



CORPORATION DATACOM WIRELESS

RAPPORT DE GESTION TRIMESTRIEL

Trimestre terminé le 31 mars 2009

RAPPORT DE GESTION

Le présent rapport est une revue des résultats financiers et la de situation financière de Corporation Datacom Wireless pour le trimestre terminé le 31 mars 2009 Ces commentaires doivent être lus en parallèle avec les états financiers non vérifiés de Corporation Datacom Wireless (la « Société ») et leurs notes afférentes pour la période correspondante. Pour obtenir plus de renseignements sur Corporation Datacom Wireless, visitez le site de SEDAR à l'adresse www.sedar.com ou le site Internet de la Société à www.datacom.com.

Les états financiers intérimaires et le rapport de gestion ont été révisés par le comité de vérification de la Société et approuvés par son conseil d'administration. Les vérificateurs externes n'ont pas révisé les états financiers intérimaires ni le rapport de gestion.

Dans le présent rapport, les termes « nous », « notre », « nos », « Datacom », « entreprise » et « Société » renvoient à Corporation Datacom Wireless. Les états financiers de la Société ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada. La Société présente ses résultats en dollars canadiens. Ainsi, tous les montants indiqués dans ce rapport sont exprimés en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

Le présent rapport se fonde sur l'information dont disposait la direction le 21 mai 2009.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent rapport contient certaines déclarations qui peuvent être réputées des « énoncés prospectifs ». Les énoncés prospectifs se caractérisent fréquemment par l'utilisation d'expressions telles que « planifier », « s'attendre à », « projeter », « avoir l'intention de », « croire », « anticiper », « estimer » et d'autres expressions semblables ou des déclarations suggérant que des événements ou des conditions « peuvent » se produire ou « se produiront ». Toutes les déclarations figurant dans le présent rapport, à l'exception des déclarations de faits historiques, et qui font état d'événements ou de faits nouveaux futurs qu'anticipe la Société ou qu'elle s'attend à voir réaliser, constituent des énoncés prospectifs. Même si la Société croit que les attentes exprimées dans de tels énoncés prospectifs sont fondées sur des hypothèses raisonnables, ces énoncés ne constituent nullement des garanties du rendement futur et les résultats ou les faits réels peuvent être considérablement différents de ceux qui figurent dans les énoncés prospectifs. Au nombre des facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels soient considérablement différents de ceux exprimés dans les énoncés prospectifs, il y a les cours du marché et la conjoncture économique générale, les conditions boursières ou commerciales. Rien ne garantit que les énoncés prospectifs se révèlent exacts, étant donné que les résultats et les événements futurs pourraient diverger considérablement de ces énoncés anticipés. La Société ne s'engage nullement à mettre à jour les énoncés prospectifs en cas d'évolution des circonstances ou de modification des estimations ou des avis de la direction. Le lecteur est mis en garde de ne pas accorder une foi excessive aux énoncés prospectifs.

I. SOMMAIRE

Fondée en 1999, Datacom offre une gamme de produits et services pour le marché commercial et celui des consommateurs.

Conçus pour le marché commercial, Datacom offre des produits et services de haute qualité en gestion de flotte ou de véhicule. La gamme de produits Mobicom^{MC} permet aux gestionnaires de flottes de visualiser et de repérer, en temps réel, la position des véhicules sur une carte informatisée, 24 heures par jour, sept jours par semaine, en plus de fournir d'importantes informations de gestion. Les bénéfices incluent la maximisation de l'efficacité de la flotte de véhicules, la réduction des coûts d'opération, de maintenance et de carburant et la prévention des pertes et des abus. Mobicom^{MC} se veut un outil facile à utiliser qui permet d'augmenter la productivité en offrant un retour rapide sur l'investissement.

Mobicom est vendu principalement par l'entremise de notre force de vente directe au Québec tandis que le marché de l'Ontario est supporté par une présence directe complémentée d'agents autorisés.

Pour le marché consommateur, Datacom offre Mobiguard^{MC}, un système antidémarrage qui prévient le vol de véhicules. Il est basé sur une technologie de pointe qui permet d'immobiliser un véhicule au moment du démarrage.

Vendu directement par Datacom aux consommateurs grâce à un programme de référencement avec certaines compagnies d'assurances du Québec, notre produit fait classe à part et se distingue des autres systèmes électroniques d'immobilisation conventionnels par ses caractéristiques uniques, incluant une grande facilité d'utilisation.

