

Le 20 octobre 2009

# Assemblée générale des actionnaires 2009



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 exécutif 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 exécutif du conseil d'administration



# MÉTHODE DE SCRUTIN

Jeffrey A. Mandel

Président exécutif du conseil d'administration



# RÉCEPTION DES ÉTATS FINANCIERS ET DU RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Jeffrey A. Mandel

Président exécutif du conseil d'administration



# ÉLECTION DES ADMINISTRATEURS

Jeffrey A. Mandel

Président exécutif 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 exécutif du conseil d'administration



# VÉRIFICATEURS PROPOSÉS

BDO Dunwoody s.r.l.



# CONSOLIDATION DES ACTIONS

Jeffrey A. Mandel

Président exécutif du conseil d'administration



# MESSAGE DU PRÉSIDENT EXÉCUTIF DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Jeffrey A. Mandel

Président exécutif du conseil d'administration



# PRÉSENTATION PAR LA DIRECTION

Bruno Dumais

Vice-président, finances et Chef de la direction financière



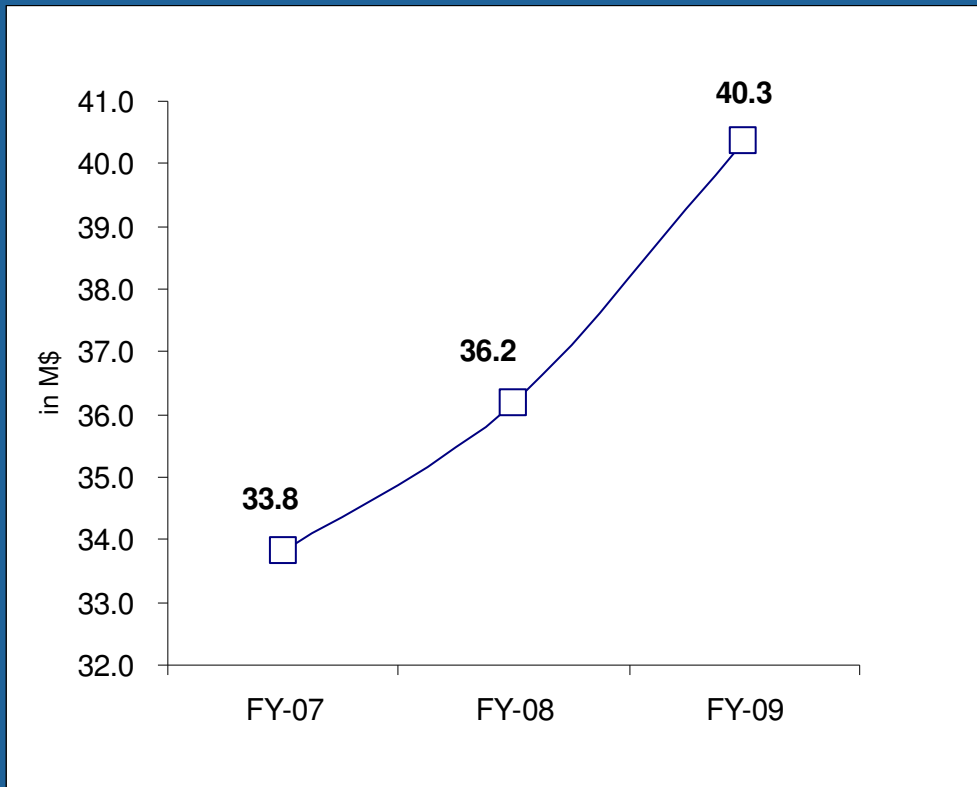
# SOMMAIRE DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

M \$CA	<u>FY-09</u>	<u>FY-08</u>	<u>FY-07</u>	<u>FY-06</u>
VENTES	40,3	36,2	33,8	44,5
BÉNÉFICE BRUT	8,5	8,1	5,5	5,3
DÉPENSES D'OPÉRATIONS	10,9	10,7	12,8	16,5
PROFIT (PERTE) D'OPÉRATIONS	(4,6)	(6,4)	(12,4)	(17,4)
BAIIA	(0,7)	(1,9)	(7,5)	(11,3)
BAIIA AJUSTÉ <sup>(1)</sup>	(1,8)	(0,5)	(4,9)	(8,0)

