

## **RAPPORT DE GESTION**

Ce rapport, daté du 29 avril 2008, commente la situation financière et les résultats d'exploitation de Ranaz Corporation (« Ranaz » ou la « Société ») pour les exercices terminés les 31 décembre 2007 et 2006. Ces commentaires doivent être lus en parallèle avec les principales informations financières consolidées, les états financiers consolidés vérifiés ainsi que les notes y afférentes. Ces 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).

### **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 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 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 29 avril 2008.

## 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 certaines caractéristiques communes dont : i) des saveurs, goûts et formats 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.

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 collations à haute teneur en protéines.

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 élaborée ayant pour objectif de permettre une perte de poids rapide tout en incorporant un programme de maintien du poids santé, une fois celui-ci atteint.

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

Au 31 décembre 2007, la Société comptait 63 employés.

### *Principaux marchés*

#### Protidiet

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

### *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, à travers des réseaux de perte de poids (*commercial weight loss chains*) de même que dans des boutiques spécialisées dans le traitement de l'obésité. En Europe, les produits sont en vente libre sur les tablettes en pharmacies et en parapharmacies par l'entremise de la société Eurodep.

#### ProtiLife

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

## *Étapes de développement*

### Protidiet

Ranaz prévoit continuer le développement de sa clientèle pour l'Amérique du Nord par l'introduction de nouveaux produits et par une continuelle amélioration de son niveau de service. Au cours de l'année, la Société a mis en ligne son nouveau site Internet [www.protidiet.com](http://www.protidiet.com) qui permet aux consommateurs européens de se procurer directement des produits et d'avoir accès à une multitude de renseignements sur la diète hyperprotéique Protidiet.

### ProtiLife

En première étape, la Société visait le marché canadien pour le déploiement de la gamme de produits ProtiLife. Au cours de l'année 2007, elle a réalisé son objectif qui visait le déploiement de sa gamme ProtiLife dans plus de 4 000 points de vente au Canada. En seconde étape, la Société vise l'introduction de ProtiLife sur le marché des États-Unis et de la France.

## *Concurrence*

### Protidiet

En Amérique du Nord, peu d'entreprises sont spécialisées dans la fabrication de produits alimentaires diététiques et protéiques. Une grande partie des entreprises œuvrant dans l'industrie de l'alimentation nutritionnelle font fabriquer leurs produits en sous-traitance par des sociétés manufacturières telles que Ranaz. En fabriquant elle-même ses produits, Ranaz a l'avantage d'avoir des coûts de production inférieurs à ceux de ses concurrents et un meilleur contrôle sur le contenu des produits sur le marché.

La Société se différencie de ses concurrents en adaptant ses stratégies aux différents segments de marché, par exemple les pharmacies ou le secteur médical. Soulignons que c'est au niveau des concepts que la concurrence est d'ailleurs la plus importante.

À l'inverse 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 facilement disponibles dans les grandes surfaces, en pharmacies et en boutiques-cliniques spécialisées.

### 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, il est le premier produit de cette catégorie à être disponible dans les grandes surfaces en Amérique du Nord. Il importe alors à Ranaz de bien distinguer son produit de ceux de ses concurrents.

## **Indicateurs de performance**

Nos indicateurs-clés de performance sont les suivants :

1. Chiffre d'affaires
2. Bénéfice d'exploitation
3. Nombre de points de vente

## **Mesures non conformes aux PCGR**

La direction croit que le bénéfice d'exploitation constitue une mesure importante pour évaluer le rendement de la Société. Cependant, le bénéfice d'exploitation 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 bénéfice d'exploitation 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 bénéfice d'exploitation 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.