Mobiguard^{MC} est un moyen efficace de protéger les véhicules contre le vol à prix compétitif et ce, sans aucuns frais mensuels et offre une réduction importante des primes d'assurance.

Malgré la décision de cesser de vendre les produits de sécurité Mobilus et Vigil, Datacom continuera de générer des revenus récurrents par l'entremise des unités déjà vendues qui utilisent la technologie numérique. Datacom compte maintenir ces unités en service jusqu'au 31 décembre 2010.

II. MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR

Bénéfices avant intérêts, impôts et amortissements (« BAIIA ») est une mesure utilisée afin de comparer les résultats d'exploitation d'une période à une autre. BAIIA n'est pas une mesure de performance définie par les PCGR et n'a pas une définition standard reconnue par les PCGR. Notre façon de calculer le BAIIA peut être différente des méthodes utilisées par d'autres émetteurs.

Le lecteur est prévenu que le BAIIA ne peut être perçu comme une solution de rechange au bénéfice net ou perte nette déterminé conformément aux PCGR comme étant indicatif de notre performance ou aux flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et d'investissement en tant que mesure de liquidité et flux de trésorerie. L'indicateur financier conforme aux PCGR et se rapprochant le plus du BAIIA est la perte nette.

III. FAITS SAILLANTS DU PREMIER TRIMESTRE

Augmentation du nombre d'unités Mobicom vendues

Pour la période terminée le 31 mars 2009, la Société a connu une hausse importante des ventes de son produit phare : Mobicom. Au cours de l'exercice, 479 unités Mobicom ont été vendues comparativement à 301 pour la même période en 2008, soit une augmentation de 59 %.

Tel qu'anticipé, la Société a connu un léger ralentissement des ventes de son produit dédié au consommateur, soit un total de 2 457 unités Mobiguard vendues comparativement à 2 812 pour les trois mois terminés au 31 mars 2008, soit une diminution de 12,6 %.

Baisse des revenus

Principalement en raison de la perte de revenus récurrents analogiques et suite à l'arrêt des ventes des produits Mobilus et Vigil numériques, les revenus ont diminué de 0,469 million pour les trois mois terminés au 31 mars 2009 comparativement à la même période en 2008, soit une diminution de 21 %. Cette baisse est consistante avec les prévisions de la Société et les dépenses d'exploitation ont été revues en conséquence.

Augmentation du pourcentage de la marge bénéficiaire brute

La Société est particulièrement satisfaite de l'augmentation du pourcentage de sa marge bénéficiaire brute pour le premier trimestre de 2009. La Société a augmenté son résultat par 6,3 points de pourcentage soit 49,4 % comparativement à 43,1 % pour la même période en 2008. Malgré une diminution des revenus suite à la fermeture des réseaux analogiques et suite à l'arrêt des ventes de produits de sécurité numériques, la Société a su augmenter le pourcentage de sa marge bénéficiaire brute en exerçant un contrôle serré sur ses coûts d'opérations.

Réduction des dépenses

Poursuivant les efforts amorcés au cours de 2008, la Société a réussi à réduire de manière très significative ses dépenses au cours de la période se terminant au 31 mars 2009 alors que les dépenses ont totalisé 1,158 millions soit 67 % des revenus comparativement à un montant de 2,055 millions ou 93 % des revenus pour le premier trimestre 2008.

Revue des activités hors Québec

Suite à l'analyse des résultats de l'exercice 2008 et considérant l'incertitude de l'environnement économique qui frappe l'économie canadienne, la direction, pour maximiser l'utilisation de son capital, a décidé de revoir son plan de déploiement hors Québec et a procédé à la fermeture de son bureau de ventes en Alberta au mois de janvier et a diminué de façon importante ses effectifs de ventes en Ontario. La direction entend continuer à analyser la situation et à profiter des opportunités qui se présenteront dans les marchés hors Québec tout en tenant compte de la situation économique générale et de la capacité financière de la Société.

Emerson Electric Co.

La Société a participé au développement du produit Itrax, un système de gestion à distance d'immobilisations basé sur l'Internet, en collaboration avec une filiale d'Emerson Electric Co. et continue à fournir des services de développement et de soutien informatique. L'entente originale qui lie la Société à Emerson Electric Co. et par laquelle des redevances sont payées à Datacom selon le nombre d'unités vendues est venue à échéance en juillet 2008. Depuis l'expiration du contrat original, la Société continue de recevoir les redevances selon les termes du contrat original dans un contexte de mois par mois et des discussions sont toujours en cours pour le renouvellement à plus long terme de cette entente.

