

RAPPORT DE GESTION

Ce rapport, daté du 29 mars 2007, commente la situation financière et les résultats d'exploitation de Ranaz Corporation (« Ranaz ») pour les exercices terminés les 31 décembre 2006 et 2005. Ces commentaires doivent être lus en parallèle avec les principales informations financières consolidées, nos états financiers consolidés vérifiés ainsi que les notes y afférentes. Ces états financiers ont été préparés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Tout renseignement additionnel concernant la société est disponible sur le site Web de SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

Avis relatif aux énoncés prospectifs

Ce rapport de gestion contient certains « énoncés prospectifs », comprenant notamment, mais sans s'y limiter, les énoncés relatifs aux plans stratégiques, aux ventes et les résultats financiers futurs, particulièrement les dépenses prévues en immobilisations, aux mesures d'amointrissement des risques financiers et opérationnels, et, de façon plus générale, à l'accès continu au marché des capitaux et aux perspectives globales de la société. Les énoncés prospectifs expriment, en date du présent rapport de gestion, nos plans, estimations, prévisions, projections, attentes ou opinions à l'égard d'événements ou résultats futurs. Les énoncés prospectifs comprennent 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 événements futurs pourraient différer de façon importante de ceux anticipés dans ces énoncés. Les risques et incertitudes qui pourraient faire différer de façon importante les résultats réels ou événements futurs des attentes actuelles exprimées expressément ou implicitement dans ces énoncés prospectifs comprennent, sans s'y limiter, les risques décrits dans la section « Risques » dans ce présent rapport de gestion. Les lecteurs ne doivent pas accorder une confiance démesurée à ces énoncés prospectifs. Nous ne nous engageons pas à mettre à jour les énoncés prospectifs contenus dans ce rapport.

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

Les états financiers consolidés vérifiés de Ranaz et l'information financière qui sont présentés dans ce rapport annuel sont la responsabilité de la direction et ont été approuvés par le conseil d'administration de l'entreprise. Ces états financiers ont été dressés par la direction selon les principes comptable 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 l'assurance raisonnable, à un coût raisonnable, que les registres comptables sont fiables et constituent une base adéquate pour 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 10 avril 2007.

Sommaire des activités

Ranaz est une société spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de suppléments protéiques et diététiques liés au traitement de surplus de poids et de l'obésité. Ses activités comprennent la conception, le développement, la fabrication et la commercialisation de suppléments nutritifs, protéines et diététiques. Tous les produits de Ranaz présentent certaines caractéristiques communes dont : i) des saveurs, goûts et format de produits adaptés aux besoins de marché; ii) une facilité et rapidité de préparation; iii) une conception scientifique; et iv) une fabrication rigoureuse. La commercialisation des produits se fait tant sous la forme de marques privées que pour le compte de ses propres concepts corporatifs. À ce jour, la société a axé ses produits sur deux concepts commerciaux principaux : *Protidiet* et *Protilife*, gamme que nous voulons lancer au cours de l'exercice 2007.

La gamme Protidiet est développée dans 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

collation à haute teneur en protéines. Les principaux marchés pour Protidiet comprennent les cliniques d'amaigrissements en Amérique du Nord et les pharmacies et parapharmacies en Europe.

La gamme Protilife sera lancée à partir du premier trimestre de 2007. La mise en marché, au Canada, d'un programme d'amaigrissement et de maintien de poids basé sur l'expertise acquise par la société dans la fabrication de produits diététiques à haute teneur en protéines au cours des 17 dernières années. Ce programme d'amaigrissement comportera une gamme de produits spécialement élaborée ayant pour objectif de permettre une perte de poids rapide tout en incorporant un programme de maintien du poids santé ainsi atteint. La gamme de produits sera distribuée via les réseaux de pharmacies indépendantes des grandes surfaces de commerce de détail en Amérique du Nord et en Europe de l'Ouest.

La commercialisation des produits se fait notamment à travers Pro-Amino International Inc. (Pro-Amino), une filiale à part entière, laquelle détient les différentes marques de commerce et est responsable de la fabrication de l'ensemble des produits de la société. Pro-Amino est responsable de la distribution des produits de la société à travers le monde, à l'exception de la France et de la Belgique. Dans ces deux cas, la distribution des produits est assurée par notre filiale à part entière irlandaise, Distridiet Limited (Distridiet).

Le bénéfice d'exploitation de la société est obtenu par son chiffre d'affaires provenant de la vente de ses produits après déduction des coûts des marchandises vendues et frais d'exploitation de la société.

Les coûts des marchandises vendues comprennent notamment toutes les dépenses engendrées dans la fabrication des produits destinés à la vente, dont l'opération de l'équipement de fabrication (y compris les frais de personnel et autres coûts afférents) et le coût des matières premières utilisées dans l'élaboration des produits finis ainsi que les frais d'expédition des produits finis aux clients, marchés et intermédiaires visés par la stratégie de commercialisation.