(1): AJUSTÉ POUR LES FRAIS DE RESTRUCTURATION, LES PERTES DE CHANGE, LA RÉMUNÉRATION A BASE D' ACTIONS ET LE RECOUVREMENT DES CRÉDITS IMPÔTS



# VENTES

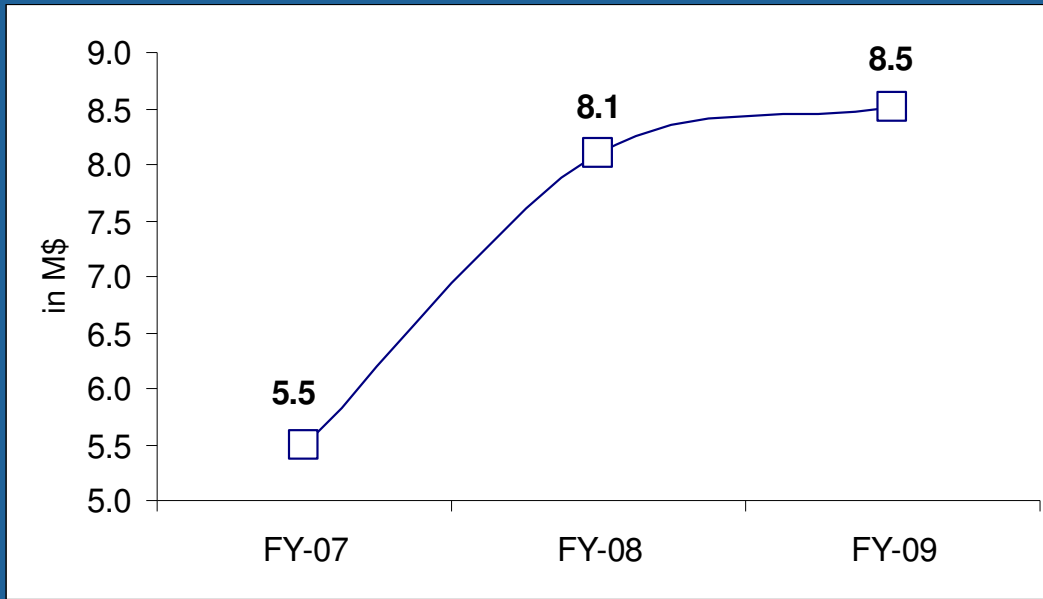


Variation annuelle - %	
2009	2008
12%	7%

- ✓ **2ieme année de croissance**
- ✓ **Transition vers les produits spécialisés de niche dans le secteur sans fil**
- ✓ **Secteur sans fil a bénéficié largement de la demande pour la mise a niveau de réseaux sans fil dans les pays émergents**
- ✓ **Impact négatif important du report des dépenses en capital**



