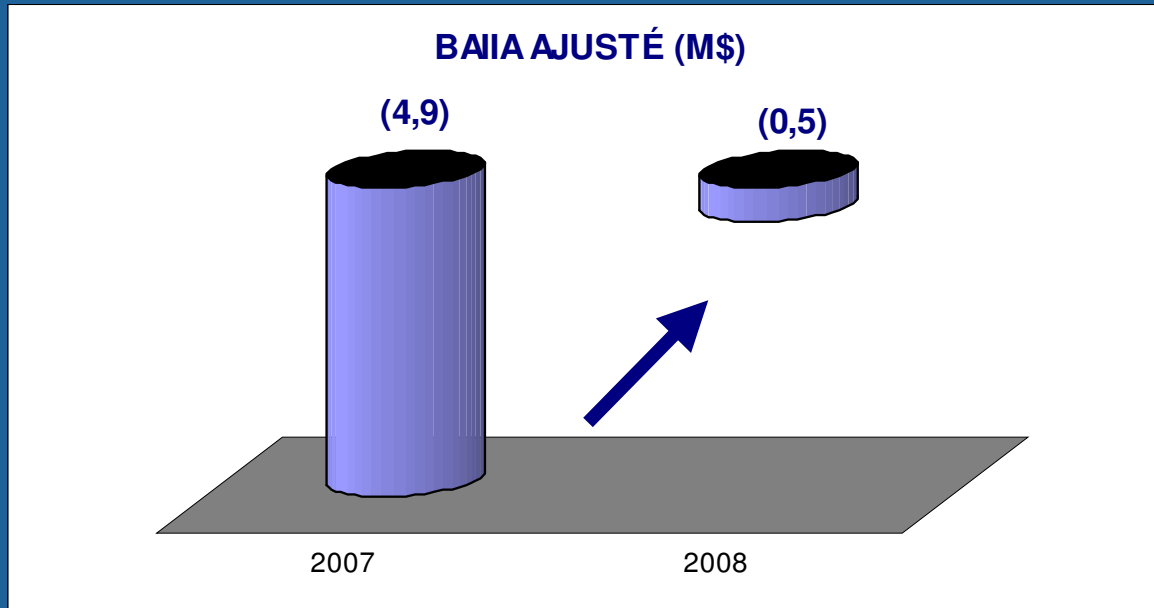
Variation annuelle - %	
2008	2007
75%	34%

✓ **Amélioration de 5,6 M\$ face à 2007**

✓ **Impact négatif de 0,8 M\$ de dépenses suite au déclin de la devise américaine**



BAIIA AJUSTÉ



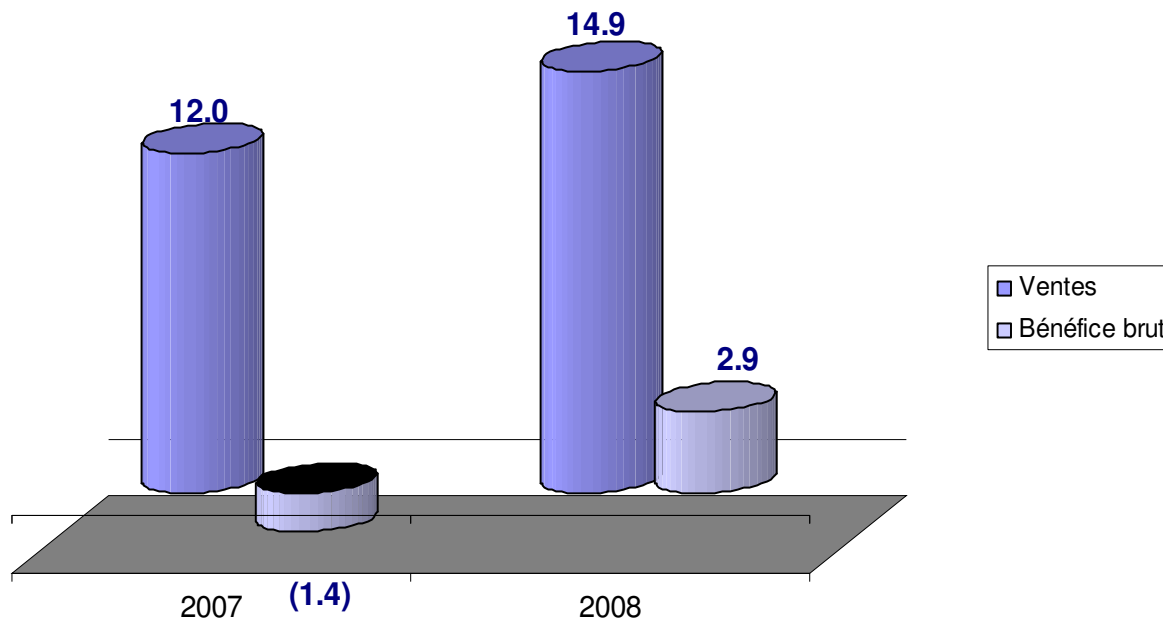
Variation annuelle - %	
2008	2007
89%	39%