### Faits marquants de l'exercice

- Lancement de la nouvelle gamme ProtiLife dans plus de 4 000 points de vente
- Clôture d'un placement public de 2 944 100 unités pour un produit brut de 3 827 330 \$
- Clôture d'un placement public de 927 464 unités pour un produit brut de 1 205 705 \$

### Évènements subséquents

- Conclusion de l'acquisition de la totalité des actions ordinaires de BarTech Manufacturing, Inc., un fabricant de barres nutritionnelles
- Exercice de 1 428 571 bons de souscription au prix d'exercice de 0,35 \$, ce qui a généré des entrées de fonds de 500 000 \$
- Création de Galaxy Fitness, une filiale américaine à part entière spécialisée dans la conception et la commercialisation de suppléments nutritifs destinés au domaine du sport

### Principales données financières consolidées

<i>(en dollars)</i>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
Chiffre d'affaires	12 798 852	9 550 277	8 141 605
Marge brute	3 750 855	3 420 910	2 692 561
Perte nette	(4 283 911)	(317 407)	(1 388 015)
Perte par action de base et diluée	(0,139)	(0,015)	(0,075)
Bénéfice d'exploitation	(3 636 093)	(74 396)	(1 100 515)
Bénéfice d'exploitation de base et dilué par action	(0,118)	(0,004)	(0,060)

### Rapprochement du bénéfice d'exploitation

Le tableau suivant établit le rapprochement entre le bénéfice d'exploitation et la perte nette, fondé sur les états financiers historiques de la Société pour les exercices indiqués.

<i>(en milliers de dollars)</i>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
Perte nette	(4 284)	(317)	(1 388)
Charge de rémunération à base d'actions	324	-	-
Intérêts	49	69	65
Charge d'impôts	-	(60)	28
Amortissements des immobilisations, actifs incorporels et frais reportés	275	234	194
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>(3 636)</b>	<b>(74)</b>	<b>(1 101)</b>

## **Comparaison entre les exercices terminés le 31 décembre 2007 et 2006**

### *Ententes de commercialisation*

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2007, nous avons conclu des ententes de commercialisation avec les bannières suivantes pour la gamme ProtiLife : Groupe Jean Coutu, Shoppers Drug Mart/Pharmaprix, Uniprix, Kohl & Frisch, Familiprix, Proxim, McMahon / Brunet, Loblaws, A&P Canada Co, AmerisourceBergen Canada, Lawton's Wholesale/Sobeys, Walmart, Zellers et autres.

Suite à ces ententes de commercialisation, nos produits sont maintenant distribués à travers un réseau de détaillants canadiens comprenant plus de 4 000 points de vente au Canada.

### *Financements*

Le 1<sup>er</sup> octobre 2007, la Société a conclu un placement privé, qui ne s'est pas fait par l'entremise d'un courtier, de 927 464 unités au prix de 1,30 \$ l'unité et aux mêmes conditions que le placement public conclu le 26 septembre 2007. Ce placement privé a été conclu auprès de cinq souscripteurs résidant aux États-Unis pour un produit brut de 1 205 705 \$.

Le 26 septembre 2007, la Société a conclu un placement public de 2 944 100 unités au prix de 1,30 \$ l'unité pour un produit brut de 3 827 330 \$. 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 confère à son porteur le droit d'acheter une action ordinaire au prix d'exercice de 1,65 \$ au comptant jusqu'au 26 septembre 2009. Les frais d'émission d'actions ont totalisé 714 886 \$ en espèces et 117 764 bons de souscription d'une valeur de 69 480 \$ émis au courtier visant l'achat d'unités. Ces bons de courtier peuvent être exercés pendant une période de 24 mois après le 26 septembre 2007. Les frais d'émission ont été portés en diminution du capital-actions.

Le 25 janvier 2007, nous avons clôturé un placement privé de 850 000 unités au prix de 0,60 \$ l'unité pour un total de 510 000 \$ en espèces. Chaque unité est composée 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 0,70 \$ au comptant jusqu'au 26 janvier 2009. Ce placement privé fait suite à notre premier appel public à l'épargne (PAPE) clôturé le 29 décembre 2006.

Les 333 333 bons de souscription émis au courtier dans le cadre du PAPE ont été entièrement exercés en 2007, ce qui a généré des entrées de fonds de 200 000 \$.

Au cours de l'exercice 2007, 716 680 bons de souscription ont été exercés en contrepartie de 430 008 \$ en espèces.