# BÉNÉFICE BRUT

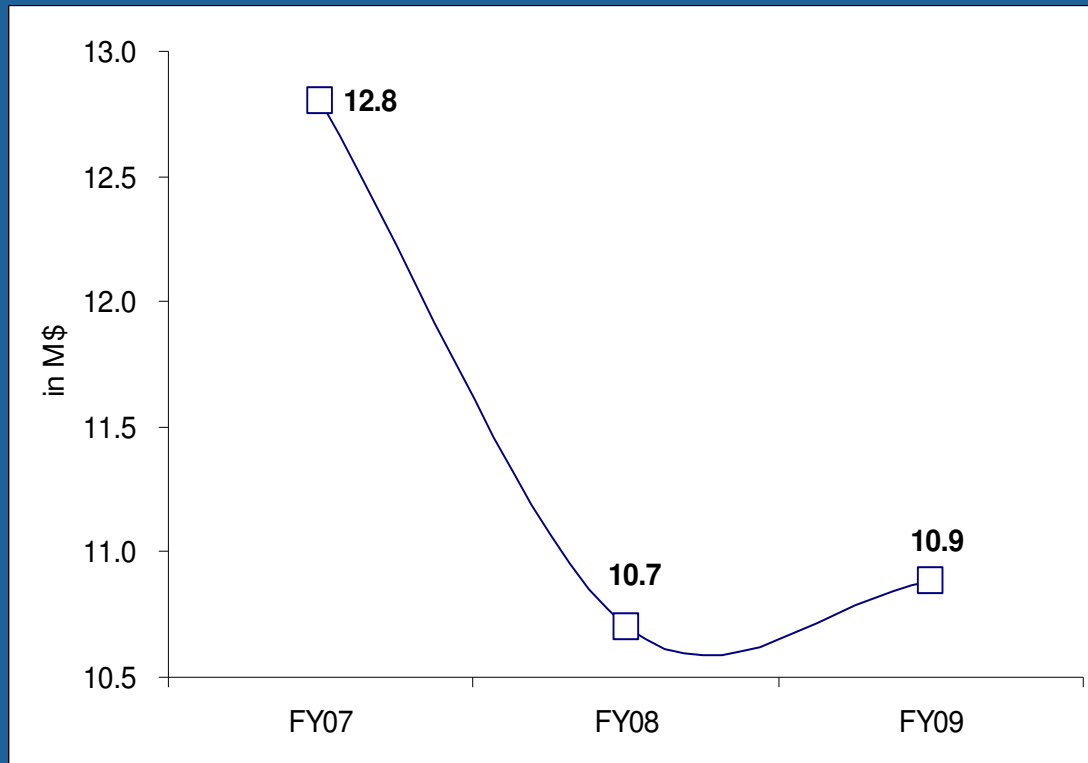


Variation annuelle - %	
2009	2008
5%	49%

- ✓ **Première moitié de FY-09 a démontré 5,5M\$ de bénéfice brut**
- ✓ **Impact négatif de 3,5% suite a la baisse du \$US**
- ✓ **Une base de couts ajustée en fonction des revenus espérés**
- ✓ **Prendre avantage de sites de production à moindre coûts**



# DÉPENSES D'OPÉRATIONS

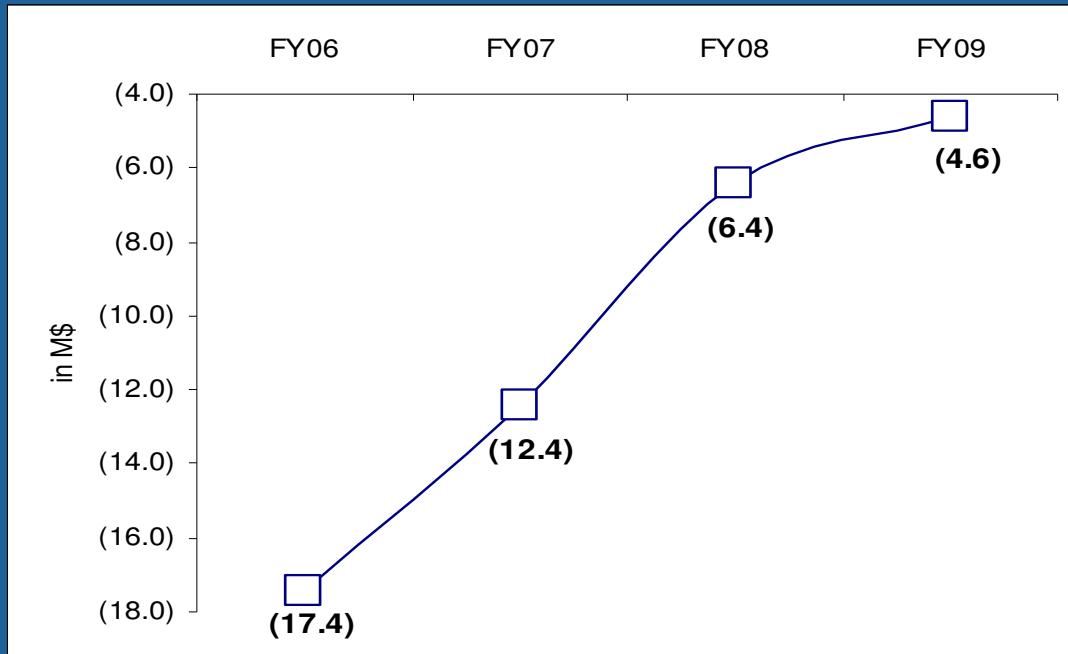


Variation annuelle - %	
2009	2008
2%	(16)%

✓ **Adéquation des dépenses d'opérations et de R et D afin de supporter la croissance future**