✓ **Préservation de l'encaisse était et demeure une priorité**



TÉLÉCOMMUNICATIONS

Télécommunications



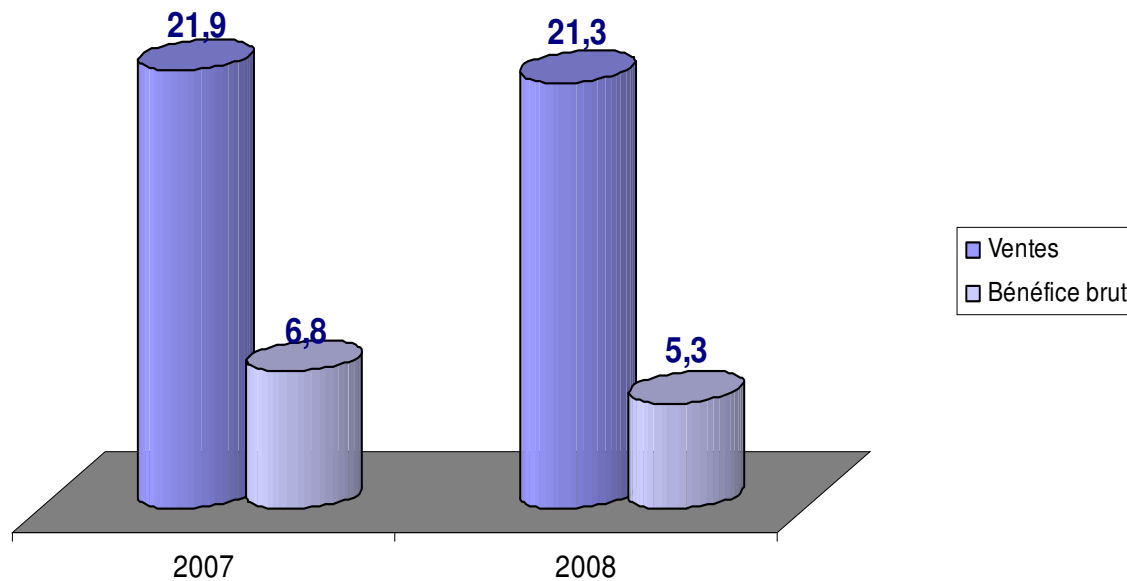
Variation annuelle - %		
2008	2007	
Ventes	25%	51%
Bénéfice brut	305%	-421%

- ✓ *Hausse de la base des clients – diminution de la dépendance envers Nortel*
- ✓ *La technologie du sans fil et la livraison rapide sont les facteurs-clé favorisant Mitec*
- ✓ *Focus continu sur la profitabilité*



COMMUNICATIONS PAR SATELLITES

Communications par satellies



Variation annuelle - %	
2008	2007
-3%	9%
-23%	22%

Ventes
Bénéfice brut

- ✓ **Négativement impacté par la diminution de devise américaine en 2008**
- ✓ **Les produits TTPO ont compensé la diminution de la demande pour les produits Legacy**
- ✓ **Ventes initiales de Keragis**