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

Le *chiffre d'affaires* s'est élevé à 12,8 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2007, soit une hausse de 3,2 millions de dollars, ou 34,0 % comparativement à ce qui a été comptabilisé au cours de l'exercice précédent. Cette augmentation est principalement attribuable à la mise en vente de la nouvelle gamme ProtiLife et à une progression des ventes des produits Protidiet auprès de la clientèle nord-américaine et espagnole, contrebalancée par la hausse du dollar canadien.

La direction espère/souhaiteprévoit accroître le chiffre d'affaires dans les périodes futures par le lancement de nouveaux produits ProtiLife au Canada et Protidiet au Canada et aux États-Unis, par l'acquisition effectuée en janvier 2008 de la société BarTech Manufacturing, Inc. et de son expansion, ainsi qu'au lancement de Galaxy Fitness en février 2008.

Le *bénéfice brut* pour sa part est passé de 3,42 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006 à 3,75 millions de dollars pour l'exercice 2007, représentant respectivement 35,8 % et 29,3 % du chiffre d'affaires de chaque exercice (marge brute). Cette baisse de la marge brute est attribuable à 1) la modification dans la répartition des ventes à nos clients qui a résulté en des ventes additionnelles aux États-Unis, 2) l'appréciation du dollar canadien contre le dollar américain, 3) l'augmentation des coûts d'achats des protéines, 4) la présentation des contreparties consenties aux clients ProtiLife dans le cadre des conditions de vente en contrepartie des produits et, 5) la vente de présentoirs ProtiLife à plus faibles marges reliée au lancement de la gamme. Les frais d'expédition qui étaient présentés dans le coût des marchandises vendues au cours des exercices précédents sont maintenant présentés de façon comparative dans les frais de vente afin d'adopter la nouvelle présentation de l'exercice 2007.

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

Les *frais de recherche* ont augmenté de 114 884 \$, soit 52,1% au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2007 pour s'établir à 335 519 \$, comparativement à 220 635 \$ au cours de l'exercice précédent. Cette augmentation est due aux travaux effectués sur de nouveaux produits Protidiet et ProtiLife et à l'élaboration de barres nutritionnelles.

Les *frais de vente et d'administration* se sont accrus de 102,6 %, ou 3 574 746 \$, pour atteindre 7,1 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2007, comparativement à 3,5 millions de dollars pour l'exercice 2006. L'augmentation est principalement attribuable aux frais de publicité et de promotion reliés au lancement de la gamme ProtiLife, à l'ajout de personnel de gestion en fonction des objectifs de croissance futurs et aux responsabilités additionnelles découlant de notre nouveau statut de société inscrite en bourse. Cet accroissement est également attribuable à des commissions de vente qui augmentent de façon proportionnelle à l'augmentation du niveau des ventes et à l'augmentation des frais d'expédition due à la hausse des ventes aux États-Unis.

La charge de *rémunération à base d'actions* s'est élevée à 323 453 \$ au cours de l'exercice 2007 en raison des options octroyées au cours de l'exercice. Il n'y avait aucune dépense en 2006.

Les *frais d'intérêts* se sont élevés à 48 962 \$ au cours de l'exercice 2007, comparativement à 68 982 \$ au cours de l'exercice précédent. Cette baisse de 20 020 \$ est attribuable à la plus petite utilisation de l'emprunt bancaire remboursé au cours de l'exercice 2007.

La charge d'*amortissements* s'est accrue de 40 980 \$, pour s'établir à 275 403 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2007, comparativement à 234 423 \$ au cours de l'exercice 2006. L'augmentation est principalement attribuable aux acquisitions d'immobilisations qui ont été effectuées au cours de 2007 afin de soutenir la croissance des ventes.

La *perte de change* s'est établie à 76 250 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2007, comparativement à une perte de 66 795 \$ pour l'exercice correspondant en 2006. L'augmentation de la perte est principalement attribuable à l'appréciation du dollar canadien contre les devises étrangères pour l'exercice 2007, comparativement à l'exercice 2006.