Les frais d'exploitation comprennent : i) les *frais de recherche*, comprenant notamment les dépenses liées aux travaux de développement de produits et l'ensemble des tests afin d'en contrôler la qualité, le contenu nutritionnel, la microbiologie et d'en analyser l'organoleptique; ii) les *frais de vente et d'administration*, lesquels comprennent les coûts liés aux équipes et efforts de vente et marketing ainsi qu'aux fonctions administratives et de support; et iii) les *amortissements*, lesquels comprennent ceux des immobilisations, de la marque de commerce et de l'actif incorporel de « liste de clients ».

Faits marquants de la période

- Clôture d'un premier appel public à l'épargne de 4 000 000\$.
- Émission d'actions en avril 2006 pour 1 000 000\$.
- Conception de la nouvelle gamme de produit Protilife
- Gain sur règlement du solde de prix d'achat de 327 878\$.
- Perte de l'exercice de 317 407\$.
- Perte de base et dilué par action ordinaire de 0,015\$.

Principales données financières consolidés

	2006 (\$)	2005 (\$)	2004 (\$)
Chiffres d'affaires	9 550 277	8 141 605	7 993 551
Marge brute	2 809 238	2 692 561	2 421 208
Bénéfice net (perte nette) de l'exercice	(317 407)	(1 388 015)	(1 485 755)
Perte par action de base et diluée de l'exercice	(0,015)	(0,075)	(148 575,500)
Perte avant intérêt, impôts sur les bénéfices et amortissement (BAIIA)	(74 396)	(1 100 515)	(1 186 368)
Bénéfice avant intérêt, impôts sur les bénéfices et amortissement (BAIIA) de base par action	(0,004)	(0,060)	(118 636,800)

Rapprochement du BAIIA

La direction croit que le BAIIA constitue une mesure importante pour évaluer le rendement de la société. Cependant, le BAIIA n'est pas une mesure du bénéfice définie par les PCGR et ne fait pas l'objet d'une définition normalisée prescrite par les PCGR. Par conséquent, le BAIIA peut ne pas être comparable à une mesure semblable présentée par d'autres émetteurs. Les investisseurs sont mis en garde quant au fait que le BAIIA ne devrait pas constituer un substitut au résultat net établi conformément aux PCGR à titre d'indicateur du rendement de la société, ou des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, d'investissement et de financement ou à titre de mesure de la liquidité et des flux de trésorerie de la société. La société définit et a calculé le BAIIA comme il est décrit à la rubrique « Définition des mesures non conformes aux PCGR ». Le tableau suivant établit le rapprochement entre le BAIIA et la perte nette, fondé sur les états financiers historiques de la société pour les exercices indiqués.

(En milliers de dollars)	31 décembre 2006	31 décembre 2005	31 décembre 2004
Perte nette	(317)	(1 388)	(1 486)
Intérêts	69	65	116
Charge d'impôts	(60)	28	(54)
Amortissements	234	194	238
BAIIA	(74)	(1 101)	(1 186)

Comparaison entre les exercices terminés le 31 décembre 2006 et 2005

Le 29 décembre 2006, nous avons clôturé notre premier appel public à l'épargne et l'inscription de nos actions à la bourse Croissance de Toronto (RNZ). Le premier appel public à l'épargne a consisté en un placement de 6 666 667 unités à 0,60\$ pour un produit de 4 000 000\$. Chaque unité se composait d'une action ordinaire et d'un demi bon de souscription d'action ordinaire. Chaque bon de souscription confère à son porteur le droit d'acheter une action ordinaire, sur paiement du prix d'exercice de 0,60\$ au comptant jusqu'au 29 décembre 2008. Se reporter à notre prospectus définitif daté du 28 novembre 2006, qui se trouve dans le site de SEDAR à l'adresse www.sedar.com pour obtenir plus de détails sur le premier appel public à l'épargne. L'utilisation du produit de cet émission sera principalement utilisé pour le lancement de la gamme Protilife au cours du premier trimestre de l'exercice 2007, pour l'acquisition d'un terrain afin d'y construire une usine pour le mois de septembre 2007 et pour l'intégration d'une ligne de production de barres nutritionnelles à la nouvelle usine.

Le 26 avril 2006, nous avons émis 2 857 143 actions ordinaires de catégorie « A » et 1 428 571 bons de souscription en contrepartie de 1 000 000\$ en espèces. Les bons de souscription permettent aux porteurs d'acquérir 1 428 571 actions ordinaires à un prix de 0,35\$ chacune et doivent être exercées au plus tard le 26 avril 2008.