FAITS SAILLANTS

(M\$ CA)	Variation YoY - %			
	<u>2008</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2007</u>
Ventes	36,2	33,8	7%	-24%
Bénéfice brut	8,1	5,5	49%	2%
Dépenses d'opérations	10,7	12,8	-16%	-22%
Perte - Act. poursuivies	(6,4)	(12,4)	-48%	-29%
BAIIA	(2,0)	(7,5)	-74%	-34%
BAIIA ajusté⁽¹⁾	(0,54)	(4,9)	-89%	-39%

⁽¹⁾ : ajusté pour les frais de restructuration, pertes de change, rémunération à base d'actions et recouvrement des crédits d'impôts



RETOUR SUR LES PRIORITÉS 2008

- Focus sur l'amélioration continue du bénéfice brut- *Complété*
- Préservation de l'encaisse - *Complété*
- Maintien des investissements en R&D - *Complété*
- Intégration de Keragis – *En cours*



PRIORITÉS FINANCIÈRES 2009

- Focus sur l'amélioration du chiffre d'affaires et du bénéfice brut
- Préservation de l'encaisse
- BAIIA positif
- Assurer le financement des opérations
- Compléter l'acquisition de Keragis



FAITS SAILLANTS DU PREMIER TRIMESTRE 2009

	2009	2008	Variation
Ventes	14,931	7,603	96%
Bénéfice brut	3,166	2,063	53%
Dépenses d'opérations	2,547	2,493	2%
Profit (perte) d'opérations	55	(977)	106%
BAIIA	831	(184)	552%
BAIIA ajusté ⁽¹⁾	925	109	749%

⁽¹⁾: ajusté pour les frais de restructuration, pertes de change, rémunération à base d'actions et recouvrement des crédits d'impôts



PRÉSENTATION PAR LA DIRECTION

Daniel Piergentili
Président et Chef de la direction



SOMMAIRE CORPORATIF

Leadership technologique

- 35 années de connaissances en RF
- Investissements continuels
- Équipe globale répartie sur 3 pays

Capacité manufacturière

- Centre de haute technologie à Montréal
- Centre de production établi en Chine
- Efficacité démontrée en coordination et exécution



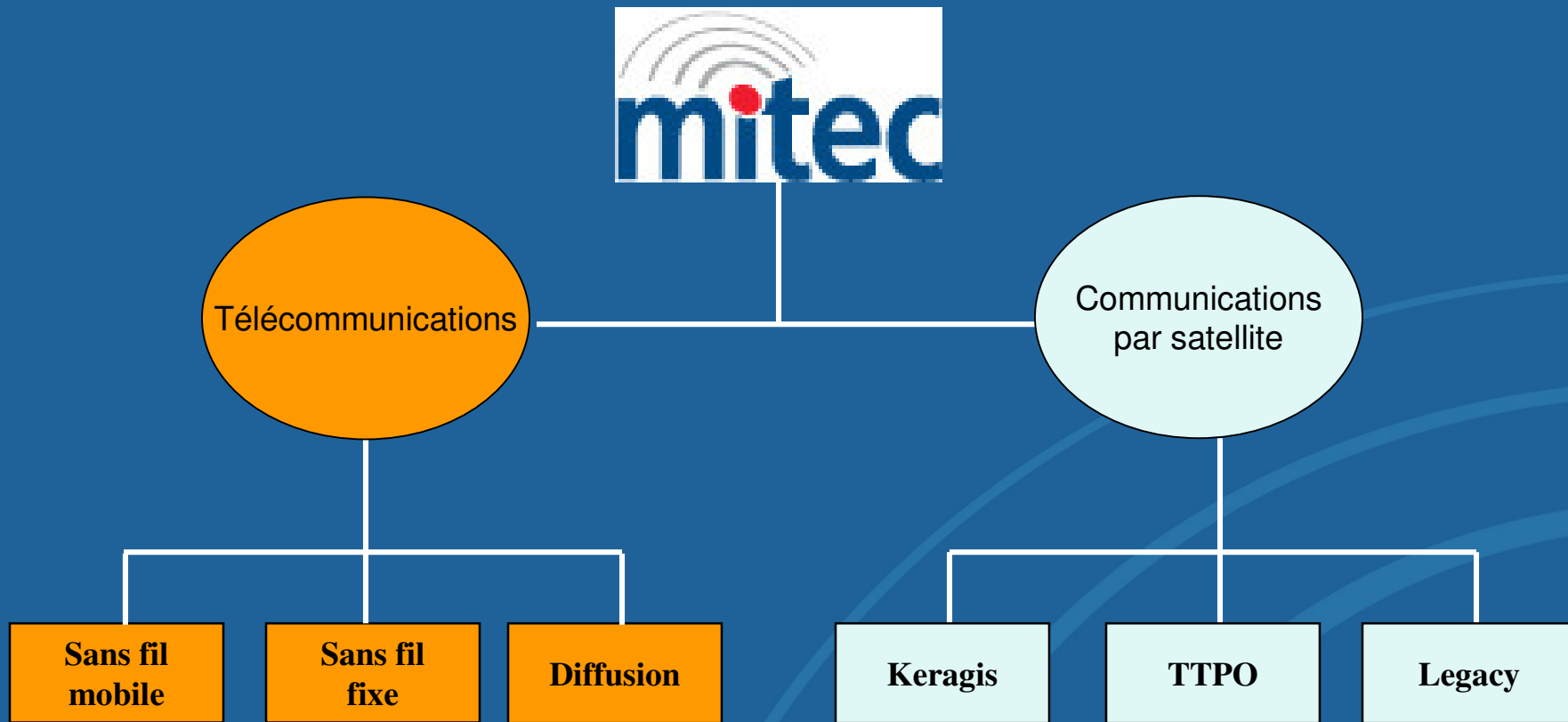
Ventes, marketing et distribution globales



