

## RAPPORT DE GESTION

Le présent rapport de gestion, daté du 21 mai 2010, commente la situation financière et les résultats d'exploitation de Ranaz Corporation (« Ranaz » ou la « Société ») pour les trimestres terminés les 31 mars 2010 et 2009. Ce rapport de gestion doit être lu en parallèle avec les principales informations financières consolidées, les états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés et les états financiers consolidés au 31 décembre 2009 ainsi que les notes y afférentes. Les états financiers ont été préparés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Sauf indication contraire, tous les montants dont il est question dans ce rapport de gestion sont exprimés en dollars canadiens. Tout renseignement additionnel concernant la Société est disponible sur le site Web de SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).

Sauf indication contraire ou si le texte indique autrement, « Ranaz », la « Société », « nous », « notre » et « nos » font référence à Ranaz Corporation et à ses filiales. La communication de l'information dans ce rapport a été limitée à ce que la direction a jugé comme « important », à savoir que toute omission ou inexactitude de cette information pourrait influencer sur une décision raisonnable de la part d'un investisseur, ou la modifier, d'acheter, de conserver ou de vendre des titres de la Société.

### Avis relatif aux énoncés prospectifs

Le présent rapport de gestion contient certains « énoncés prospectifs », y compris mais sans s'y limiter, les énoncés relatifs aux plans stratégiques, aux ventes et aux résultats financiers futurs, en particulier aux dépenses prévues en immobilisations, aux mesures d'atténuation des risques financiers et risques d'exploitation, et, de façon plus générale, à l'accès continu aux marchés financiers et aux perspectives globales de la Société. Les énoncés prospectifs expriment, en date du présent rapport de gestion, nos plans, estimations, prévisions, projections, attentes et opinions à l'égard d'événements ou de résultats futurs. Les énoncés prospectifs sont assujettis à certains risques et incertitudes, dont plusieurs sont indépendants de notre volonté, et il n'y a aucune garantie que ces énoncés s'avéreront exacts. Par conséquent, les résultats réels ou les événements futurs pourraient différer de façon importante de ceux prévus dans ces énoncés prospectifs. Les risques et les incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats réels ou les événements futurs diffèrent de façon importante des attentes actuelles exprimées expressément ou implicitement dans ces énoncés prospectifs comprennent, sans s'y limiter, les risques décrits dans la rubrique « Risques » du rapport de gestion annuel que vous trouverez à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com). Les lecteurs ne doivent pas accorder une confiance démesurée à ces énoncés prospectifs.

### Responsabilité de la direction à l'égard de l'information financière

Les états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés de Ranaz et l'information financière qui sont présentés dans ce rapport de gestion sont la responsabilité de la direction et ont été approuvés par le conseil d'administration de la Société. Ces états financiers ont été dressés par la direction selon les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») canadiens. Ils comprennent des montants fondés sur l'exercice des meilleurs jugements et des estimations de la direction. Pour assurer l'exactitude et l'objectivité de l'information contenue dans les états financiers, la direction de la Société a conçu, a mis en œuvre et maintient des systèmes de contrôles internes. Selon la direction, ces contrôles internes donnent une assurance raisonnable, à

un coût raisonnable, concernant la fiabilité des registres comptables nécessaires à l'établissement d'états financiers, et que les biens de l'entreprise sont convenablement comptabilisés et préservés. Le conseil d'administration a approuvé les états financiers consolidés et ce rapport de gestion le 21 mai 2010.

Les états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés pour les trimestres terminés les 31 mars 2010 et 2009 n'ont pas été examinés par les vérificateurs de la Société.

## **Sommaire des activités**

Ranaz est une société spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de suppléments protéiques et diététiques. Ses activités comprennent la conception, le développement, la fabrication et la commercialisation de suppléments nutritifs, protéinés et diététiques. Tous les produits de Ranaz présentent des caractéristiques communes, notamment : i) l'adaptation de la saveur, du goût et du format aux besoins du marché; ii) la facilité et la rapidité de la préparation; iii) une conception scientifique; et iv) des normes de fabrication rigoureuses. Les produits sont vendus sous des marques privées ainsi que sous les propres marques de la Société. À ce jour, la Société a axé ses produits sur deux concepts commerciaux principaux : Protidiet et ProtiLife.

La gamme Protidiet vise le créneau des médecins traitant l'obésité, sous forme de produits prêts à consommer comprenant des barres, poudres, soupes, biscuits, concentrés, muffins, et autres repas et collations à haute teneur en protéines.

La commercialisation des produits Protidiet de la Société se fait principalement par l'entremise de Pro-Amino International Inc. (« Pro-Amino »), une filiale à part entière qui détient les différentes marques de commerce et qui est responsable de la fabrication de l'ensemble des produits de la Société. Pro-Amino est responsable de la distribution des produits Protidiet de la Société dans le monde entier, à l'exception de la France, de la Belgique et de l'Espagne.

