



## **Peak signe une licence exclusive avec Cubeler pour sa plateforme fintech de prêts commerciaux**

**MONTRÉAL, QUÉBEC – (NEWSFILE – Le 30 mars 2017)** – Les Technologies Peak Positioning inc. (CSE: PKK) (« Peak » ou la « Société ») annonce que la Société a signé une entente avec Cubeler inc. (« Cubeler ») pour l'obtention de droits exclusifs pour la Chine relativement à la plateforme de prêts commerciaux Cubeler ([www.cubeler.com](http://www.cubeler.com)).

Cubeler est une plateforme fintech qui fait le jumelage entre toute entreprise cherchant du crédit ou du financement, et une gamme de prêteurs et d'institutions financières. Les propriétaires d'entreprises n'ont simplement qu'à prendre quelques minutes pour inscrire leurs entreprises sur la plateforme, alors que les partenaires prêteurs de Cubeler entrent leurs critères de prêts, leurs règles et leurs conditions dans leurs comptes respectifs dans Cubeler. Cubeler consulte périodiquement les données financières provenant des systèmes comptables des entreprises et utilise son moteur d'analyse pour jumeler chaque entreprise avec les institutions financières dont les critères de prêts sont rencontrés. Le résultat est que chaque entreprise et chaque prêteur peuvent ouvrir une session dans leurs comptes Cubeler pour revoir leurs jumelages (ou leurs « matchs ») de financements pré-qualifiés. Les propriétaires d'entreprises peuvent non seulement voir les montants maximums de leurs offres de financement et de crédit pré-qualifiés mais aussi de comparer les offres des différents prêteurs et de choisir celles qui rencontrent leurs besoins et ce, quand ils le veulent.

Cubeler supporte tous les genres d'entreprises et tous les types de prêteurs, incluant les banques, les caisses, les compagnies d'affacturage, ceux qui financent l'achat d'équipements et une grande variété de prêteurs alternatifs. La variété de prêteurs sur la plateforme Cubeler fait en sorte que les entreprises enregistrées ont accès à un portefeuille complet de produits de crédit, incluant des marges de crédit, des prêts à terme, des avances de fonds marchands, du financement d'équipement, des prêts de rénovation et d'expansion, des prêts de fonds de roulement et encore plus.

En permettant aux entreprises de s'enregistrer et de laisser Cubeler faire tout le travail de leur apporter des offres de financement pré-qualifiées, Cubeler élimine par le fait même le besoin pour les propriétaires d'entreprises de chercher du crédit et de se préoccuper à savoir si leurs entreprises seront approuvées ou non suite à une demande de crédit. Par la même occasion et ce, grâce au pouvoir de l'analyse analytique qui fait le jumelage avec les entreprises qui rencontrent parfaitement leurs critères de crédit, les institutions financières et autres prêteurs peuvent également ne rien faire et simplement laisser Cubeler leur apporter leurs candidats idéaux de prêts commerciaux. Cubeler utilise la technologie pour rendre le processus des prêts commerciaux efficace et rentable tant pour les prêteurs que pour les entreprises.

« Cubeler peut être comparée à un site de rencontres entre prêteurs et entreprises », a commenté Johnson Joseph, président et chef de la direction de Peak. « Nous sommes tous au courant du succès qu'ont les sites de rencontres à utiliser l'analyse analytique pour créer des « match ». Eh bien, Cubeler fait la même chose pour les entreprises et les prêteurs. De ce que l'on sait du prêt commercial en Chine et nos partenaires chinois seraient d'accord, Cubeler a un concept unique qui est presque fait sur mesure pour la Chine. On parle ici de plus de 50M de petites et moyennes entreprises et de milliers de prêteurs qui essaient de déterminer au cas par cas, de façon laborieuse et non-automatisée, s'il serait approprié de procéder ou non à transaction de prêt commercial. Cubeler peut changer tout ça et avoir un impact majeur sur l'industrie du prêt en Chine. C'est pourquoi nous sommes emballés avec le potentiel de cette plateforme, et qu'elle sera un excellent complément à ce que nous faisons déjà avec la plateforme Gold River », a conclu M. Joseph.

Cubeler permet présentement à la fois aux entreprises et aux prêteurs de s'inscrire gratuitement sur la plateforme, et charge aux entreprises enregistrées un frais de service pour chaque offre de crédit acceptée via la plateforme. Les revenus de Cubeler proviennent également de publicité ciblée et de données d'études de marché. Peak prévoit transférer une sous-licence des droits de la plateforme à sa nouvelle filiale chinoise Asia Synergy Data Solution (« ASDS »), tout en faisant un léger ajustement au modèle de revenus, conditionné par le marché chinois. Plutôt que d'offrir gratuitement l'inscription aux prêteurs et entreprise, le plan de commercialisation de la Société pour la plateforme en Chine fera en sorte que l'adhésion à la plateforme demeurera complètement gratuite pour les prêteurs, par contre les entreprises devront payer un frais d'inscription annuel, payable à l'avance, équivalent à environ CA 100\$ au lieu de charger un frais de service pour les offres de financement acceptées.