Produits et équipements de RF pour niches spécialisées comportant de meilleures marges bénéficiaires



SECTEURS D'AFFAIRES

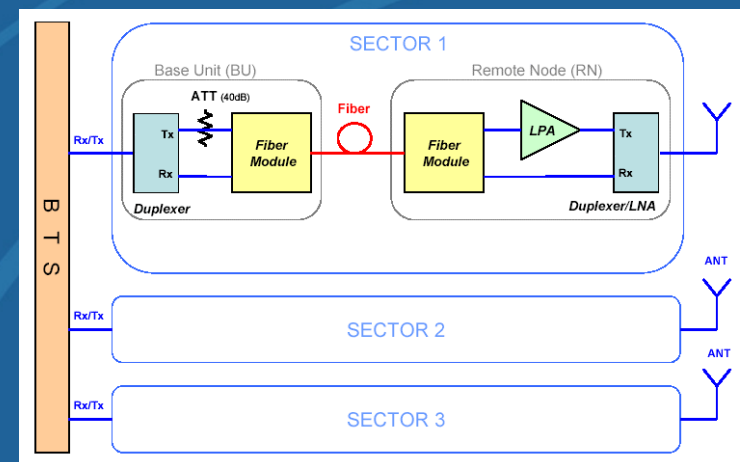




MISE À JOUR DANS LE SECTEUR SANS FIL



- Élargissement de la base de clients
 - Diminution de la dépendance envers Nortel, addition de Huawei au T4 2008
- Cibler les nouveaux opérateurs et les intégrateurs de systèmes
 - Les entreprises de câbles sont appelées à devenir la prochaine génération de fournisseurs de services sans fil
 - Le système DAS est idéal pour les compagnies de câbles désirant pénétrer le marché triple et quadruple
- Nombreux contrats dans les pays émergents
 - Huawei est un fournisseur important sur ces marchés

