T2 2011 FICHE DE L'INVESTISSEUR

DEUXIÈME TRIMESTRE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2011

À PROPOS DE TECHNOLOGIES 20-20 INC.

Technologies 20-20 est le premier fournisseur mondial de logiciels de conception, de vente et de fabrication assistée par ordinateur conçus pour les marchés de l'industrie du design d'intérieur et du meuble. Les fournisseurs et les détaillants se servent de nos produits et solutions, disponibles sur ordinateur de bureau ou sur le Web, pour les marchés résidentiels et commerciaux. 20-20 offre une solution complète qui intègre les diverses fonctions propres au design d'intérieur. Cette solution rend possible la transmission de données entre le point de vente et les principaux logiciels de gestion intégrée (ERP) à l'échelle mondiale, y compris les logiciels d'ingénierie assistée par ordinateur et d'automatisation du travail en usine. En opération dans 11 pays et comptant plus de 500 employés et un réseau étendu de partenaires à l'échelle mondiale, 20-20 est une société ouverte (TWT) cotée à la Bourse de Toronto (TSX). Pour obtenir de plus amples renseignements, consultez le www.2020Technologies.com.

UNIQUEMENT POSITIONNÉ POUR PROFITER DE LA REPRISE DE LA CROISSANCE DE NOTRE INDUSTRIE

Les produits du deuxième trimestre ont été stables. Cependant, si nous excluons un contrat important et non-récurrent conclu l'an dernier, les produits se sont accrus de 6,8 %. Ainsi que nous l'avons indiqué au cours des trimestres précédents, une proportion importante de nos clients traditionnels et de plus petite taille, représentant environ 50 % de notre chiffre d'affaires, demeure en attente; la croissance résulte des projets, ainsi que des nouveaux produits et marchés. Comme prévu, les produits de maintenance se sont stabilisés comparativement à l'année dernière et ont augmenté légèrement sur une base séquentielle.

RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2011

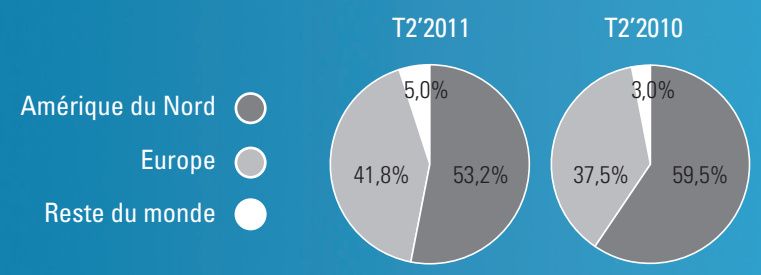
(en millers de dollars US, sauf les montants par action)

	Trois mois terminés les 30 avril (non vérifiés)	
	2011	2010
Produits	**$**	$
Licences	**5 105**	5 692
Licences récurrentes	**1 134**	1 260
Maintenance et autres services récurrents	**7 326**	7 354
Services professionnels	**3 385**	2 849
	16 950	17 155
Marge brutes	**12 393**	12 913
Marge brutes (%)	**73,1 %**	75,3 %
BAIIA	**1 668**	2 730
Résultats nets	**237**	273
Par action – base et dilué	**0,01**	0,01
Nombre moyen pondéré dilué d'actions ordinaires en circulation	**18 962 571**	18 946 018

FAITS SAILLANTS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2011

- Les produits du deuxième trimestre ont représenté 17,0 millions $, soit essentiellement le même montant que lors du trimestre correspondant de l'année dernière
- Le bénéfice net a totalisé 0,2 million $, ou 0,01 $ par action, comparativement à 0,3 million $ ou 0,01 $ par action l'année dernière
- Les produits du secteur de la fabrication se sont accrus de 25,6 %, profitant de circonstances favorables en Europe et dans les marchés internationaux
- Les produits provenant des marchés internationaux se sont accrus de 60,4 % comparativement à ceux de 2010
- Le BAIIA a été de 1,7 million $ (2,0 millions $ en dollars constants) comparativement à 2,7 millions $ en 2010

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES VENTES



PRODUITS (en millions de dollars US)

REVUE DU DEUXIÈME TRIMESTRE

Les produits de 17,0 millions $ ont été essentiellement les mêmes, contre 17,2 millions $ il y a un an, bénéficiant entre autres de devises européennes plus fortes comparativement au dollar américain. Les produits des secteurs de la fabrication et bureau ont augmenté, tandis que ceux du secteur maison ont décliné.

Les produits du secteur maison, qui ont représenté 52,5 % des produits totaux, ont atteint 8,9 millions $, en baisse de 15,1 % comparativement à l'année précédente. En excluant le contrat unique, les produits auraient connu une baisse de 2,0 %. Tandis que les produits en Europe ont augmenté légèrement, les produits ont affiché une baisse en Amérique du Nord et, dans une moindre mesure, dans les marchés internationaux.