Principaux inducteurs de performance

Nous mesurons notre rendement à l'échelle de l'entreprise au moyen d'inducteurs de performance qui comprennent les revenus, la marge brute, le fonds de roulement, le bénéfice net et le bénéfice net par action. Nous considérons également que le BAIIA constitue une mesure importante de notre rendement.

IV. RÉSULTATS D'EXPLOITATION DU PREMIER TRIMESTRE

Les tableaux suivants présentent les principales informations financières pour les périodes indiquées et sont tirés des états financiers non vérifiés de la Société.

Tableau 1 : Principales informations financières

<i>(en 000 \$ sauf pour les données par action et sur le nombre moyen pondéré d'actions en circulation)</i>	Trois mois terminés les 31 mars	
	2009	2008
Ventes	1 732 \$	2 201 \$
Marge bénéficiaire brute	855	950
Frais généraux et administratifs	455	868
Ventes et marketing	326	648
Recherche et développement	194	318
Crédits d'impôt à la recherche et au développement	(12)	(45)
Exploitation	126	238
Autres frais (revenus) financiers	13	(48)
Rémunération à base d'actions	13	6
Amortissement des actifs incorporels	7	34
Dépréciation et amortissement	35	36
Perte nette	(302) \$	(1 105) \$
Perte nette par action		
De base et diluée	(0,01) \$	(0,04) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	27 951 221	27 991 151

Le tableau 2 ci-dessous représente une mesure non conforme aux PCGR que la direction estime être une mesure utile dans le but de comparer les résultats financiers avec d'autres compagnies dans son secteur.

Tableau 2 : Réconciliation de la perte nette au BAIIA

<i>(en 000 \$ sauf pour les données par action et le nombre moyen pondéré d'actions en circulation)</i>	Trois mois terminés les 31 mars	
	2009	2008
Perte nette	(302) \$	(1 105) \$
Autres frais (revenus) financiers	13	(48)
Amortissement des actifs incorporels	7	34
Dépréciation et amortissement	35	36
BAIIA	(247) \$	(1 083) \$
BAIIA par action		
De base et dilué	(0,01) \$	(0,04) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	27 951 221	27 991 151

Revenus

Les revenus générés par la Société proviennent de la vente d'unités de télématique et des frais de service récurrents mensuels associés à ces unités. Un faible pourcentage des revenus est généré à partir d'activités de services professionnels, d'installation, de réparation et de vente de plans de garantie prolongée.

Pour les trois mois terminés au 31 mars 2009, les revenus ont atteint 1,732 millions, représentant une diminution de 21 % sur les 2,201 millions générés au cours de la même période de 2008. Cette diminution est principalement attribuable à la perte de revenus récurrents analogiques et suite à l'arrêt des ventes des produits Mobilus et Vigil numériques. Cette baisse est consistante avec les prévisions de la Société.

Les revenus de services récurrents ont diminué de 19 % pour la période, passant de 1,147 million en 2008 à 0,929 million en 2009. En proportion, les revenus récurrents par rapport au revenu total au 31 mars 2009 sont de 53,6 %. Cette mesure se compare favorablement au 31 mars 2008, alors que la proportion des revenus récurrents par rapport au revenu total représentait 52,1 % et ce, malgré une diminution des revenus récurrents au premier trimestre attribuable à la terminaison du service analogique et l'arrêt des ventes de Mobilus et Vigil.

Nos revenus proviennent presque exclusivement du Canada, principalement par l'intermédiaire de notre force de vente directe du Québec.

Il ne faut pas exclure la possibilité que l'incertitude économique affecte négativement la vente de produits Mobiguard au cours de l'année 2009 qui est directement reliée à la vente de véhicules neufs. De plus, les exigences des assureurs en matière d'installation de systèmes de sécurité tel que Mobiguard, pourraient s'assouplir afin de maintenir leur propre compétitivité ayant comme conséquence une influence négative sur nos ventes.

La demande pour les produits Mobicom n'a pas été affectée négativement jusqu'à présent par l'incertitude économique. Nous croyons que l'introduction des forfaits 'tout-inclus', entre autres, contribue à maintenir la compétitivité de notre produit. Toutefois, un ralentissement marqué de l'économie aurait un impact négatif sur notre clientèle et pourrait affecter nos revenus à la baisse.