# PERTE D'OPÉRATIONS

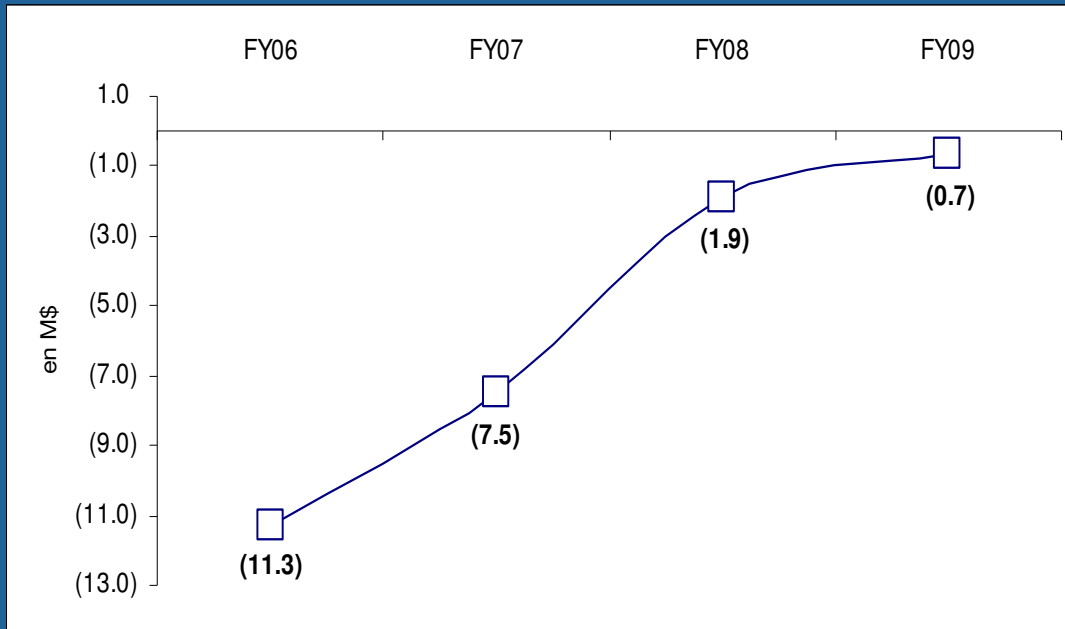


Variation annuelle - %	
2009	2008
(28)%	(48)%

- ✓ **Amélioration de 28% lorsque comparé avec FY08, 63% à FY07 et 73% à FY06**
- ✓ **Dépréciation de valeur de 1,6M \$ de Keragis**
- ✓ **La diminution de bénéfice brut a impacté la perte d'opérations**