La gamme ProtiLife a été lancée au premier trimestre de 2007. La mise en marché, au Canada, d'un programme d'amaigrissement et de maintien de poids repose sur l'expertise acquise par la Société dans la fabrication de produits diététiques à haute teneur en protéines au cours des deux dernières décennies. Le programme d'amaigrissement comporte une gamme de produits spécialement conçue afin de permettre une perte de poids rapide tout en incorporant un programme de maintien du poids santé, une fois celui-ci atteint. Cette gamme est devenue l'une des plus populaires dans les chaînes de pharmacies du Québec et est toujours en progression.

La distribution des produits ProtiLife se fait par l'entremise de notre filiale à part entière, Distribution ProtiLife Inc.

Le 11 janvier 2008, la Société a fait l'acquisition de la société BarTech Manufacturing Inc. (« BarTech »). Cette entreprise fabrique des barres nutritionnelles pour ses propres clients de marque privée et certaines des barres nutritionnelles pour les marques Protidiet et ProtiLife.

Le 13 février 2009, la Société a décidé de transférer la fabrication des barres nutritionnelles, de ses installations de BarTech à celles de Saint-Eustache. La décision découle de la conjoncture économique actuelle et de la crise financière persistante aux États-Unis qui ont empêché la Société d'agrandir l'usine comme elle l'avait prévu au cours de l'exercice 2008. À la suite de cette décision, toutes les activités de fabrication sont réalisées dans les mêmes installations. L'intégration des nouvelles activités de fabrication à l'usine de Saint-Eustache a été réalisée comme prévu et la fabrication de barres nutritionnelles a repris le 2 avril 2009.

Au 31 mars 2010, la Société comptait 74 employés.

## *Principaux marchés*

### Protidiet

Les principaux marchés pour le concept Protidiet sont les cliniques d'amaigrissement en Amérique du Nord et les pharmacies et parapharmacies en Europe.

### ProtiLife

Les principaux marchés pour la gamme ProtiLife sont les pharmacies et les grandes surfaces en quête de régimes amaigrissants facilement disponibles en Amérique du Nord.

### Marques privées

Les principaux produits de marque privée sont fabriqués par l'entremise de BarTech, notre filiale en propriété exclusive. Le marché visé est concentré aux États-Unis. Le 13 février 2009, la Société a transféré la fabrication des barres nutritionnelles, de ses installations aux États-Unis à celles de Saint-Eustache.

## *Méthodes de distribution*

### Protidiet

Au Canada et aux États-Unis, les produits Protidiet sont vendus sans intermédiaire par la Société dans des cliniques avec supervision médicale, par l'entremise de chaînes de magasins offrant des produits pour la perte de poids de même que dans des boutiques spécialisées dans le traitement de l'obésité. En Europe, les produits sont offerts en vente libre dans les pharmacies et parapharmacies.

### ProtiLife

Au Canada, la gamme de produits ProtiLife est vendue sans ordonnance dans les pharmacies et les grandes surfaces.

### Marques privées

BarTech fabrique ses barres nutritionnelles pour des clients qui les distribuent ensuite sous leurs propres marques. Le 13 février 2009, la Société a transféré la fabrication des barres nutritionnelles, de ses installations aux États-Unis à celles de Saint-Eustache.

## *Étapes de développement*

### Protidiet

Ranaz prévoit continuer à développer sa clientèle en Amérique du Nord par le lancement de nouveaux produits et une amélioration continue de son niveau de service.

### ProtiLife

Au départ, la Société visait le marché canadien pour le déploiement de la gamme de produits ProtiLife. En 2007, elle a réalisé son objectif qui visait le déploiement de sa gamme ProtiLife dans les principales bannières au Canada. La Société a lancé quatre nouveaux produits au cours du premier semestre de l'exercice 2009. D'autres nouveaux produits seront lancés en 2010.

### Marques privées

La Société prévoit continuer à développer le marché américain et le marché canadien.

## *Concurrence*

### Protidiet

En Amérique du Nord, peu d'entreprises sont spécialisées dans la fabrication de produits alimentaires diététiques et protéiques. La plupart des entreprises du secteur de l'alimentation nutritionnelle font fabriquer leurs produits en sous-traitance par des sociétés manufacturières comme Ranaz. En fabriquant elle-même ses produits, Ranaz possède l'avantage d'avoir des coûts

de production inférieurs à ceux de ses concurrents et un meilleur contrôle sur le contenu de ses produits sur le marché.

La Société se distingue de ses concurrents en adaptant ses stratégies aux différents segments de marché, comme les pharmacies ou le secteur médical. Soulignons que c'est sur le plan de la conception que la concurrence est la plus importante.

À la différence de l'Amérique du Nord, la diète hyperprotéique est bien connue en France, en Belgique et en Italie. De la même manière que les substituts de repas sont bien connus en Amérique du Nord, les produits de diète hyperprotéique sont rapidement et facilement accessibles dans les grandes surfaces, les pharmacies et les boutiques-cliniques spécialisées en Europe.