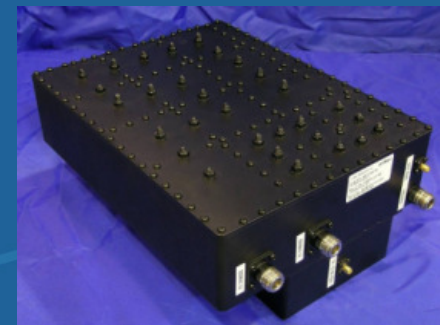




SECTEURS D'AFFAIRES

Télécommunications – Sans fil mobile

- Emphase du design des nouveaux produits afin de solutionner les défis reliés à la couverture 3G et 4G
 - TMA
 - Filtres IMF
 - SAR
 - Câble reliant des Duplexers
- Les équipements de Mitec sont intégrés dans les infrastructures de communications sans fil partout dans le monde
- Permet la transmission de la voix, des données et du multimédia de manière plus efficace
- Les clients incluent:
 - Les intégrateurs de systèmes
 - Les firmes de communications sans fil





SECTEURS D’AFFAIRES

Télécommunications – Sans fil fixe

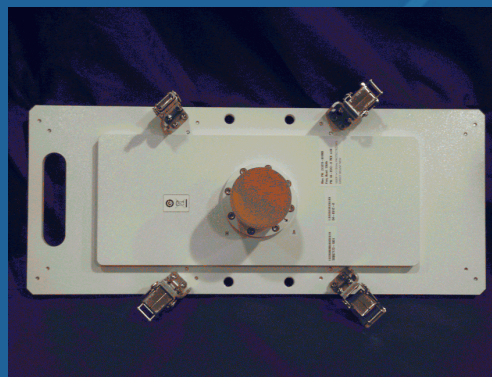
- “Sans fil fixe” réfère à une communication réseau sans fil point à point entre des antennes permanentes
- L’offre de produits de Mitec permet de mettre à profit les installations de la Chine spécialisées dans les opportunités à grands volumes et faible marges bénéficiaires
 - Duplexers
 - Équipement qui permet l’insertion et l’extraction de signaux transmis ou reçus entre l’émetteur et l’antenne à ondes courtes
 - Utilise la toute dernière technologie de filtres combinée à la grande capacité de production à l’usine située en Chine
 - Les duplexers de Mitec sont plus petits, plus légers et moins dispendieux que ceux offerts par la compétition
 - Connecteurs en attente en cas d’urgence
 - Équipement conçu afin de fournir une séquence de signaux de sauvegarde d’une antenne primaire à une autre antenne située entre les antennes cellulaires
 - Maximise la disponibilité et minimise les interruptions de services
- Un secteur compétitif servi par de nombreuses petites corporations; la capacité manufacturière située en Chine est un avantage compétitif important



SECTEURS D'AFFAIRES

Télécommunications – Sans fil fixe(suite)

- Nouvelle équipe créée pour adresser le secteur d'affaires sans fil fixe
- Portfolio de produits en développement
- Focus sur les clients de type Tiers 1 et 2
- Négocie une entente d'achat stratégique avec le leader mondial des fournisseurs en télécommunications
 - Un des plus gros fournisseurs de réseaux sans fil de type point à point





SECTEURS D'AFFAIRES

Télécommunications – Diffusion



- “Diffusion” réfère à de l'équipement qui facilite la distribution de contenu digital au sein d'un réseau sans fil mobile
- Mitec a débuté la commercialisation de son premier produit de diffusion
 - Amplificateur de diffusion de vidéo digitale (DVBA)
 - Composante puissante de transmission en chaîne qui permet la croissance de la demande lors de transmission vidéo aux appareils personnels ou dans les automobiles
 - S'installe sur les pylônes d'antennes ou sur les cotés des immeubles
 - Mitec participe présentement à 3 sites de démonstration importants
 - Sélectionné comme fournisseur privilégié par une grande compagnie d'équipement de télécommunication
 - Commercialisation à grande échelle prévue à T2 2009 aux États-Unis et en Europe
- Nouveau secteur en croissance; Alcatel-Lucent et Axcera compétiteurs potentiels
- Marché mondial de \$400MM