Le 22 novembre 2006, nous avons enregistré un gain sur règlement du solde de prix d'achat de 327 878\$ en rapport à un règlement de litige qui a résulté en l'élimination d'un solde de prix d'achat qui figurait dans nos livres. Le règlement, qui prévoit le paiement d'une somme de 38 000 euros (payable en 12 mensualités) en contrepartie de l'élimination du solde de prix d'achat dû au montant de 327 878\$, a été homologué par un tribunal français le 22 novembre 2006.

Au début de l'exercice 2006, soit avec une date effective au 1^{er} février 2006, nous avons procédé à l'achat de la « liste de clients » de Beautyfood S.A., rapatriant de ce fait les activités de distributions de ses produits pour l'ensemble du territoire de la Belgique, du Luxembourg et des Pays-Bas pour une somme de 250 000 euros. Cette opération est d'autant plus importante qu'au mois de mai de l'exercice 2006, nous avons transféré nos opérations de logistique que nous avions en France avec la société DGX Pharma vers la

société Eurodep, laquelle offre la même gamme de service que DGX en plus d'améliorer le service à la clientèle en France et assure une couverture efficace de la Belgique.

Chiffre d'affaire et marge brute

Le *chiffre d'affaires* s'est élevé à 9,55 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006, soit une hausse de 1,4 million de dollars, ou 17,3 % comparativement à ce qui a été comptabilisé au cours de l'exercice précédent. Cette augmentation est principalement attribuable à une progression de la vente des produits Protidiet auprès de la clientèle nord-américaine. Plus spécifiquement, l'accroissement du chiffre d'affaires est en partie attribuable à des livraisons initiales et croissantes des produits au réseau de franchise Herbal Magic depuis le début de l'exercice 2006. L'entente en question a été conclue entre les parties en octobre 2005.

L'augmentation du chiffre d'affaires pour l'exercice 2006 a cependant été contrebalancée en partie par un ralentissement des ventes réalisées en Europe au cours de l'exercice, comparé à celui de 2005. Ce ralentissement est principalement attribuable à des problèmes de livraisons éprouvés par la firme de logistique mandatée par la société pour Protidiet en France et en Belgique. Le 17 mai 2006, nous avons signé un accord de logistique avec un nouveau partenaire, Eurodep, afin de remédier à la situation. Finalement, le chiffre d'affaires a été négativement affecté par l'appréciation du dollar canadien contre le dollar américain et l'euro pour ces ventes effectuées dans ces deux devises, respectivement.

La direction est d'avis qu'au cours des périodes futures, le chiffre d'affaires augmentera dans la majorité de ces secteurs géographiques. Pour le produit Protidiet, nous entendons continuer le développement de nouvelle clientèle pour l'Amérique du Nord par l'introduction de nouveaux produits et par une amélioration de notre niveau de services. À plus court terme, nous avons continué le développement Protidiet avec notamment l'introduction, au cours du dernier trimestre de l'exercice 2006, de deux nouveaux concentrés de jus liquide et une céréale, lesquels ont été introduits lors d'une foire commerciale spécialisée de l'ASBP (American Society of Bariatric Physicians) aux États-Unis. De plus, nous planifions l'introduction de produits additionnels Protidiet en Europe pour le début de l'exercice 2007. Enfin, au cours du dernier trimestre, nous avons fait le lancement de notre nouveau site internet transactionnel Protidiet en Europe www.protidiet.com, lequel permettra, selon nous, aux consommateurs européens de se procurer directement des produits de marque Protidiet tout en ayant accès à une multitude de renseignements connexes.

La direction prévoit aussi accroître le chiffre d'affaires dans les périodes futures par le lancement de sa nouvelle gamme de produits commercialisés sous le nom de Protilife. La gamme Protilife sera appelée à être vendue dans les pharmacies d'Amérique du Nord et de l'Europe de l'Ouest et proposera un protocole d'amaigrissement rapide et de maintien de poids santé.

Dans un horizon à plus long terme, nous étudions actuellement un projet de fabrication de barres nutritionnelles. À ce jour, la société achète d'un sous-traitant et revend de telles barres nutritionnelles sous la marque Protidiet et marques privées, et ce, à concurrence d'environ 7 500 000 barres par année.

Le *bénéfice brut* pour sa part a passé de 2,69 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2005 à 2,81 millions de dollars pour l'exercice 2006, représentant respectivement 33,1 % et 29,4 % du chiffre d'affaires de chaque exercice (marge brute). Cette baisse de la marge brute est attribuable aux éléments suivants : i) l'appréciation du dollar canadien contre le dollar américain et l'euro, tel qu'expliqué ci-dessus; et ii) l'impact de la surcharge de pétrole sur les coûts de transport dans nos approvisionnements en matières premières et sur l'acheminement des produits vers notre clientèle. Nous continuons de minimiser ces impacts en haussant notre productivité et en ajustant nos prix lorsque approprié.