#### ProtiLife

Il n'existe à l'heure actuelle aucun concurrent direct au concept ProtiLife. En effet, le concept ProtiLife étant un supplément nutritionnel et non un substitut de repas, c'est le premier produit de cette catégorie à être offert dans les grandes surfaces en Amérique du Nord. Il est donc important pour Ranaz de clairement différencier ses produits de ceux de ses concurrents.

#### Marques privées

En Amérique du Nord, peu d'entreprises sont spécialisées dans la fabrication de petites quantités de barres nutritionnelles. Cette méthode de production de petites quantités permet d'offrir plus de flexibilité, de réduire le risque des clients lors du lancement de nouveaux produits et, par conséquent, d'augmenter le bassin de clients potentiels pour BarTech. Un grand nombre d'entreprises utilisent la sous-traitance pour la fabrication de leurs produits, ce qui crée un marché important pour BarTech.

### **Principaux indicateurs de performance**

Nos indicateurs clés de performance sont les suivants :

1. Chiffre d'affaires
2. Bénéfice d'exploitation ajusté

### **Mesures non conformes aux PCGR**

La direction estime que le bénéfice d'exploitation ajusté constitue une mesure importante pour évaluer le rendement de la Société. Cependant, le bénéfice d'exploitation ajusté et le bénéfice d'exploitation ajusté par action ne sont pas des mesures du bénéfice définies par les PCGR et ne font pas l'objet d'une définition normalisée prescrite par les PCGR. Par conséquent, le bénéfice d'exploitation ajusté peut ne pas être comparable à une mesure semblable présentée par d'autres émetteurs. Les investisseurs sont avisés que le bénéfice d'exploitation ajusté et le bénéfice d'exploitation ajusté par action ne devraient pas être utilisés en remplacement du bénéfice net, qui a été déterminé conformément aux PCGR, comme indicateur clé de la performance de la Société ou des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, d'investissement et de financement, ou comme mesure de la liquidité et des flux de trésorerie de la Société.

La Société définit ses dépenses d'exploitation comme les frais de recherche, de vente et d'administration tel que présentés dans les états financiers.

### **Faits marquants du trimestre**

- Diminution de la perte d'exploitation ajustée de 39,2 %, comparativement au premier trimestre de 2009.
- Augmentation de la perte nette de 253 864 \$, comparativement au premier trimestre de 2009.

## Principales données financières consolidées

<i>(en dollars)</i>	Trimestres terminés les 31 mars	
	2010	2009
Chiffre d'affaires	4 192 949	4 307 385
Bénéfice brut	1 199 168	1 106 259
Dépenses d'exploitation	1 346 466	1 348 604
Perte d'exploitation ajustée	(147 298)	(242 345)
Perte nette	(444 110)	(190 246)
Perte de base et diluée par action	(0,007)	(0,004)
Perte d'exploitation ajustée de base et diluée par action	(0,002)	(0,006)

### Rapprochement de la perte d'exploitation ajustée

Le tableau suivant établit le rapprochement de la perte d'exploitation ajustée et de la perte nette d'après les états financiers historiques de la Société pour les trimestres indiqués.

<i>(en milliers de dollars)</i>	Trimestres terminés les 31 mars	
	2010	2009
Perte nette	(444)	(190)
Indemnisation liée au rappel de produits	-	(320)
Charge de rémunération à base d'actions	36	72
Frais d'intérêts	78	72
Amortissements des immobilisations et actifs incorporels	115	93
Variation de la juste valeur des instruments financiers dérivés	-	16
Perte de change	68	15
<b>Perte d'exploitation ajustée</b>	<b>(147)</b>	<b>(242)</b>

### Comparaison entre les trimestres terminés le 31 mars 2010 et 2009

#### *Chiffre d'affaires et marge brute*

Le chiffre d'affaires pour le premier trimestre de 2010 a totalisé 4,2 millions de dollars, contre 4,3 millions de dollars pour le trimestre correspondant de 2009, soit une baisse de 0,1 million de dollars ou 2,7 %. Les ventes de Protidiet ont augmenté comparativement au trimestre correspondant de 2009 étant donné la demande plus élevée de nos produits aux États-Unis. Les ventes de ProtiLife ont diminué comparativement au trimestre correspondant de 2009, en raison du retard de commandes de la part des clients. Les ventes de barres de marque privée se sont accrues depuis l'arrêt de la production de l'usine à la mi-février 2009 pour le transfert de nos activités à l'usine de St-Eustache et l'atteinte d'un niveau de productivité plus élevé.

Le bénéfice brut a totalisé 1,2 million de dollars pour le trimestre terminé le 31 mars 2010 comparativement à 1,1 million de dollars pour le trimestre correspondant de 2009, représentant

28,6 % et 25,7 %, respectivement du chiffre d'affaires de ces trimestres (marge brut). La légère augmentation du pourcentage de marge brute du premier trimestre de l'exercice 2010 comparativement à 2009 est attribuable au changement dans les types de produits vendus et dans les différents marchés, à la réduction des frais de production et à l'atteinte d'un niveau plus élevé de productivité pour la gamme des barres.