# BAIIA



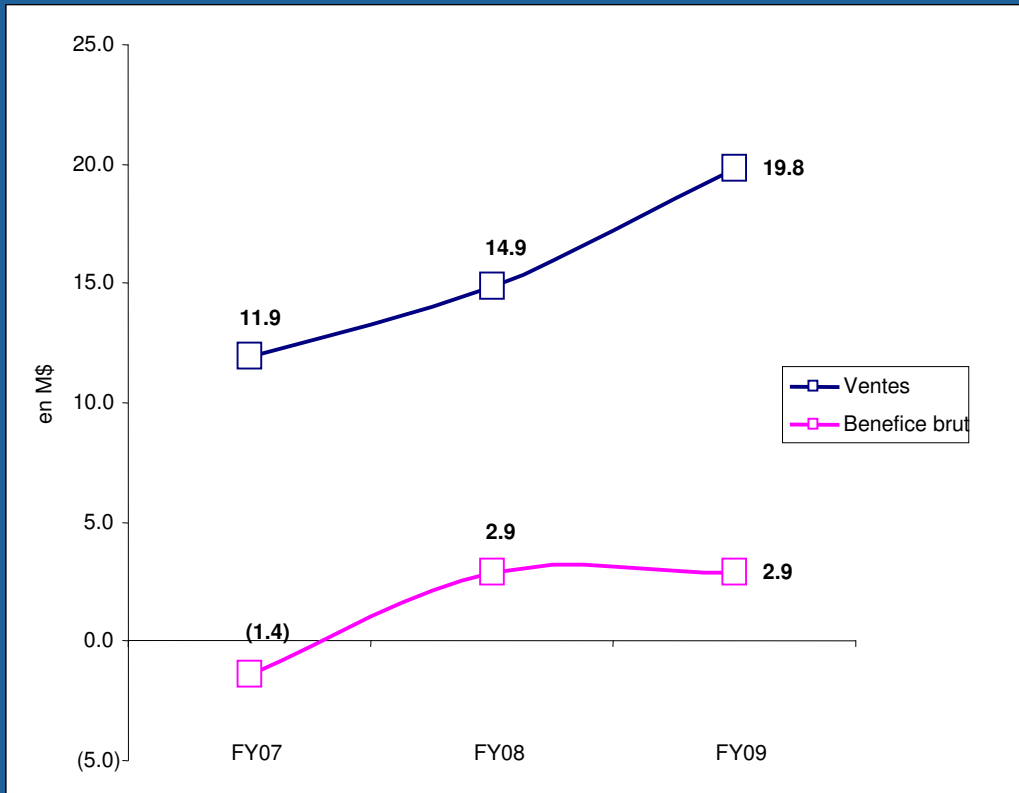
Variation annuelle - %	
2009	2008
65%	75%

✓ **Tendance positive démontrée d'un point de vue opérationnel**

✓ **Impacté positivement par 1,7M\$ de gain de change**



# TÉLÉCOMMUNICATIONS

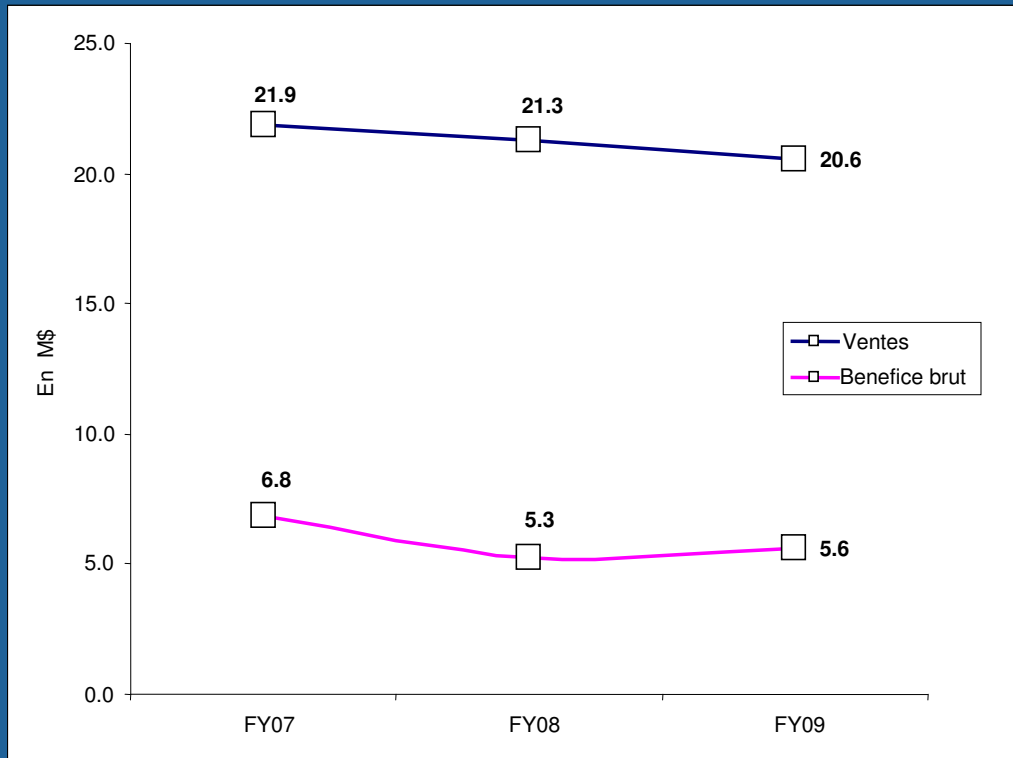


Variation annuelle - %		
2009	2008	
33%	25%	Ventes
1%	305%	Bénéfice Brut

- ✓ **Huawei a remplacé Nortel comme principal client**
- ✓ **Produits de niche connaissent des retards suite aux conditions économiques actuelles et à la crise du crédit**
- ✓ **Focus demeure sur la profitabilité**