Frais d'exploitation et autres charges

Les *frais de recherche* ont augmentés de 41 400\$ soit 23,1% au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2006 pour s'établir à 220 600 \$, comparativement à 179 200 \$ au cours de l'exercice précédent. Cette augmentation est due aux travaux sur de nouveaux produits Protidiet et l'élaboration de barres nutritionnelles. En plus, nous avons capitalisé 98 000\$ de frais de développement au bilan. Ces frais de

développement concernent la nouvelle gamme de produit Protilife. Nous prévoyons que le niveau actuel de frais de recherche et de développement augmentera dans un horizon de court à moyen terme en raison de la finalisation des produits Protilife et du projet de barres nutritionnelles.

Les *frais de vente et d'administration* se sont accrus de 20,7 %, ou 492 100 \$, pour atteindre 2,9 million de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006 comparativement à 2,4 million de dollars pour le même exercice en 2005 et ils ont représentés 30,1 % et 29,3 % du chiffre d'affaires des deux exercices respectivement. L'augmentation est principalement attribuable à l'ajout de personnel de gestion en fonction des objectifs de croissance futurs et des responsabilités additionnelles découlant de notre préparation à devenir une société à capital ouvert. Cet accroissement est également attribuable à des commissions de ventes qui augmentent de façon proportionnelle à l'augmentation du niveau des ventes. Nous prévoyons que le niveau actuel de frais de vente et d'administration augmentera dans un horizon de court à moyen terme en raison de notre second concept actuel, Protilife.

La charge d'*amortissements* s'est accrue de 40 700 \$, pour s'établir à 234 400 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006, comparativement à 193 700 \$ au cours du même exercice en 2005. L'augmentation est principalement attribuable à l'amortissement de l'actif incorporel de « liste de clients », lequel a été comptabilisé au moment d'acheter les opérations de distribution de Beautyfood S.A. avec une date effective de transaction au 1^{er} février 2006. Cet amortissement additionnel a par contre été partiellement contrebalancé par une diminution de l'amortissement d'immobilisations entre les exercices comparés. La direction de la société prévoit que le niveau actuel de charge d'amortissements augmentera à compter du lancement de la ligne de barres nutritionnelles, la nouvelle gamme Protilife et de la mise en fonction de la nouvelle usine vers la fin de l'année 2007.

Les *frais d'intérêts* n'ont pratiquement pas variés pour s'établir à 69 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006, comparativement à 65 900 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2005.

La *perte de change* s'est établie à 66 800 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006 comparativement à une perte de 168 000 \$ pour l'exercice correspondant en 2005. La diminution de la perte est principalement attribuable au ralentissement de l'appréciation du dollar canadien contre les devises étrangères pour l'exercice 2006 comparativement à l'exercice équivalent en 2005.

Nous avons radié le placement détenu dans une société privée au montant de 50 000\$ au cours de l'exercice 2006 suite à la fermeture prochaine de cette société.

La perte nette pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006 s'est élevée à 317 400 \$, comparativement à une perte nette de 1 388 000 \$ pour l'exercice équivalent en 2005.

Flux de trésorerie consolidés

Liquidités et financement

Depuis notre création, la société a financé ses activités au moyen des flux de trésorerie provenant de ses activités d'exploitation, d'emprunts et du produit d'émissions de capitaux propres. Le 29 décembre 2006 nous avons émis 6 666 667 unités en contrepartie de 4 000 000\$ en espèces et le 26 avril 2006, nous avons émis 2 857 143 actions ordinaires de catégorie « A » et 1 428 571 bons de souscription en contrepartie de un million de dollars en espèces.

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Les flux de trésorerie provenant des *activités d'exploitation* pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006 étaient de 173 100 \$, comparativement à une utilisation de fonds de l'ordre de 289 000 \$ au cours de l'exercice correspondant de 2005.

Pour ces exercices de 2006 et 2005, des entrées de fonds de 582 200 \$ et des sorties de fonds de 136 100 \$ respectivement ont été attribuées aux variations d'éléments de fonds de roulement. Pour l'exercice terminé le

31 décembre 2006, l'entrée de fonds de 582 200 \$ reliée à la variation du fonds de roulement est principalement attribuable à l'augmentation de comptes fournisseurs et charges à payer durant l'exercice, quoique partiellement contrebalancée par une augmentation des stocks au cours du même exercice.

Activités d'investissement

Nos *activités d'investissements* consistent principalement en l'acquisition d'éléments d'immobilisations permettant d'effectuer la fabrication des produits commercialisés, d'effectuer des avances de fonds à ses filiales, notamment en vue de compléter l'acquisition de liste de clients lorsque cela s'avère opportun et au développement de nouveaux produits.