Les produits du secteur de la fabrication, qui ont représenté 30,3 % des produits totaux, ont connu une hausse de 25,6 %, s'établissant à 5,1 millions $. Les produits de licences se sont accrus de 71,6 %, ou 0,8 million $, tandis que les produits tirés de la maintenance et autres services récurrents ont connu une baisse de 7,2 % et que les produits de services professionnels ont affiché une hausse de 32,2 %. La lancée d'inSight en Europe centrale et de l'Est demeure très forte, appuyée par un solide réservoir de ventes et le lancement récent de la Version 5.

Les produits du secteur bureau ont atteint 2,9 millions $, affichant une hausse de 12,9 % comparativement à l'année précédente et de 7,1 % sur une base séquentielle. Après plusieurs trimestres de produits en baisse, une modeste tendance à la hausse s'est manifestée au premier trimestre de 2011, appuyée par des conditions de marché qui se stabilisent dans l'industrie du bureau et par le lancement de Visual Impression. Ceci a contribué à la croissance des produits de licences de 34,4 % au cours du deuxième trimestre, comparativement à l'année dernière. Les produits de services professionnels, profitant de la croissance des produits de licences, ont augmenté de 25,1 %.

Le BAIIA a représenté 1,7 million $, ou 9,8 % des produits, comparativement à 2,7 millions $ ou 15,9 % des produits un an auparavant. La baisse du BAIIA reflète en grande partie la variation du mix de produits, comparativement à l'année dernière. Il est important de noter que les produits de licences, dont la marge bénéficiaire est supérieure, ont représenté 36,8 % des produits totaux au cours du deuxième trimestre, comparativement à 40,5 % l'année dernière. Au cours de la même période, la proportion des services professionnels dont la marge est inférieure s'est accrue de 16,6 % à 20,0 %. De plus, l'effet des taux de change a été important et, en dollars constants, le BAIIA se serait établi à 2,0 millions $, ou 11,4 % des produits.

MESSAGE DU CHEF DE LA DIRECTION

Nous continuons de maintenir un strict contrôle sur nos coûts d'exploitation puisqu'ils demeurent stables en dollars constants et nous nous concentrons clairement sur les efforts de vente et de marketing que nous dirigeons vers les marchés à forte croissance.

Jean-François Grou
13 juin 2011

DIRIGEANTS

Président exécutif du conseil et chef de la direction stratégique	Jean Mignault
Chef de la direction	Jean-François Grou
Chef de la direction financière	Steve Perrone

COUVERTURE D'ANALYSTES

Richard Tse	Cormark Securities
Scott Penner	TD Newcrest
Thanos Maschopoulos	BMO Capital Markets

RELATIONS INVESTISSEUR

Technologies 20-20 Inc.
Steve Perrone
Tél. : (514) 332-4110
Courriel : steve.perrone@2020.net

MaisonBrison Communications
Pierre Boucher
Tél. : (514) 731-0000 ext. 237
Courriel : pierre@maisonbrison.com

INFORMATION BOURSIÈRE

(en date du 10 juin 2011, en dollars canadiens)

Cours du titre (TSX : TWT)	3,10 $
Haut/Bas (52 semaines)	4,28 - 2,80 $
Nombre d'actions en circulation (en date du 10 juin 2011)	18,9 millions
Capitalisation boursière	58,6 millions
Premier appel public à l'épargne	Déc. 2004

Certains énoncés qui figurent dans la présente fiche de l'investisseur sont des énoncés prospectifs au sens de la loi sur les valeurs mobilières. Ces renseignements contiennent implicitement des hypothèses sur les dépenses et les bénéfices prévus de la Société, plus particulièrement à propos de ses résultats économiques et d'exploitation futurs. Ces hypothèses, bien que la Société les ait jugées raisonnables au moment de leur formulation, pourraient se révéler inexactes. Les lecteurs doivent tenir compte du fait que les résultats économiques et d'exploitation futurs de la Société sont assujettis à un certain nombre de risques et d'incertitudes, notamment la conjoncture économique, commerciale et dumarché en général, et qu'ils pourraient être très différents des prévisions actuelles. Pour obtenir plus de renseignements sur ces risques et incertitudes, consultez notre notice annuelle la plus récente, que vous trouverez au www.sedar.com. Les énoncés prospectifs qui figurent dans le présent document sont fondés sur les estimations, les attentes et les prévisions actuelles de la direction qui, selon celle-ci, sont raisonnables en date des présentes. Vous ne devriez pas accorder une importance indue aux énoncés prospectifs, ni vous y fier à une autre date. Bien que nous puissions choisir de le faire, nous ne sommes pas tenus, à quelque moment que ce soit, de mettre à jour ces renseignements et nous ne nous engageons pas à le faire, à moins que la loi sur les valeurs mobilières ne nous y oblige.