Marge bénéficiaire brute

La marge brute correspond aux revenus moins le coût des marchandises vendues. Le coût des marchandises vendues comprend principalement les coûts des unités vendues, de leur assemblage et des frais d'installation et de garantie, ainsi que des frais de service de télécommunication et autres frais connexes.

Le pourcentage de marge bénéficiaire brute se situe à 49,4 % des revenus pour les trois mois terminés au 31 mars 2009 comparativement à 43,1 % des revenus pour la même période en 2008. En dollars, la marge bénéficiaire brute pour le premier trimestre a diminué de 0,095 million ou 9,8 % de 2008 à 2009.

Cette hausse de pourcentage de la marge bénéficiaire brute est principalement due à une diminution de nos coûts d'équipement et à une baisse de nos coûts de frais de réseaux suite à la mise en place d'outils de contrôle et de suivi ainsi que par une gestion efficace du processus d'installation de nos produits.

L'incertitude économique actuelle est un facteur important à considérer en raison de l'impact futur potentiellement négatif sur la viabilité des manufacturiers d'équipement Mobicom et Mobiguard.

Cette situation pourrait influencer notre approvisionnement ou notre coût d'approvisionnement et ainsi impacter notre marge bénéficiaire. Même si nous n'avons aucune indication à cet effet actuellement, l'incertitude économique actuelle pourrait avoir un impact sur nos fournisseurs d'équipement soit au niveau des prix, soit au niveau de la disponibilité des approvisionnements des équipements. La Société a des fournisseurs au Canada et en Asie et entend rester attentive à la situation financière de ses fournisseurs.

Dépenses d'exploitation

Les dépenses d'exploitation comprennent les frais généraux et administratifs, les dépenses d'exploitation, les dépenses de ventes et de marketing, les dépenses de recherche et de développement et les crédits d'impôts à la recherche et au développement.

Frais généraux et administratifs

Les frais généraux et administratifs se rapportent principalement aux coûts liés au personnel administratif, aux honoraires professionnels, aux loyers, aux assurances et aux autres frais généraux et coûts indirects. Des créances irrécouvrables liées aux comptes clients sont enregistrées dans les frais généraux. Les frais généraux et administratifs sont généralement fixes et ne varient pas proportionnellement aux revenus à l'exception des dépenses associées aux créances irrécouvrables.

Au cours premier trimestre de 2009, les dépenses reliées aux frais généraux et administratifs ont baissé de 0,412 million ou 47,5 %, par rapport à la même période de 2007. Cette baisse s'explique principalement par l'exécution du plan de réduction des dépenses qui a été mis en œuvre à partir du deuxième trimestre 2008 et par le fait qu'en 2008, un paiement de 168 750 \$ relatif au départ du président et chef de la direction avait été effectué.

Ventes et marketing

Les dépenses de ventes et de marketing se composent principalement des salaires du personnel, des commissions sur la vente directe et indirecte de produits, des frais de déplacement et de représentation ainsi que des coûts de publicité et de participation à des expositions commerciales.

Au cours du premier trimestre de 2009, ces dépenses se sont élevées à 0,326 millions comparativement à 0,648 million pour la même période en 2008, représentant une diminution de 0,413 million, ou 47,5 %. Cette baisse est principalement attribuable à un nombre d'employés inférieur comparativement à 2008 et aux dépenses s'y rattachant et une réduction des dépenses de matériel publicitaire, expositions et commissions.

Exploitation

Les dépenses d'exploitation sont principalement reliées au personnel impliqué au service à la clientèle et à la centrale d'alarme.

Au cours du premier trimestre de 2009, les dépenses reliées à l'exploitation ont diminué de 0,112 million ou 47,3 % comparativement à la même période en 2008. Cette baisse est directement reliée à une diminution des dépenses reliées à la fermeture des réseaux analogiques et l'arrêt des ventes des produits de sécurité Mobilus et Vigil.

Recherche et développement

Les dépenses en recherche et en développement consistent principalement en des coûts de personnel, d'honoraires de consultants et de matériel. Ces dépenses sont présentées avant de déduire les crédits d'impôt sur la recherche et le développement. Les crédits d'impôt sur la recherche et le développement sont présentés distinctement.