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2006, nous avons utilisé 106 000 \$ pour l'achat d'immobilisations afin de soutenir le cours normal de nos activités, 347 700 \$ (250 000 euros) afin d'acquérir la liste de clients pour les produits Protidiet pour l'ensemble du territoire de la Belgique, du Luxembourg et des Pays-Bas ainsi que 164 800\$ pour les frais de développement de nouveaux produits.

Activités de financement

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2006, nous avons contracté 290 000 \$ d'emprunt à demande additionnel, remboursé 200 000 \$ d'emprunt bancaire et 125 900\$ d'emprunts à long terme. Finalement, nous avons émis 6 666 667 unités le 29 décembre 2006 pour une contrepartie de 3 101 529\$ (déduction faite des frais d'émission de 898 471\$ dont 630 438\$ d'honoraires professionnels et 268 033\$ en frais de courtier) et le 26 avril 2006, nous avons émis 2 857 143 actions ordinaires de catégorie « A » et 1 428 571 bons de souscription en contrepartie de un million de dollar en espèces, pour un produit net de 927 664 \$ (déduction faite des frais d'émission de 72 336\$).

Sources de financement et bilan

Données des bilans consolidés

	31 décembre 2006 \$	31 décembre 2005 \$
Encaisse (découvert bancaire)	2 344 298	(53 781)
Encaisse en fidéicomis	1 190 840	-
Actif court terme	6 072 052	2 230 476
Fonds de roulement	3 577 075	337 097
Total de l'actif	7 125 553	2 965 135
Passif à court terme	2 494 977	1 893 379
Dette à long terme	255 930	362 432
Total du passif	2 750 907	2 302 275
Total des capitaux propres	4 374 646	662 860

La direction croit que les liquidités, les montants disponibles selon ses ententes de crédit bancaire et le niveau prévu de flux de trésorerie découlant de l'exploitation seront suffisants pour répondre aux exigences de fonds de roulement, d'obligations contractuelles et de dépenses en immobilisations dans un avenir prévisible.

Évolution des postes du bilan à long terme

L'augmentation de l'actif à long terme de 318 800\$, ou de 43,4 % entre le 31 décembre 2005 et le 31 décembre 2006 est principalement attribuable aux éléments suivants :

- la comptabilisation d'un actif incorporel en rapport à l'acquisition au 1^{er} février 2006 de la liste de clients pour les produits Protidiet pour l'ensemble du territoire de la Belgique, du Luxembourg et des Pays-Bas pour un montant de 250 000 euros (347 700 \$). Au 31 décembre 2006, le solde du compte d'actif incorporel de *liste de clients* s'élevait à 283 900 \$. Aucun montant comparable ne figurait au bilan au 31 décembre 2005.
- La comptabilisation des frais de développement de 98 000\$ au 31 décembre 2006 pour la nouvelle gamme de produit Protilife comparativement à aucun montant de capitaliser au 31 décembre 2005.
- des avances à des sociétés fermées de l'ordre de 221 300 \$ au 31 décembre 2005, un montant de 63 800 \$ a été reclassé dans l'actif à long terme au cours de l'exercice de terminé le 31 décembre 2006, afin de refléter les nouveaux échéanciers. Cette classification de la portion court terme et long terme de ces avances découle directement de la nouvelle entente de coopération avec la société Belge suite à l'acquisition au 1^{er} février 2006 de la liste de clients pour les produits Protidiet de la Société tel que décrit précédemment.
- les éléments contributeurs à l'augmentation ont toutefois été partiellement contrebalancés par une diminution du solde des immobilisations au cours de la période, laquelle résulte principalement de l'amortissement d'équipement de fabrication et, à une moindre échelle, de l'amortissement des équipements informatiques et des améliorations locatives durant l'exercice terminé le 31 décembre 2006. Un montant de 106 000\$ a été investi au cours de l'exercice dans l'achat d'immobilisations additionnelles. Les immobilisations au bilan (coût non amorti) ont diminué de 58 700 \$, ou 9,9%, au cours de l'exercice pour se chiffrer à 535 700 \$ au 31 décembre 2006.

Au cours du même exercice, le passif à long terme a diminué de 153 000 \$, ou 37,4 %, pour se fixer à 255 900 \$ au 31 décembre 2006. La diminution est attribuable au remboursement de 125 900 \$ de dette à long terme au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2006 ainsi qu'à la baisse des impôts futurs de 46 500\$.

Les capitaux propres ont augmenté de 3 711 800 \$, ou 560 %, pour se fixer à 4,4 millions de dollars au 31 décembre 2006. L'augmentation est attribuable à un accroissement du capital-actions de l'ordre de 4 029 200 \$ au cours de l'exercice, soit les produits d'émission d'actions nets des frais d'émission provenant du premier appel public à l'épargne suite à l'émission de 6 666 667 unités le 29 décembre 2006 et du placement de 2 857 143 actions ordinaires de catégorie « A » et 1 428 571 bons de souscription de la société le 26 avril 2006. Cette hausse a été partiellement contrebalancée par la perte nette de 317 400 \$ enregistrée au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2006, laquelle a été portée au déficit au cours de cet exercice.