#### *Frais d'exploitation et autres charges*

*Les frais de recherche* ont diminué de 46 148 \$ au cours du trimestre terminé le 31 mars 2010 pour s'établir à 82 524 \$, contre 128 672 \$ pour le trimestre correspondant de 2009. La baisse du premier trimestre revient principalement aux économies réalisées grâce au transfert de nos activités de BarTech, du Michigan à nos installations de St-Eustache en février 2009.

Pour le trimestre terminé le 31 mars 2010, *les frais de vente* se sont établis à 612 609 \$. Cette augmentation de 169 149 \$ ou de 38,1 % est principalement attribuable aux coûts liés aux départs des employés à la suite de la fermeture de l'usine du Michigan.

*Les frais d'administration* se sont chiffrés à 651 333 \$ pour le trimestre terminé le 31 mars 2010. Cette diminution de 16,1 % ou de 125 139 \$ est principalement attribuable aux économies liées au rapatriement des activités de BarTech dans nos installations de St-Eustache en février 2009.

*L'indemnisation reliée au rappel de produits* en 2009 consiste en un remboursement de 320 000 \$ par le sous-traitant relié au rappel de produits.

*La charge de rémunération à base d'actions* s'est élevée à 36 363 \$ au premier trimestre de 2010 et à 72 155 \$ pour le trimestre correspondant de 2009. Ce recul découle du fait que des options ont été frappées d'extinction en 2009.

*Les frais d'intérêts* se sont chiffrés à 78 234 \$ au premier trimestre de 2010 et à 72 200 \$ pour le trimestre correspondant de 2009. Cette augmentation est imputable à l'actualisation de la débeture et du nouvel emprunt en 2009.

*La charge d'amortissement* s'est accrue de 21 885 \$ pour se chiffrer à 114 586 \$ pour le trimestre terminé le 31 mars 2010, comparativement à 92 701 \$ pour le trimestre correspondant terminé le 31 mars 2009. La hausse est principalement attribuable aux acquisitions d'immobilisations corporelles en 2009 afin de soutenir l'intégration des nouvelles activités de fabrication à St-Eustache et l'amortissement des frais de développement.

Pour le trimestre terminé le 31 mars 2010, la perte de change s'est élevée à 67 629 \$ comparativement à 15 160 \$ pour le même trimestre de 2009, en raison des fluctuations du taux de change liées à des éléments du fonds de roulement.

La perte nette pour le trimestre terminé le 31 mars 2010 a atteint 444 110 \$ ou 0,007 \$ par action, comparativement à une perte nette de 190 246 \$ ou de 0,004 \$ par action pour le même trimestre de 2009, soit une hausse de 133,4 %. L'augmentation de la perte nette s'explique essentiellement par l'indemnisation reliée au rappel de produits de 320 000 \$ en 2009. Compte non tenu de ce crédit et des indemnités de départ en 2010, la perte nette pour le premier trimestre de 2009 se serait élevée à 510 246 \$, comparativement à la perte nette de 269 110 \$ pour le premier trimestre de 2010 et la perte nette aurait subi une réduction de 241 136 \$.

Au premier trimestre de 2010, la perte d'exploitation ajustée s'est élevée à 147 298 \$ ou 0,002 \$ par action, comparativement à une perte d'exploitation ajustée de 242 345 \$ ou 0,006 \$ par action pour le même trimestre de 2009, ce qui représente une diminution de 39,2 %.

## Flux de trésorerie consolidés

### Activités d'exploitation

Les rentrées de fonds liées aux *activités d'exploitation* pour le premier trimestre terminé le 31 mars 2010 ont totalisé 213 627 \$, comparativement à des sorties de fonds de 1 116 562 \$ pour le premier trimestre de 2009.

Pour les premiers trimestres de 2010 et 2009, des rentrées de fonds de 486 434 \$ et des sorties de fonds de 1 107 775 \$, respectivement sont attribuables aux variations d'éléments du fonds de roulement. Pour 2010, ces variations comprenaient principalement les diminutions des débiteurs et des stocks et l'augmentation des créditeurs et charges à payer, contrebalancées par la hausse des charges payées d'avance. La diminution des débiteurs découle d'un effort accru en matière de recouvrement, et la diminution des stocks s'explique par une meilleure gestion des stocks, tout deux dans le but d'accroître les flux de trésorerie.

### Activités d'investissement

Les *activités d'investissement* de la Société comprennent essentiellement l'acquisition d'immobilisations corporelles servant à la fabrication des produits vendus. Il y a eu très peu d'acquisitions au premier trimestre de 2010. La Société veut solidifier sa situation de trésorerie et faire uniquement les investissements nécessaires pour un avenir prévisible.

### Activités de financement

La Société a remboursé une tranche de 103 348 \$ de sa dette à long terme au cours du trimestre terminé le 31 mars 2010.