# COMMUNICATIONS PAR SATELLITES



Variation annuelle - %		
2009	2008	
(3)%	(3)%	Ventes
7%	(23)%	Bénéfice Bru

- ✓ **Impacté négativement par la récession et le retard des dépenses en immobilisations**
- ✓ **Les nouveaux produits pour TTPO ont compensé pour la diminution de la demande pour le secteur traditionnel**
- ✓ **Potentiel majeur de développement pour Keragis**



## RETOUR SUR LES PRIORITÉS 2009

- Focus sur l'amélioration continue du bénéfice brut → *Continue de s'améliorer*
- Préservation de l'encaisse → (4,4M\$ vs. 4,8M\$)
- BAIIA positif continuuel → *amélioration de 1,2M\$*
- Assurer le financement des opérations → *en cours*
- Compléter l'acquisition de Keragis → *complété, plusieurs programme de qualification en cours*



## PRIORITÉS FINANCIÈRES 2010

- Réduire les inventaires (déjà réduits de 0,8M\$, continuer l'effort)
- Préserver l'encaisse
- BAIIA positif continu
  - Correctement ajuster les dépenses de ventes et d'administration et des coûts de fabrication généraux fixes
  - Prendre avantage de notre capacité de production excédentaire
- Assurer le financement des opérations
- Investir dans des programmes comportant un grand retour sur l'investissement



# FAITS SAILLANTS DU PREMIER TRIMESTRE 2010

	<u>Q1 FY-10</u>	<u>Q1 FY-09</u>	<u>Q1 FY-08</u>
<b>VENTES</b>	<b>6,707</b>	<b>14,931</b>	<b>7,603</b>
<b>BÉNÉFICE BRUT</b>	<b>1,035</b>	<b>3,166</b>	<b>2,063</b>
<b>DÉPENSES D'OPÉRATIONS</b>	<b>2,274</b>	<b>2,547</b>	<b>2,493</b>
<b>PROFIT (PERTE) D'OPÉRATIONS</b>	<b>(2,069)</b>	<b>55</b>	<b>(977)</b>
<b>BAIIA</b>	<b>(1,583)</b>	<b>831</b>	<b>(184)</b>
<b>BAIIA AJUSTÉ <sup>(1)</sup></b>	<b>(1,114)</b>	<b>925</b>	<b>109</b>

(1): AJUSTÉ POUR LES PERTES DE CHANGE, LA RÉMUNÉRATION A BASE D' ACTIONS ET LE RECOURVEMENT DES CRÉDITS D'IMPÔTS



# PRÉSENTATION PAR LA DIRECTION

Daniel Piergentili  
Président et Chef de la direction



## FAITS SAILLANTS DE 2009

- La récession mondiale affecte les dépenses en immobilisations dans tous les marchés
  - Les opérateurs de réseaux réduisent les dépenses en immobilisations
  - La représentativité mondiale de la force de vente de Mitec a permis de maintenir le niveau de ventes et réduire l'impact négatif des facteurs externes
    - Ventes en Amérique du Sud et en Asie ont atténué les effets de la baisse
    - Ces secteurs représentent de nouveaux marchés importants pour une gamme de nouveaux produits de niche (Solutions de Couverture)
- Un important manufacturier de produits de télécommunications canadien se place sous la protection de la faillite
  - La transition de Mitec de OEM vers des ventes directes aux opérateurs minimise l'impact
  - Historiquement un client majeur pour Mitec



## FAITS SAILLANTS DE 2009

- Mitec a su démontrer la viabilité de la Société par sa performance financière de 2009, avec des améliorations importantes du BAIIA et de la perte nette lorsque comparés aux années précédentes
- Le focus continu de Mitec de s'améliorer a permis de générer un profit au premier trimestre de 2009. C'était le premier trimestre profitable depuis les sept dernières années