Au cours du premier trimestre de 2009, les investissements en recherche et développement ont baissé à 0,194 million, soit 38,9 % de moins que les 0,318 million investis pour la même période en 2008 suite à une restructuration du département et à une réduction du personnel qui a été effectuée à la fin de 2008. La Société continue d'investir dans la recherche et le développement mais en réduisant les coûts fixes associés à l'utilisation de ressources internes pour le développement et en se tournant vers des produits développés par des tiers pour assurer sa croissance.

Pour le premier trimestre de 2009, la Société a comptabilisé aux livres un montant de 0,012 million pour crédit d'impôt de recherche et développement à recevoir, soit 0,033 million de moins de ce qui avait été comptabilisé aux livres pour la même période en 2008.

Autres frais (revenus) financiers

Les frais bancaires étant relativement stables, l'écart des autres frais financiers est principalement attribuable aux variations dans le solde en banque ainsi qu'aux variations de taux de change.

Pour les trois mois terminés au 31 mars 2009, la Société a enregistré une perte de 13 109 \$ composée de revenus d'intérêts de 18 500 \$, de frais bancaires de 15 400 \$ et de perte reliée au taux de change de 16 200 \$ comparativement à un gain de 48 246 \$ pour la même période en 2008 composée de revenus d'intérêts de 63 300 \$, de frais bancaires de 26 600 \$ et de gain relié au taux de change de 11 600 \$.

Amortissement des actifs incorporels

En 2008, la Société a réévalué la valeur de ses actifs incorporels qui avaient été créés suite à l'acquisition de Vigil pour tenir compte des impacts de la fermeture des réseaux analogiques et de l'arrêt des ventes du produit de sécurité Mobilus et Vigil. Un montant d'amortissement de 7 400 \$ a été comptabilisé pour le premier trimestre de 2009. La totalité des actifs incorporels auront été amortis au 31 décembre 2010.

Dépréciation et amortissement

La dépréciation et l'amortissement proviennent des immobilisations. Le montant d'amortissement de 35 300 \$ pour le premier trimestre de 2009 est comparable au montant d'amortissement pour la même période en 2008 qui s'élevait à 35 584 \$ dû au fait qu'il n'y a eu aucune acquisition majeure en 2008.

Rémunération à base d'actions

Les principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada exigent des sociétés qu'elles comptabilisent une charge de rémunération pour les options octroyées aux employés et administrateurs. La juste valeur est estimée à l'aide du modèle d'évaluation d'options de Black et

Scholes, et la charge de rémunération attribuable aux options est passée en dépenses sur la durée du délai d'acquisition de l'octroi.

Au cours du premier trimestre de 2009, la Société a enregistré une dépense de rémunération à base d'actions de 12 400 \$ comparativement à une dépense de 6 300 \$ pour la même période en 2008.

V. CONVENTIONS COMPTABLES

Conventions comptables adoptées au cours de l'exercice

En février 2008, l'Institut canadien des comptables agréés (l'ICCA) a publié le chapitre 3064, *Écarts d'acquisition et actifs incorporels*, et a amendé le chapitre 1000, *Fondements conceptuels des états financiers*, qui précisent le critère de reconnaissance d'un actif, d'un actif incorporel et d'actifs incorporels générés en interne. Les éléments qui ne respectent plus la définition d'un actif ne sont plus reconnus comme actifs. L'adoption de ce nouveau chapitre n'a pas eu d'incidence sur les états financiers de la Société.

En janvier 2009, le Comité sur les problèmes nouveaux (« CPN ») de l'ICCA a publié l'abrégé CPN-173, *Risque de crédit et juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers*, qui exige que les entités prennent en considération le risque de crédit de la contrepartie et leur propre risque de crédit dans la détermination de la juste valeur des actifs financiers et passifs financiers, y compris les instruments dérivés. L'adoption de ce nouveau chapitre n'a pas eu d'incidence sur les états financiers de la Société.

Conventions comptables à être adoptées dans le futur

En février 2008, l'ICCA a annoncé que les principes comptables généralement reconnus (les 'PCGR') du Canada appliqués aux entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes seront remplacés par les Normes internationales d'information financière (les 'IFRS') pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2011. Les sociétés devront présenter des informations comparatives par rapport aux IFRS pour l'exercice précédant l'adoption. Par conséquent, la convergence des PCGR du Canada vers les IFRS sera en vigueur pour le premier trimestre de 2011 de la Société; cette dernière préparera alors ses informations financières courantes et comparatives selon les IFRS. La Société n'a pas fait l'analyse des impacts qu'auront le passage aux IFRS sur les méthodes de comptabilisation, la présentation de l'information financière, le contrôle interne à l'égard de l'information financière, les impôts et les systèmes et processus liés aux technologies de l'information, ainsi que sur certains engagements contractuels. La Société est actuellement en processus de sélection de consultants pour élaborer le plan de transition. La Société va évaluer au cours du deuxième trimestre 2009 les incidences préliminaires du passage aux IFRS pour ensuite produire un échéancier de transition pour la mise en œuvre de la conversion.