## Sources de financement et bilan

### Données des bilans consolidés

<i>(en dollars)</i>	31 mars 2010	31 décembre 2009
Encaisse	202 021	84 344
Actif à court terme	5 951 062	6 209 904
Fonds de roulement	3 011 495	3 448 262
Total de l'actif	10 299 391	10 682 093
Passif à court terme	2 939 567	2 761 642
Dette à long terme (incluant la portion à court terme)	2 383 531	2 475 835
Total du passif	4 473 000	4 446 079
Total des capitaux propres	5 826 391	6 236 014

La direction est d'avis que les liquidités, ainsi que les fonds disponibles de 500 000 \$ CA et de 247 000 \$ US aux termes de ses ententes de crédit bancaire et le niveau prévu des flux de trésorerie découlant des activités d'exploitation, suffiront pour répondre aux exigences de son fonds de roulement, à ses obligations contractuelles et dépenses de financement dans un avenir rapproché.

La Société gère ses besoins de liquidité en surveillant attentivement les paiements prévus au service de la dette pour les passifs financiers à long terme ainsi que des flux de trésorerie prévus par rapport à ses prévisions de trésorerie quotidiennes. Les besoins de liquidité sont surveillés selon différentes périodes, quotidiennement, hebdomadairement et annuellement. Les besoins de

trésorerie nets sont comparés aux facilités de crédit disponibles afin de déterminer la marge de manœuvre ou le manque de fonds. Cette analyse indique si les facilités de crédit disponibles devraient être suffisantes pour toute la période analysée.

Au 31 décembre 2009, la Société ne respectait pas les ratios financiers tel que spécifié dans ses ententes bancaires. Par conséquent, la capacité de la Société de réaliser ses actifs et de s'acquitter de ses passifs est tributaire de la collaboration soutenue de ses actionnaires, de son institution financière et de ses autres partenaires d'affaires. Suite à la continuation du plan d'action sur la réduction des coûts d'opération, l'amélioration de la productivité et l'achèvement de la transition de l'intégration de la ligne de barres aux installations de St-Eustache, la Société devrait être en mesure de respecter les ratios financiers et les fonds disponibles aux termes des ententes de crédit bancaire seront disponibles.

#### *Évolution des postes du bilan à long terme*

- La diminution de l'actif à long terme de 123 860 \$ ou 2,8 %, entre le 31 décembre 2009 et le 31 mars 2010, est principalement attribuable à l'amortissement des immobilisations corporelles et des actifs incorporels.

Les capitaux propres ont reculé de 409 623 \$ ou 6,6 % pour s'établir à 5,8 millions de dollars au 31 mars 2010. Cette diminution est principalement imputable à la perte nette pour le trimestre qui a été portée au déficit.

#### *Informations sur le capital-actions*

	<b>Autorisés</b>	<b>Émis au 31 mars 2010</b>	<b>Émis au 21 mai 2010</b>
Actions ordinaires	Illimité	60 080 314	60 080 314
Bons de souscription	-	13 634 614	13 634 614
Options d'achat d'actions ordinaires	2 952 381	1 409 942	1 409 942

#### **Opérations conclues avec des apparentés**

La Société a des transactions avec des apparentées. Ces opérations ont été conclues dans le cours normal des activités et sont mesurées à la valeur d'échange, soit la valeur établie et acceptée par les parties.

<i>(en dollars)</i>	<b>Trimestres terminés les 31 mars</b>	
	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Sales to a Ventes à une société contrôlée par un proche parent d'un administrateur	81 857	59 690
Ventes à une société contrôlée par un administrateur	1 146 337	604 497
Honoraires de consultation d'administrateurs	7 178	-

#### **Revue trimestrielle**

Les résultats d'exploitation pour chacun des huit derniers trimestres sont présentés dans le tableau suivant. La Société est d'avis que l'information reliée à ces trimestres a été préparée de la même façon que les états financiers vérifiés de l'exercice terminé le 31 décembre 2009.

<i>(en milliers de dollars)</i>	<b>T1-2010</b>	<b>T4-2009</b>	<b>T3-2009</b>	<b>T2-2009</b>
Chiffre d'affaires	4 193	4 454	4 638	5 689
Bénéfice brut	1 199	1 103	1 035	1 719
Perte nette	(444)	(251)	(700)	368
Perte par action de base et diluée	(0,007)	(0,007)	(0,014)	0,008
Perte d'exploitation ajustée	(147)	(125)	(435)	212

  

<i>(en milliers de dollars)</i>	<b>T1-2009</b>	<b>T4-2008</b>	<b>T3-2008</b>	<b>T2-2008</b>
Chiffre d'affaires	4 307	4 891	4 859	6 723
Bénéfice brut	1 106	1 183	809	2 015
Perte nette	(190)	(1 309)	(879)	(409)
Perte par action de base et diluée	(0,004)	(0,034)	(0,023)	(0,011)
Perte d'exploitation ajustée	(242)	(504)	(639)	(146)

## **Dividendes**

Nous avons actuellement l'intention de réinvestir les bénéfices futurs pour financer la croissance de l'entreprise. En conséquence, nous n'avons pas l'intention de verser de dividendes dans un avenir prévisible. Toute décision ultérieure de verser des dividendes en espèces est laissée à l'appréciation du conseil d'administration et dépendra de la situation financière, des résultats d'exploitation, des besoins en capital et des autres facteurs que le conseil d'administration jugera pertinents.