<u>Année Fiscal</u>	<u>Ventes</u>	<u>BAIIA</u>	<u>Amélioration</u>	<u>Perte Nette</u>	<u>Amélioration</u>
2006	44 510 000 \$	(11 285 000 \$)		(17 567 000 \$)	
2007*	33 807 000 \$	(7 479 000 \$)	34%	(12 372 000 \$)	30%
2008	36 176 000 \$	(1 933 000 \$)	74%	(6 421 000 \$)	48%
2009	40 348 000 \$	(666 000 \$)	66%	(4 608 000 \$) (3 508 000 \$)**	28% 45%**



## RÉALISATIONS EN 2009

- En 2009, Mitec a réussi à se repositionner afin d'offrir une gamme de produits spécialisés capables de rencontrer les besoins requis par les petits et grands fournisseurs de services de télécommunications sans fil et de satellite dans le contexte de la révolution technologique actuelle où les besoins sont sans cesse changeants
- La transition de Mitec de OEM vers des ventes directes aux opérateurs s'installe
  - Lancement de nouvelles séries de produits de solutions de couverture sans-fil étendue
  - Le mandat donné par les gouvernements pour étendre l'accès sans-fil dans les zones rurales alimente la demande des produits
  - Mitec signe plusieurs contrats significatifs avec les opérateurs de réseaux ruraux évalués à plus de 1,2M\$ et continue de poursuivre son effort de commercialisation



## RÉALISATIONS EN 2009

- Mitec lance la nouvelle ligne de produit TTPO MTX
  - La nouvelle famille de « BUC » plus petits et légers est bien accueillie par l'industrie comme China Unicom et Datacom
  - L'expansion des infrastructures de réseaux sans-fil dans les pays émergents (en Asie et Afrique) alimente la demande Mitec pénètre le marché de communication « Point-à-Point »
- Mitec pénètre le marché du « Point-à-Point »
- Bien positionné avec deux de plus importants fournisseurs de services de communications « Point-à-Point » : Ericsson et Huawei
  - Mitec se qualifie à titre de fournisseur privilégié par Ericsson et Huawei
  - Débute la production en collaboration avec Ericsson
  - Débute la production sur 4 lignes de montage séparées chez Huawei



## RÉALISATIONS EN 2009

- Keragis voit ses produits être approuvés par plusieurs programmes clés et connaît une croissance des revenus
  - Le processus de qualifications a été long et complexe et commence à démontrer des opportunités plus grands des celles espérées
    - Keragis a reçu un bon de commande de la part de la Marine américaine pour ses amplificateurs de puissance
    - Les amplificateurs d'hyperfréquences sont approuvés par plusieurs programmes « UAV » d'envergure
    - Transition des technologie à tube vers des technologie de semi-conducteurs gagne de l'ampleur



## APERÇU POUR L'AVENIR

- **Marchés « Point-à-Point »**
  - Le déploiement des réseaux 3G et 4G alimente la demande d'équipements de transmission « Point-à-Point » de grande capacité
  - Ce marché devrait croître de 30% par année, et est évalué à plus de 100M\$ par année
  - Mitec est bien positionné avec Huawei
    - Produits avec bandes de radio additionnelles en développement
- **Keragis**
  - La demande pour ses produits continue d'augmenter
  - Le remplacement de la technologie à tube continue de s'accélérer
  - Additional qualification opportunities continue to fill the backlog on a weekly basis



## APERÇU POUR L'AVENIR

- Solutions de couverture
  - Les composantes permettent une amélioration de la performance et l'expansion de la bande passante tout en réduisant les coûts d'opérations.
  - Solution particulièrement intéressante pour les communautés rurales partout dans le monde où la densité de la population est relativement faible ou répartie géographiquement
  - Assistance gouvernementale disponible en Amérique du nord
- TTPO
  - Développement de nouveaux produits de type X-Band et Ka-band
  - Intégrer la technologie de Keragis dans les produits « BUC »



# CONCLUSION DE L'ASSEMBLÉE

Jeffrey A. Mandel

Président exécutif 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