Informations sur le capital-actions

	Autorisés	Émis au 31 décembre 2006	Émis au 29 mars 2007
Ordinaires	Illimité	19 999 999	30 763 060
Bons de souscription	4 761 904	4 761 904	4 901 820
Bons de souscription au courtier	333 333	333 333	-
Privilégiées de catégorie « A »	Illimité	9 523 811	-
Options d'achat d'actions ordinaires	2 952 381	619 884	2 114 884

Obligations contractuelles et engagements

Nos obligations contractuelles comprennent des engagements visant à rembourser certains emprunts ainsi que de payer des montants en vertu de contrats de location-exploitation et d'obligations relatives à des biens loués. Au 31 décembre 2006, nous nous sommes engagés, en vertu de contrats de location échéant en 2012, à verser une somme de 123 590 \$ pour un bâtiment et une somme de 18 408 \$ pour du matériel roulant et des équipements de bureau en 2007 et 12 800\$ de 2008 à 2011. Les paiements minimums exigibles pour les cinq prochains exercices en vertu de ces contrats et des termes de ses emprunts sont présentés ci-dessous :

Exercice	Emprunts (\$)	Obligations relatives à des biens loués (\$)	Locations-exploitation (\$)
2007	110 854	9 416	141 998
2008	110 854	7 080	12 800
2009	110 854	-	12 800
2010	28 617	-	12 800
2011	-	-	12 800
Total	361 179	16 496	193 198

En vertu de ces emprunts, la société s'engage à respecter certaines conditions, au 31 décembre 2006, la société ne respecte pas ces ratios. Par suite du non-respect de ces ratios financiers, ces emprunts sont devenus remboursables sur demande. Par contre, l'institution financière a accepté de renoncer à son droit de rappel pour une durée supérieure à un an à compter du 31 décembre 2006.

Revue trimestrielle

Le tableau suivant présente certains renseignements financiers trimestriels choisis pour les deux (2) derniers trimestres.

	T4 - 2006 (\$)	T3 - 2006 (\$)	T4 - 2005 (\$)	T3 - 2005 (\$)
Chiffres d'affaires	2 093 846	2 091 010	2 019 233	1 860 022
Bénéfice net (perte nette) du trimestre	(341 470)	107 023	(1 085 512)	(169 321)
Bénéfice (perte) par action de base du trimestre	(0,017)	0,01	(0,059)	(0,01)
Bénéfice (perte) par action dilué du trimestre	(0,017)	0,01	(0,059)	(0,01)
Bénéfice avant intérêt, impôts sur les bénéfices et amortissement (BAIIA)	(352 071)	157 496	(1 027 583)	(126 748)
Bénéfice avant intérêt, impôts sur les bénéfices et amortissement (BAIIA) de base par action	-	0,007	-	(0,007)

Le *chiffre d'affaires* s'est élevé à 2,1 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2006, soit relativement le même montant que le trimestre correspondant de 2005 soit, 2,0 millions de dollars. Les ventes de la clientèle nord-américaine ont légèrement augmentés ce qui a été compensé par une baisse des ventes en Europe.

Le *bénéfice brut* pour sa part a passé de 530 800\$ pour quatrième trimestre de 2005 à 491 500\$ pour le quatrième trimestre de 2006, représentant respectivement 26,3 % et 23,5 % du chiffre d'affaires de chaque période (marge brute). Cette baisse de la marge brute est attribuable aux éléments suivants : i) l'appréciation du dollar canadien contre le dollar américain et l'euro; et ii) l'impact de la surcharge de pétrole sur les coûts de transport dans nos approvisionnements en matières premières et sur l'acheminement des produits vers notre clientèle. Nous continuons de minimiser ces impacts en haussant notre productivité et en ajustant nos prix lorsque approprié.

Frais d'exploitation et autres charges

Les *frais de recherche* ont augmentés de 34 200\$ soit 180% au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2006 pour se chiffrer à 53 100 \$, comparativement à 18 900 \$ au cours de l'exercice précédent. Cette augmentation est due aux travaux sur de nouveaux produits Protidiet et l'élaboration de barres nutritionnelles. En plus, nous avons capitalisé 98 000\$ de frais de développement au bilan. Ces frais de développement concernent la nouvelle gamme de produit Protilife. Nous prévoyons que le niveau actuel de frais de recherche augmentera dans un horizon de court à moyen terme en raison de la finalisation des produits Protilife et du projet de barres nutritionnelles.