VI. DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS AU 31 MARS 2009

Le capital-actions autorisé est présentement composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale.

Le tableau suivant présente les variations survenues dans le capital-actions ordinaire au cours de la période de trois mois arrêtée le 31 mars 2009.

Capital-actions

Le capital-actions autorisé de la Société se répartit comme suit :

Nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale.

	31 mars 2009	31 décembre 2008
27 951 221 actions ordinaires	31 350 346 \$	31 350 346 \$

Aucun nouveau capital-actions n'a été émis depuis le 31 décembre 2008.

VII. LIQUIDITÉ ET RESSOURCES EN CAPITAL

Bilan

<i>(en 000 \$ sauf si expressément indiqué)</i>	Au 31 mars 2009	Au 31 décembre 2008
Fonds de roulement	3 131 \$	3 443 \$
Ratio du fonds de roulement	2,83 : 1	2,61 : 1
Dette à long terme (incluant les obligations découlant des contrats de location-acquisition et la portion échéant à moins d'un an)	89 \$	117 \$
Actions ordinaires (<i>en dollars</i>)	31 350 \$	31 350 \$
Bons de souscription (<i>en dollars</i>)	2 111 \$	2 111 \$
Surplus d'apport (<i>en dollars</i>)	166 \$	154 \$

La direction considère que dans le cours normal des affaires le présent fonds de roulement sera suffisant pour financer les opérations de la Société pour les 12 prochains mois.

Sommaire de l'état des flux de trésorerie

<i>(en 000 \$)</i>	Trois mois terminés les 31 mars	
	2009	2008
Activités d'exploitation	834	(1 514)
Activités de financement	(32)	(9)
Activités d'investissement	(6)	(11)
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces	796	(1 534)

Activités d'exploitation

Nous avons dégagé pour nos activités d'exploitation des flux de trésorerie de 0,834 millions durant le premier trimestre 2009, comparativement à une utilisation de fonds de 1,514 million en 2008. Pour le premier trimestre de 2009, la génération de fonds liés aux activités d'exploitation est principalement due à l'encaissement des crédits de Recherche et développement et la diminution dans les comptes à recevoir.

Activités de financement

Les fonds utilisés dans les activités de financement ont totalisé 0,032 million pour le remboursement des obligations découlant des contrats de location acquisition pour le premier trimestre de 2009, comparativement à 0,009 million pour la même période en 2008.

Activités d'investissement

Au cours des premiers trimestres 2009 et 2008, les activités d'investissement consistent en l'acquisition d'immobilisations.

VIII. ENGAGEMENTS CONTRACTUELS

La trésorerie dépend d'un certain nombre de facteurs comprenant les fluctuations dans les résultats d'exploitation et du fonds de roulement. Par conséquent, l'impact des engagements contractuels sur la liquidité et les ressources en capital futurs devrait être analysé en même temps que ces facteurs. Les produits sont typiquement vendus avec une garantie de produit de douze mois. La direction passe en revue les coûts historiques de garantie et enregistre des provisions de dépenses de garantie en conséquence. Au 31 mars 2009, la dette à long terme de la Société est composée d'un prêt libre d'intérêts de Développement économique Canada avec un engagement restant d'approximativement 49 000 \$ et d'un montant à payer en vertu d'une entente de terminaison de contrat d'approximativement 38 000 \$.

Le tableau suivant détermine les obligations contractuelles et les engagements de la Société d'effectuer des paiements futurs dans le cadre des contrats en date du 31 mars 2009.

<i>(En 000 \$)</i>	Total	2009	2010	2011	2012	2013+
Dette à long terme	49	25	24	-	-	-
Contrats de location acquisition	6	6	-	-	-	-
Contrats de location d'exploitation	20	7	9	4	-	-
Bail bureaux administratifs	290	133	157	-	-	-
Total	365	171	190	4	-	-

La Société n'a aucune activité hors bilan. L'ensemble de ses obligations est décrit sous cette section.