## **Modifications de conventions comptables**

### **Effet des nouvelles normes comptable non encore appliquées**

#### **Normes internationales d'information financière (IFRS)**

En février 2008, le Conseil canadien des normes comptables a confirmé que toutes les sociétés ouvertes au Canada seront tenues d'adopter les IFRS pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011. La Société commencera à préparer ses états financiers en conformité avec les IFRS pour les exercices ouverts à compter du 1er janvier 2011. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption des IFRS sur ses états financiers consolidés.

Au cours de l'année 2009, la Société a procédé à l'établissement d'un diagnostic de phase 1 pour l'adoption des IFRS avec l'assistance de consultants externes. Ce diagnostic a identifié les principales différences entre les traitements comptables appliqués par la Société selon les PCGR canadiens et les IFRS ainsi que les implications pratiques reliées à la mesure. Les différences ont de plus été classées selon leur degré de complexité et selon l'importance du travail à mettre en œuvre relativement à la mesure.

La Société a identifié quelques domaines comptables qu'elle a jugés d'une importance élevée ou modérée. L'importance a été établie en fonction du potentiel d'impact important sur les états financiers de la société. La détermination de l'importance des domaines a été évaluée en se fondant sur un examen préliminaire des publications de l'ICCA en détaillant les divergences entre les PCGR canadiens et les IFRS et sur une analyse effectuée par la Société. Les différences sont prévues être dans les domaines comptables clés suivants :

Domaine comptable clé pour la Société	Différences avec un impact potentiel pour la Société
Présentation des états financiers	-Divulgations additionnelles dans les notes aux états financiers.
Rémunération à base d'action	-Le passif découlant d'un paiement fondé sur des actions à des employés devant être réglés en espèces ou autres actifs est évalué initialement et à chaque date de fin de période à la juste valeur. Lors d'attributions comportant des dates multiples pour l'acquisition des droits, chaque tranche est évaluée de manière indépendante.
Équipement	-Différences dans la capitalisation des coûts.
Dépréciation d'actifs	-Regroupement des actifs en unités génératrices de trésorerie (UGT) sur la base d'entrées de trésorerie indépendantes aux fins des tests de dépréciation, lesquels sont effectués en une seule étape en utilisant la méthode des flux de trésorerie futurs actualisés. -Les écarts d'acquisition sont alloués et testés sur la base de l'UGT, ou le groupe d'UGT profitant de synergies collectives, auquel ils se rapportent.

Un plan de mise en œuvre pour la conversion aux IFRS a été élaboré. Les activités prévues en phase 2 « Évaluation et conception » conformément à ce plan incluent l'identification et la documentation des différences existantes entre les IFRS et les PCGR du Canada en matière de comptabilisation et d'informations à fournir, le choix des conventions comptables en vertu des IFRS, y compris l'examen des options disponibles en vertu des IFRS, l'établissement des incidences liées à la conversion sur les contrôles internes, les systèmes comptables et d'autres solutions et processus d'affaires, et l'Élaboration d'un programme de formation visant à aider les employés concernés aux fins de la transition et de la conformité continue aux IFRS. Enfin, la phase 3, la dernière phase, est l'implantation et la révision.

Nous avons l'intention de compléter la phase 2 de la conversion aux IFRS au milieu de l'année 2010. La Société va identifier et documenter les différences existantes entre les IFRS et les normes canadiennes en matière de comptabilisation et d'informations à fournir, le choix des conventions comptables en vertu des IFRS, l'établissement des incidences liées à la conversion sur les contrôles internes, les systèmes comptables et d'autres solutions et processus d'affaires, et l'élaboration d'un programme de formation visant à aider les employés concernés aux fins de la transition et de la conformité continue aux IFRS.

Tout en travaillant sur le stage 2, sous l'IFRS 1 – première adoption des IFRS, nous avons l'intention de choisir les applications prospectives lorsque les choix seront disponibles pour notre situation.

Au cours de 2010, nous allons finaliser le stage 2 et travailler sur le stage 3 pour l'implantation et la révision avec l'assistance de consultants externes. Étant donné que le stage 2 n'est pas complété en date du 31 décembre 2009, d'autre impact comptable peuvent être trouvé au cours de 2010 mis à part ceux mentionnés plus haut.

La Société a décidé de changer aux normes IFRS le 1<sup>er</sup> janvier 2011.

## **Acquisition d'entreprises**

Le chapitre 1582, « Regroupement d'entreprises », qui remplace le chapitre 1581 du même nom, établit les normes de comptabilisation d'un regroupement d'entreprises. Il représente l'équivalent canadien de la norme IFRS 3, « Regroupement d'entreprises ». Ce chapitre est applicable prospectivement aux regroupements d'entreprises pour lesquels la date d'acquisition est le 1<sup>er</sup> octobre 2011 ou une date ultérieure. L'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de ce nouveau chapitre sur les états financiers consolidés.