Les *frais de vente et d'administration* se sont accrus de 28.9 % ou 202 800 \$, pour atteindre 904 300\$ pour le quatrième trimestre terminé le 31 décembre 2006 comparativement à 701 500\$ pour le même trimestre en 2005 et ils ont représentés 43,2 % et 34,7 % du chiffre d'affaires des deux trimestres respectivement. L'augmentation est principalement attribuable à l'ajout de personnel de gestion en fonction des objectifs de croissance futurs et des responsabilités additionnelles découlant de notre préparation à devenir une société à capital ouvert. La société a octroyée à un administrateur des options d'achat d'actions au quatrième trimestre de 2005 ce qui a résulté une dépense de rémunération à base d'actions de 1 064 000\$

La charge d'*amortissements* s'est accrue de 14 600 \$, pour s'établir à 63 900 \$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2006, comparativement à 49 300 \$ au cours du même trimestre en 2005. L'augmentation est principalement attribuable à l'amortissement de l'actif incorporel de « liste de clients », lequel a été comptabilisé au moment d'acheter les opérations de distribution de Beautyfood S.A. avec une date effective de transaction au 1^{er} février 2006. Cet amortissement additionnel a par contre été partiellement contrebalancé par une diminution de l'amortissement d'immobilisations entre les trimestres comparés

Les *frais d'intérêts* n'ont pratiquement pas variés pour s'établir à (1 000) \$ au quatrième trimestre de 2006 comparativement à (38 300)\$ au même trimestre de 2005. Cette variation est principalement due au une reclassification des frais bancaires.

Nous avons radié le placement détenu dans une société privée au montant de 50 000\$ au cours du dernier trimestre de 2006 suite à la fermeture prochaine de cette société.

La *perte de change* s'est établie à 56 000 \$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2006 comparativement à une perte de 226 100 \$ pour le trimestre correspondant en 2005. La diminution de la perte est principalement attribuable au ralentissement de l'appréciation du dollar canadien contre les devises étrangères pour le trimestre 2006 comparativement au trimestre équivalent en 2005.

La perte nette pour le trimestre terminé le 31 décembre 2006 s'est élevée à 341 500 \$, comparativement à une perte nette de 1 085 500 \$ pour le trimestre équivalent en 2005.

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.

Principales normes comptables

Se référer à la note 2 « Conventions comptables » des états financiers consolidés de la société qui se trouvent ailleurs dans ce rapport annuel pour y trouver la liste des principales normes comptables applicables à la société.

Modifications de conventions comptables

La société n'a procédé à aucune modification comptable au cours des exercices 2006 et 2005.

Estimations comptables critiques

Pour dresser des états financiers conformément aux PCGR canadiens, la direction de la société doit faire des estimations et poser des hypothèses qui ont une incidence sur les montants présentés dans les états financiers et les notes y afférentes. Les estimations importantes comprennent l'évaluation de l'écart d'acquisition et l'évaluation de certaines charges à payer. Ces estimations sont fondées sur la connaissance que la direction possède des événements en cours et sur les mesures que la société pourrait prendre à l'avenir. Les résultats réels pourraient être différents de ces estimations mais n'entraîneraient pas, à notre avis, de variations importantes sur les chiffres présentés dans les états financiers. L'écart d'acquisition fait l'objet de test de dépréciation annuel ou plus fréquemment si des changements de circonstances indiquent qu'il pourrait y avoir une perte de valeur. Au 31 décembre 2006, aucune baisse de valeur permanente n'est requise.

Perspectives

La direction prévoit que le chiffre d'affaires de la Société continuera de s'accroître grâce à la vente de produits additionnels à ses clients existants, à l'ajout de nouveaux clients, à la vente de produits et services nouveaux et complémentaires ainsi qu'à la mise en œuvre de stratégies de croissance globale. Certaines composantes des coûts, dont les coûts des marchandises vendues et les frais de vente et d'administration, devraient également augmenter en raison de l'augmentation du niveau d'activité de vente de produits. Les charges d'amortissements seront aussi appelées à augmenter de façon importante dans l'éventualité où la société procéderait avec ses projets de construction d'une nouvelle usine.

En date de ce rapport, la société a signé des accords importants de commercialisation de la gamme de produits Protillife avec les clients/bannières suivants : Brunet, Familiprix, PJC Jean Coutu, Proxim, Shoppers Drug Mart/Pharmaprix et Uniprix. De plus, la société croit qu'elle ajoutera de nouveaux clients/bannières au cours des prochains mois.

Le 25 janvier 2007, la société a complété un placement privé de 850 000 unités au prix de 0,60\$ l'unité pour un total de 510 000\$. Chaque unité est composée d'une action ordinaire de la société et d'un demi bon de souscription d'actions ordinaires. Chaque bon de souscription d'actions ordinaires entier confèrera à son porteur le droit d'acheter une action ordinaire au prix d'exercice de 0,70\$ jusqu'au 26 janvier 2009.