SECTEURS D’AFFAIRES

Communications par satellite – Aperçu global

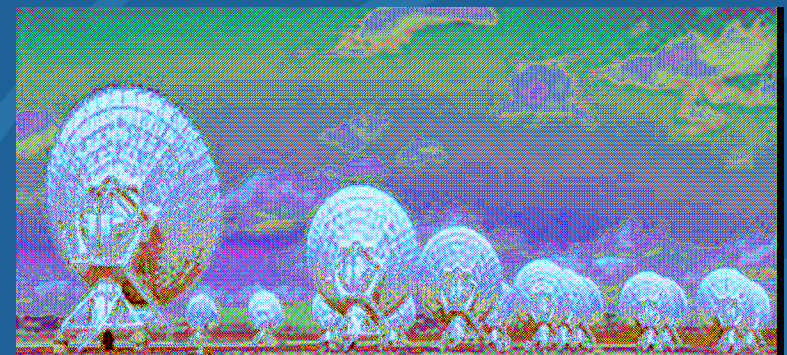
- Le secteur des communications par satellite de Mitec conçoit, fabrique et vend des composants RF et des sous-systèmes pour les stations terrestres de relais par satellite
- Produits intégrés dans les terminaux à très petite ouverture d’antennes (TTPO) des réseaux satellites
 - Emphase sur l’amélioration de la transmission multimédia, de la voix et des données pour les réseaux existants
- Le secteur des communications par satellite se divise en trois unités d’affaires :
 - TTPO
 - Legacy
 - Keragis



SECTEURS D'AFFAIRES

Communications par satellite – Aperçu global (suite)

- Les clients incluent:
 - Intégrateurs de systèmes
 - Fournisseurs de services Satellite TV / radio
 - Gouvernements et intervenants militaires





SECTEURS D’AFFAIRES

Communications par satellite – TTPO

- “Terminaux à très petite ouverture (TTPO)” réfère à une station terrestre de satellite bi-directionnelle disposant d’une petite antenne permettant l’accès aux satellites en orbite afin de relayer les données à de petits terminaux terrestres ou à des sections de stations terrestres majeures
- Les produits de Mitec pour les TTPO incluent:
 - Bloc convertisseur-élevateur de fréquence à grande puissance (BUC)
 - Utilisé dans la transmission montante de signaux satellites
 - Converti une bande (ou un “bloc”) ou bien différentes fréquences d’une fréquence inférieure à une fréquence supérieure



SECTEURS D'AFFAIRES

Communications par satellite – TTPO (suite)

– Amplificateur de puissance à état solide (SSPA)

- Composante utilisée pour amplifier les signaux satellites entrants avant d'être retransmis
- Remplace la vieille technologie d'ondes distribuées à tube



– Commutateur à redondance

- Procure un transfert automatique aux SSPA en attente
- Maximise la disponibilité et minimise les interruptions de services





SECTEURS D'AFFAIRES

Communications par satellite – Keragis

- Keragis est une entreprise personnalisée offrant des solutions d'amplificateur innovatrices et uniques utilisant une toute récente technologie révolutionnaire pour les systèmes de communications et les radars

- Acquis par Mitec en août 2007
- Spécialisé dans les applications militaires
- Basé à San Diego en Californie



Amplificateur de puissance à état solide

- L'offre de produits est centrée sur sa technologie à grand rendement d'amplificateur à état solide dont elle est propriétaire
 - Progrès de cette technologie exceptionnelle
 - Amélioration de 100% de l'efficacité en puissance lorsque comparée aux solutions existantes
 - Permet une plus petite empreinte, une installation instantanée dans les environnements extrêmes
- Complémentaire aux autres produits de Mitec utilisant la plateforme commerciale TTPO
 - Transfert de technologie vers les autres produits SSPA de Mitec combiné à l'infrastructure manufacturière et de distribution de Mitec



SECTEURS D’AFFAIRES

Communications par satellite – Keragis (suite)

- Une base de clients militaires prédominante





CONCLUSION DE L'ASSEMBLÉE

Jeffrey A. Mandel
Président du conseil d'administration



QUESTIONS ET COMMENTAIRES DES ACTIONNAIRES

MERCI



COMMUNICATIONS
PAR SATELLITES



COMMUNICATIONS
SANS FIL MOBILES



COMMUNICATIONS
SANS FIL FIXES



DIFFUSION



FACILITER LES COMMUNICATIONS
ENTRE UTILISATEURS DU MONDE