Les droits octroyés à Peak en vertu de l'entente de 10 ans vont permettre à Peak d'utiliser, modifier et de commercialiser la plateforme de même que de développer et de distribuer de nouveaux produits et services dérivés de la plateforme. En vertu des termes de l'entente, Cubeler va fournir à Peak du support technique, à la vente et au marketing sur une période de 10 mois au cours de laquelle Peak sera compensée par une somme de 250 000\$. En guise de compensation pour la licence exclusive, Peak versera à Cubeler des royalties entre 10% et 5%, sur une échelle décroissante, des revenus bruts générés par la plateforme en Chine. Les revenus bruts étant définis comme les montants reconnus comme revenus dans les livres de Peak en relation avec la vente de produits, services et frais chargés via la plateforme, déduction faite des taxes relatives à ces produits, services et frais chargés.

La Société prévoit publier dans les prochaines semaines une présentation avec plus de détails concernant le modèle d'affaires et de revenus d'ASDS. Les prévisions de revenus pour 2017 seront ajustées en temps opportun à la lumière de l'annonce d'aujourd'hui.

D'après la politique 7 de la Bourse de valeurs mobilières canadienne (le « CSE ») et au sens du Règlement 61-101 - Mesures de protection des porteurs minoritaires lors d'opérations particulières (le « Règlement »), la transaction entre Peak et Cubeler constitue une « opération avec une personne apparentée » puisque que certains administrateurs de Peak (les « personnes apparentées ») sont également actionnaires de Cubeler. Le conseil d'administration a toutefois déterminé qu'en vertu de la section 5.5 (b) du Règlement, que l'opération était dispensée de l'obligation d'une évaluation formelle en raison du fait que Peak est inscrite sur le CSE. La section 5.7 (a) du Règlement prévoit également qu'une transaction impliquant des personnes apparentées dont la contrepartie de l'opération de ces personnes apparentées ne dépasse 25% de la capitalisation boursière de l'émetteur, ce qui est le cas pour Peak dans cette transaction, est également dispensée de l'approbation des porteurs minoritaires. La Société n'a pas déposé une déclaration 21 jours avant la clôture de la transaction parce qu'elle n'avait aucune assurance à cette date que la transaction allait se compléter.

#### **À propos de Les Technologies Peak Positioning inc. :**

Les Technologies Peak Positioning inc. est une société de gestion de portefeuille en TI dont la mission est d'assembler, de financer et de gérer un portefeuille comprenant des actifs et des sociétés à haut potentiel de croissance opérant dans les secteurs économiques les plus effervescents en Chine, tels que le fintech, le e-commerce et les services infonuagiques. Peak donne l'opportunité à ses actionnaires de participer aux secteurs économiques les plus en expansion de l'économie avec le taux de croissance le plus rapide au monde. Pour plus d'information : <http://www.peakpositioning.com>

#### **Déclarations prospectives :**

Certains énoncés formulés dans le présent communiqué de presse sont des énoncés prospectifs, y compris des déclarations relatives à l'activité commerciale et aux stratégies d'affaires, aux plans et perspectives, qui se définissent par l'utilisation de termes tels que "anticiper", "croit", "pourrait", "devrait", "s'attend", "prévoit", "estime", "anticipe", "espère" ou autres variantes comparables. Ces énoncés sont fondés sur l'information disponible au moment où ils sont formulés, sur des hypothèses établies par la direction et sur les attentes de la direction, agissant de bonne foi, à l'égard d'événements futurs, et ne constituent pas une garantie de résultat. Les énoncés prospectifs sont aussi sujet, de par leur nature, à des risques, à des incertitudes et à des hypothèses. Sauf dans la mesure requise par les lois sur les valeurs mobilières, la Société n'a aucune obligation de mettre à jour ou de réviser les énoncés prospectifs

pour refléter de nouvelles informations, de nouveaux événements ou de nouvelles circonstances. Par conséquent, il est recommandé aux lecteurs d'analyser et d'évaluer prudemment ces énoncés prospectifs.

Pour toute information communiquez avec:

Cathy Hume  
Chef de la direction  
**CHF Investor Relations**  
Tél.: 416-868-1079 poste : 231  
Courriel: cathy@chfir.com

Ou

Henry Wong  
Directeur de compte  
**NAI Interactive Ltd.**  
Tél: 604-488-8878  
Courriel: henry@nai500.com

Ou

Johnson Joseph  
Président et chef de la direction  
**Les Technologies Peak Positioning inc.**  
Tél.: 514-340-7775 poste : 501  
Courriel: investisseurs@peakpositioning.com