IX. RISQUE DE CRÉDIT ET DE CONCENTRATION DE RISQUE DE CRÉDIT

Dans le cours normal de son exploitation, la Société effectue l'évaluation de la condition financière de ses clients et de la solvabilité de tous ses nouveaux clients. La Société établit une provision pour créances irrécouvrables en tenant compte des risques spécifiques de ses clients. La Société a pris en compte dans l'évaluation de ses provisions, un environnement économique plus difficile qu'en 2007 et début de 2008.

X. PERSPECTIVES

La direction s'attend à ce que les revenus sur la vente du produit Mobicom augmentent en 2009 malgré un environnement économique difficile. La demande pour les produits Mobicom est en hausse comparativement avec la même période de 2008 et est légèrement supérieure à nos prévisions budgétaires. Nous croyons que notre produit est un excellent outil pour aider nos clients à contrôler et réduire leurs coûts d'opération ce qui est un avantage certains dans l'environnement actuel. De plus, l'introduction en 2008 des forfaits 'tout-inclus' et la réduction du prix de l'équipement contribuent à maintenir la compétitivité de notre produit.

La direction continue à revoir l'ensemble de ses activités dans le but d'améliorer l'efficacité de son organisation, réduire les dépenses et améliorer les produits et services. La Société évaluera

la possibilité d'introduire de nouveaux produits ou fonctionnalités à sa gamme Mobicom pour augmenter ses revenus.

L'incertitude économique actuelle pourrait affecter négativement la vente de produits Mobiguard en 2009 qui est directement reliée à la vente de véhicules neufs. De plus, les exigences des assureurs en matière d'installation de systèmes de sécurité tel que Mobiguard, pourraient s'assouplir afin de maintenir leur propre compétitivité. La direction anticipe une légère baisse de la vente d'unités Mobiguard pour 2009 comparativement 2008 et la direction ne peut prévoir l'évolution du marché pour ce produit à moyen terme.

En raison de la terminaison du service analogique en novembre 2008 et suite à la décision d'arrêter la vente des produits de sécurité Mobilus et Vigil, les revenus annuels 2009 seront inférieurs à ceux de 2008. Par contre, la réduction des dépenses d'opération réalisée en 2008 devrait permettre à la Société d'améliorer sa rentabilité en 2009

La restructuration du groupe Recherche et développement, effectuée en décembre 2008, qui a amené une réduction importante du nombre d'employés reflète un changement important pour la Société qui entend continuer d'investir dans la recherche et le développement mais en réduisant les coûts fixes associés à l'utilisation de ressources internes pour le développement et en se tournant plutôt vers des produits développés par des tiers pour assurer sa croissance.

XI. RISQUES ET INCERTITUDES

Plusieurs risques inhérents au niveau des opérations quotidiennes de la Société peuvent avoir une incidence sur les résultats financiers futurs. Les risques les plus significatifs sont :

- Nous n'avons pas encore atteint la rentabilité, ni atteint la masse critique nécessaire afin de garantir notre viabilité à long terme, et rien ne garantit que nous pourrions y parvenir.
- Notre faculté de pénétrer davantage nos marchés de base et marchés géographiques existants ou d'étendre avec succès notre entreprise à l'échelle nationale et internationale, est assujettie à un certain nombre de facteurs, dont plusieurs sont indépendants de notre volonté. Alors nous ne pouvons garantir que les efforts que nous déployons porteront fruit. Ceci pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.
- L'entreprise dépend de quelques fournisseurs principaux relatifs à la fabrication de ses composantes électroniques. Aucune assurance ne peut être fournie quant à l'éventuelle possibilité d'avoir des problèmes de délai ou difficultés au niveau de l'approvisionnement des dispositifs et/ou de la couverture réseau nécessaire à l'atteinte des objectifs de croissance prévus. L'incertitude économique actuelle est un facteur important à considérer en raison de l'impact futur potentiellement négatif sur la viabilité des manufacturiers d'équipement Mobicom et Mobiguard. Cette situation pourrait agir sur notre approvisionnement ou sur notre coût d'approvisionnement et ainsi impacter notre marge bénéficiaire.
- Nous avons forgé des relations avec plusieurs fournisseurs dont certains peuvent également être considérés des concurrents et des fournisseurs de services dont nous dépendons afin de fournir des éléments critiques à l'égard de nos produits et services. Si nous ne sommes pas en mesure de préserver ces relations ou d'établir des relations avec de nouveaux fournisseurs ou fournisseurs de services, au besoin, la disponibilité, le prix et la qualité de nos produits et services pourraient en être défavorablement touchés,

ce qui aurait une incidence négative sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Les relations avec les fournisseurs et les fournisseurs de services tiers nous exposent à des risques associés à l'intégrité, à la qualité, à la réputation, à la solvabilité et au rendement de ces parties.