## **Comptabilisation d'une participation sans contrôle dans les états financiers consolidés**

Le chapitre 1601 « États financiers consolidés » et le chapitre 1602 « Participations ne donnant pas le contrôle » remplacent conjointement le chapitre 1600, « États financiers consolidés ». Le chapitre 1601 établit les normes de préparation des états financiers consolidés. Le chapitre 1602 établit les normes de comptabilisation d'une participation sans contrôle dans une filiale dans les états financiers consolidés à la suite d'un regroupement d'entreprises. Ces normes sont l'équivalent des dispositions correspondantes de la norme IAS 27 des IFRS, « États financiers consolidés et individuels ». Les chapitres s'appliquent aux états financiers consolidés annuels et intermédiaires des exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2011. L'adoption anticipée est permise en début d'exercice. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de ces nouveaux chapitres sur les états financiers consolidés.

## **Risques**

### *Incapacité à mettre en œuvre la stratégie d'entreprise*

La croissance et l'expansion de l'entreprise sont largement tributaires de l'application fructueuse de sa stratégie d'entreprise. Rien ne garantit que la Société réussisse à mettre en œuvre sa stratégie d'entreprise.

### *Relations de travail*

Bien que, jusqu'à présent, les relations de travail avec les employés aient toujours été stables, rien ne garantit qu'un environnement de travail productif et efficient puisse être maintenu.

### *Sélection de distributeurs fiables*

La stabilité et la croissance des produits d'exploitation et du bénéfice sont directement tributaires de l'efficacité des programmes de publicité, de commercialisation et de promotion, ainsi que de l'efficacité du système de distribution. À l'heure actuelle, la Société vend ses produits par l'intermédiaire de centres spécialisés dans le traitement de l'obésité en Amérique du Nord, de pharmacies et parapharmacies en Europe et dans les pharmacies et magasins de la grande distribution au Canada. Sa réussite financière dépend de sa capacité à assurer des réseaux de distribution efficaces par l'entremise de distributeurs compétents, selon des modalités avantageuses.

### *Responsabilité liée aux produits*

La vente et l'utilisation des produits que la Société a mis au point de façon indépendante ou aux termes d'ententes de collaboration comportent le risque de poursuites en responsabilité liée aux produits. La Société souscrit une assurance d'un montant global de 15 millions de dollars pour se protéger à l'égard des questions d'innocuité, ainsi que des erreurs et des omissions. Bien qu'elle soit d'avis que sa couverture est adéquate, rien ne garantit que des réclamations futures en responsabilité liée aux produits n'excèdent pas ces montants. L'obligation de verser des indemnités ou de retirer un produit en raison de plaintes pourrait avoir une incidence considérable sur la situation financière de la Société, ainsi que sur son avenir.

### *Dépendance à l'égard de la mise au point de nouveaux produits*

La réussite sera en partie tributaire de la capacité de la Société à offrir de nouveaux produits qui répondent aux besoins changeants de la clientèle. Rien ne garantit qu'elle soit en mesure de mettre au point de nouveaux produits et de réussir leur commercialisation en temps opportun ni ne garantit que la clientèle en général acceptera des produits comme ceux qu'elle offre ou créera une demande pour ceux-ci.

### *Publicité négative*

La publicité négative associée aux produits ou à ceux de sociétés similaires ou au défaut réel ou présumé de la Société de respecter les lois et les règlements applicables pourrait porter atteinte à sa situation financière et à ses résultats d'exploitation. La perception que le public a de la Société et d'entreprises similaires pourrait avoir des incidences importantes sur ses résultats d'exploitation. Cette perception dépend des opinions concernant : i) l'innocuité et la qualité de ses produits ou de produits similaires distribués par d'autres sociétés; et ii) ses distributeurs, ses fabricants et ses clients.

La publicité négative, qu'elle soit exacte ou non ou qu'elle découle ou non de l'utilisation ou du mauvais emploi des produits par les clients, qui associe la consommation des produits ou de produits semblables à une maladie ou à d'autres effets négatifs, qui remet en question les avantages des produits ou de produits similaires ou qui prétend que ces produits sont inefficaces, inadéquatement étiquetés ou qu'ils comportent des directives d'utilisation inexactes, pourrait avoir une incidence négative sur la réputation de la Société ou sur la demande sur le marché pour ses produits.

### *Marché concurrentiel pour les produits et services de la Société*

Les industries de la santé et de la nutrition sont très concurrentielles. Dans l'ensemble, la plupart des concurrents des industries de la santé et de la nutrition sont des sociétés plus grandes que la Société et pourraient bénéficier de ressources financières et autres plus importantes, ce qui pourrait leur permettre d'investir des montants substantiels en capitaux et autres ressources dans leurs activités, y compris des dépenses de recherche et développement. Si l'un des concurrents actuels ou futurs de la Société développe des produits de marque novateurs, certains des produits de la Société pourraient devenir désuets.