En date de ce rapport, le courtier a exercé tous ses 333 333 bons de souscription ce qui a généré des entrées de fonds de 200 000\$.

Instruments financiers

Se référer à la note 15 « Juste valeur des instruments financiers » aux états financiers consolidés de la société qui se trouvent ailleurs dans ce rapport annuel pour y trouver les détails relatifs aux méthodes et hypothèses utilisées pour déterminer la juste valeur estimative de chaque catégorie d'instruments financiers de la société.

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 réussira 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 pourra être maintenu.

Dépendance envers les fournisseurs et les clients

La société achète auprès de tiers les principales matières premières dont elle a besoin pour la fabrication de ses produits. En 2006, la société a effectué 45 % de ses achats (31 % lors de l'exercice terminé le 31 décembre 2005) auprès d'un même fournisseur. Cependant, la société entretient depuis 13 ans de bonnes relations d'affaires avec ce fournisseur. La société est aussi protégée par une police d'assurance en cas de sinistre majeur avec ce fournisseur. Les ventes de la société proviennent d'un nombre élevé de clients. Ainsi, la société ne dépend d'aucun de ses clients.

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 et en pharmacies et parapharmacies en Europe. Sa réussite financière dépend de sa capacité à continuer à assurer des réseaux de distribution efficaces par l'entremise de distributeurs compétents, selon des modalités avantageuses.

Responsabilité du fait des 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 du fait des produits. La Société souscrit une assurance de 10 millions de dollars pour se protéger à l'égard des questions de sécurité ainsi que contre les erreurs et les omissions. Bien qu'elle soit d'avis que sa couverture est adéquate, rien ne garantit que des réclamations futures en responsabilité du fait des produits n'excéderont pas ces montants. Le fait de devoir verser des indemnités ou de retirer un produit en raison de plaintes pourrait avoir une incidence considérable sur sa situation financière 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 conséquences 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 ou non exacte ou qu'elle résulte de l'utilisation ou de la mauvaise utilisation des produits par des clients, qui associe la consommation des produits ou de produits semblables à une maladie ou à d'autres effets négatifs, remet en question les avantages des produits ou de produits similaires ou prétend que ces produits sont inefficaces, inadéquatement étiquetés ou comportent des

directives d'utilisation inexactes pourrait avoir des conséquences défavorables sur la réputation de la société ou sur la demande du 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 de l'industrie de la santé et de la nutrition ont une taille plus importante que la société et pourraient bénéficier de ressources financières et autres plus importantes, ce qui pourrait leur permettre d'investir d'importants montants 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 propriétaires innovateurs, certains des produits de la société pourraient être rendus obsolètes.

Protection de la propriété intellectuelle

Le succès des produits de la société dépend dans une large mesure de sa propriété intellectuelle et de l'achalandage associé 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 territoires en Amérique du Nord et en 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 de l'Amérique du Nord et de l'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, incluant 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 niveaux de gouvernement dans des territoires étrangers. Rien ne garantit que la société se conformera 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 pourrait entraîner des frais d'observation importants ou forcer la société à cesser les ventes de produits et pourrait avoir des conséquences défavorables sur la commercialisation des produits, résultant en 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. En règle générale, la société n'effectue pas 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. La société ne souscrira généralement pas d'assurance contre le risque de convertibilité de la monnaie.

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

La société détient des participations dans une filiale en exploitation qui a été constituée dans un territoire étranger (Irlande). Rien ne garantit que la législation ou les pratiques administratives de ces territoires 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'aura pas d'incidence sur le marché des produits destinés au traitement de l'obésité. Rien ne garantit que la société sera 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 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 territoires 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 territoire étranger.

Contrôle et procédures de communication de l'information financière

Le chef de la direction et le chef de la direction financière ont la responsabilité d'établir et de maintenir les contrôles et procédures de communication de l'information pour la société. Ces contrôles et procédures de communication de l'information ont été conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information importante relative à la société est communiquée à la direction dans la période au cours de laquelle les dépôts annuels sont faits. La direction de la société, incluant le chef de la direction et le chef de la direction financière, ont évalué l'efficacité des contrôles et procédures de communication de l'information financière au 31 décembre 2006. Conformément à leur évaluation, le chef de la direction et le chef de la direction financière de la société ont conclu que les contrôles et procédures de communication de l'information financière de la société sont, à tous égards importants, efficaces au 31 décembre 2006 et que les informations importantes sur la société, y compris ses filiales, leur avaient été communiquées.

Durant le processus d'évaluation de la direction de la conception des contrôles et procédures de communication de l'information financière, il a été déterminé qu'une supervision accrue de la direction au niveau de ses contrôles et procédures devrait compenser pour le manque au niveau de la séparation des tâches, situation attribuable à la taille de la société. La société prévoit effectuer une évaluation complète de ses contrôles internes sur l'information financière au cours de l'exercice 2007.