- Dans le contexte économique actuel, la direction n'est pas en mesure de trouver des sources de financement acceptable pour le programme de ventes à tempérament sous la forme tout- inclus. L'incapacité de trouver cette source de financement a un impact négatif temporaire sur l'encaisse que la Société a pris en compte dans ses prévisions pour 2009.
- Au cours de la dernière année, les marchés boursiers aux États-Unis et au Canada ont connu un fort degré de volatilité des cours et des volumes, et les cours des titres de plusieurs sociétés ont connu des fluctuations importantes qui n'étaient pas nécessairement liées au rendement sur le plan de l'exploitation, aux valeurs des éléments d'actif sous-jacents ou aux perspectives de ces sociétés. Les investisseurs devraient supposer que les marchés et les cours des actions continueront à fluctuer à l'avenir. Ils devraient aussi prendre pour hypothèse que tout marché coté à l'égard des actions ordinaires sera assujéti aux tendances générales du marché, nonobstant toute réussite éventuelle que nous pouvons afficher à l'égard de la création de produits d'exploitation, de flux de trésorerie ou de gains. La valeur de nos titres sera touchée par une telle volatilité.
- Le cours de nos actions peut également subir des fluctuations importantes en raison du rendement sur le plan de l'exploitation, du rendement par rapport aux estimations des analystes, de l'aliénation ou de l'acquisition par un actionnaire important, d'une poursuite qui est intentée contre nous, de la perte ou de l'acquisition d'un client ou d'un distributeur important, de facteurs sectoriels et de facteurs autres que notre rendement sur le plan de l'exploitation. Ces facteurs, entre autres, peuvent entraîner des variations de la valeur des actions ordinaires.
- Nos résultats pourraient être défavorablement touchés par l'évolution de la conjoncture économique dans les marchés locaux et nationaux dans lesquels nous œuvrons.
- Si nous sommes incapables de pénétrer davantage nos marchés de base et nos marchés géographiques existants ou d'étendre avec succès notre entreprise dans de nouveaux marchés, la croissance des ventes de nos produits, ainsi que nos résultats d'exploitation, pourraient en être défavorablement touchés. Notre faculté de pénétrer davantage nos marchés de base et nos marchés géographiques existants dans lesquels nous livrons concurrence ou d'étendre avec succès notre entreprise à l'échelle nationale dans la mesure où nous estimons que nous avons cerné des possibilités d'expansion géographique intéressantes à l'avenir, est assujéti à un certain nombre de facteurs, dont plusieurs sont indépendants de notre volonté. Nous ne pouvons garantir que les efforts que nous déployons afin d'augmenter la pénétration du marché dans nos marchés de base et dans nos marchés géographiques existants porteront fruit. Notre incapacité de ce faire pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation
- Notre réussite dépendra de notre faculté de commercialiser nos produits et services dans un environnement économique incertain. Rien ne garantit que nos produits et services demeurent concurrentiels. Rien ne garantit que nous soyons en mesure de répondre à la demande du marché. Si nous sommes incapables de créer et d'élargir avec efficacité le marché à l'égard de nos produits et services, notre croissance pourrait en être défavorablement touchée.

- Nous fournissons à nos clients une garantie limitée à l'égard de nos produits. Malgré les procédures de contrôle de la qualité, rien ne garantit que les réserves que nous avons mises de côté à l'égard de cette garantie suffisent. En cas de mauvais fonctionnement ou d'erreur qui touche un nombre important de nos produits, le coût de réparation, de remplacement ou de rappel de ces produits ou des parties composantes pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre exploitation et notre situation financière.

Mobicom, Mobilus, Mobiguard, Vigil et HIKO sont des marques de commerce de Corporation Datacom Wireless.
Corporation Datacom Wireless, 440 boul. Armand-Frappier, bureau 350, Laval (Québec) Canada H7V 4B4
Téléphone : +1 450 781-6000; télécopieur : +1 450 781-6001; site Internet : www.datacom.com
An English edition is available upon request to the Investor Relations Department or on the website of SEDAR at www.sedar.com or on the website of Datacom Wireless Corporation at www.datacom.com.