### *Protection de la propriété intellectuelle*

Le succès des produits de la Société dépend dans une large mesure de sa propriété intellectuelle et de l'écart d'acquisition lié à ses activités. La propriété intellectuelle de la Société est assujettie aux risques suivants : i) bien que certains de ses droits de propriété intellectuelle soient protégés par des marques de commerce enregistrées dans certains pays d'Amérique du Nord et d'Europe et dans certains autres pays dans lesquels elle exerce des activités, la Société pourrait échouer à faire valoir ces droits; ii) dans l'ensemble, le savoir-faire de la Société est fondé sur des modalités de fabrication particulières et un savoir-faire technologique qui ne se prêtent pas au même niveau de protection que les brevets ou d'autres formes de propriété intellectuelle enregistrées; iii) les lois de certains pays étrangers pourraient ne pas protéger ses droits de propriété intellectuelle dans la même mesure que les lois en Amérique du Nord et en Europe.

### *Réglementation*

À la fois sur les marchés nationaux et étrangers, la préparation, la fabrication, l'emballage, l'étiquetage, la manutention, la distribution, l'importation, l'exportation, l'obtention de licences, la vente et l'entreposage des produits de la Société sont touchés par un ensemble de lois, de règlements gouvernementaux, de décisions administratives, y compris celles de l'Agence

canadienne d'inspection des aliments, de décisions de tribunaux et de contraintes semblables. Ces lois, règlements et autres contraintes peuvent exister au niveau fédéral, provincial ou local au Canada et à tous les paliers de gouvernement dans des pays étrangers. Rien ne garantit que la Société se conforme à l'ensemble de ces lois, règlements et autres contraintes. Le défaut de la Société de se conformer à ces lois, règlements et autres contraintes ou à ces nouvelles lois, nouveaux règlements ou nouvelles contraintes pourrait mener à l'imposition de pénalités ou d'indemnités importantes et pourrait avoir des effets défavorables sur les activités de la Société. De plus, l'adoption de nouvelles lois, de nouveaux règlements ou d'autres contraintes ou des changements d'interprétation de ces exigences pourraient entraîner des frais de conformité importants ou forcer la Société à cesser les ventes de produits et pourraient avoir des conséquences défavorables sur la commercialisation des produits, entraînant des pertes importantes sur les ventes.

#### *Risques de fluctuation des taux du change*

La valeur de l'investissement dans chacune des filiales en exploitation est en partie tributaire du taux du change entre le dollar canadien et la monnaie nationale en cause. Par le passé, la Société n'a pas effectué d'opérations de couverture dans le but de réduire son exposition aux risques de fluctuation des taux du change. Par conséquent, elle pourrait subir une perte financière et son bénéfice pourrait fléchir uniquement en raison de la fluctuation des taux du change, notamment en conséquence de la dévaluation d'une devise par rapport au dollar canadien. En règle générale, la Société ne souscrit pas d'assurance contre le risque de convertibilité des devises. Au cours des exercices 2008 et 2009, la Société a conclu des contrats de change à terme afin de vendre des devises à l'avenir à des taux de change prédéterminés. Ces contrats de change servent à couvrir l'exposition au risque de change de la Société, découlant des fluctuations futures des taux de change.

#### *Structure organisationnelle; possibilité que des modifications soient apportées à la législation locale*

La Société détient des participations dans des filiales en exploitation qui ont été constituées dans des pays étrangers. Rien ne garantit que la législation ou les pratiques administratives de ces pays en matière, notamment, de fiscalité ou de change ne seront pas modifiées; de telles modifications pourraient avoir une incidence défavorable importante sur la situation financière et sur la capacité à recevoir des liquidités de ces filiales en exploitation.

#### *Évolution de la conjoncture du marché*

Le secteur du traitement de l'obésité est constamment en évolution et rien ne garantit que cette évolution n'ait pas d'incidence sur le marché des produits destinés au traitement de l'obésité. Rien ne garantit que la Société soit en mesure de conclure ou de maintenir, selon des modalités commerciales satisfaisantes, des ententes contractuelles ou d'autres ententes de commercialisation ou de distribution avec ses clients.

#### *Risque lié à la recherche et au développement*

Un volet important de la stratégie d'entreprise de la Société est d'élargir sa gamme de produits en vue de mieux répondre aux besoins des marchés émergents. Ainsi, sa croissance interne et sa réussite à long terme sont tributaires de sa capacité à mettre au point et à commercialiser avec succès de nouveaux produits. En conséquence, la Société est résolue à engager des dépenses importantes en recherche et en développement. Toutefois, on ne peut savoir avec certitude si cet investissement en recherche et en développement mènera à la mise au point de produits techniquement réalisables ou viables sur le plan commercial.

## *Ventes internationales*

Les ventes internationales exposent la Société de même que ses représentants et ses distributeurs à des risques liés à l'exercice d'activités dans des pays étrangers, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités et sa situation financière. Ces risques sont notamment les suivants :

- les politiques fiscales de certains pays;
- l'imposition, par des gouvernements étrangers, de nouveaux contrôles ou de nouvelles réglementations;
- les exigences en matière de permis d'exportation;
- la modification des tarifs et d'autres restrictions commerciales;
- la complexité liée à la perception de créances dans un pays étranger.