La *perte nette* pour l'exercice terminé le 31 décembre 2007 s'est élevée à 4 283 911 \$ ou 0,139 \$ par action, comparativement à une perte nette de 317 407 \$ ou 0,015 \$ par action pour l'exercice 2006.

## **Flux de trésorerie consolidés**

### *Activités d'exploitation*

Les flux de trésorerie utilisés par les *activités d'exploitation* pour l'exercice terminé le 31 décembre 2007 étaient de 6 324 367 \$, comparativement à une provenance de fonds de l'ordre de 173 080 \$ au cours de l'exercice correspondant de 2006.

Pour les exercices de 2007 et 2006, des sorties de fonds de 2 580 982 \$ et des entrées de fonds de 582 162 \$ respectivement ont été attribuées aux variations d'éléments du fonds de roulement. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2007, les sorties de fonds de 2 680 982 \$ reliés à la variation du fonds de roulement sont principalement attribuables à l'augmentation des débiteurs et des stocks durant l'exercice 2007. L'augmentation des débiteurs est principalement reliée à la croissance des ventes et, afin de répondre à la demande croissante de nos produits ProtiLife, le niveau de stocks à été augmenté.

### *Activités d'investissement*

Nos *activités d'investissement* consistent principalement en l'acquisition d'éléments d'immobilisations permettant d'effectuer la fabrication des produits commercialisés.

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2007, nous avons utilisé 1 092 403 \$ pour l'achat d'immobilisations afin de soutenir le cours normal de nos activités et d'un terrain destiné à la construction d'une usine et 297 390 \$ (300 000 \$US) afin d'avancer des fonds à une société privée (BarTech Manufacturing, Inc.), alors que nous avons encaissé 112 282 \$ d'avances de sociétés privées.

### *Activités de financement*

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2007, nous avons remboursé 690 000 \$ d'un emprunt bancaire et 118 035 \$ d'emprunts à long terme. Nous avons également encaissé 134 016 \$ d'un emprunt à long terme auprès de Développement économique Canada. Ces encaissements sont les premiers d'un montant autorisé de 323 000 \$ concernant une demande de financement relativement à l'acquisition de certaines immobilisations déjà payées. Le prêt sera remboursable en dix versements semestriels égaux et consécutifs commençant 24 mois après la fin du projet. Finalement, nous avons émis des instruments de capitaux propres pour une contrepartie de 6 173 043 \$ et déboursé 807 187 \$ en frais d'émission d'instruments de capitaux propres.

## Sources de financement et bilan

### Données des bilans consolidés

<i>(en dollars)</i>	31 décembre 2007	31 décembre 2006
Encaisse	583 019	2 344 298
Encaisse en fidéicommiss	-	1 190 840
Actif à court terme	5 786 754	6 072 052
Fonds de roulement	3 921 949	3 577 075
Total de l'actif	7 918 336	7 125 553
Passif à court terme	1 864 805	2 494 977
Dette à long terme (incluant portion à court terme)	390 246	374 265
Total du passif	2 138 292	2 750 907
Total des capitaux propres	5 780 044	4 374 646

La direction croit que les liquidités, le montant disponible de 1 500 000 \$ selon ses ententes de crédit bancaire et le niveau prévu des 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. La Société maintient présentement un niveau d'inventaire important, ce qui lui permet d'assurer des livraisons rapides à ses clients en fonction de la croissance vigoureuse de ses ventes, notamment en ce qui a trait à la gamme ProtiLife. Une fois le réseau de distribution bien établi, le niveau d'inventaire sera réévalué.

La Société est présentement en négociation avec son institution financière afin de financer les acquisitions d'immobilisations de l'exercice 2007. Également, en vertu de l'entente avec Développement économique Canada, deux autres demandes de financement ont été effectuées après la fin d'exercice pour une somme de 107 484 \$.

Suite à l'acquisition de la société BarTech Manufacturing, Inc, la Société a conclu le 30 janvier 2008 un financement auprès de son institution financière comportant un emprunt à terme de 600 000 \$US et une facilité de crédit de 250 000 \$US.

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

L'augmentation de l'actif à long terme de 1 078 081 \$, ou de 102,3 % entre le 31 décembre 2006 et le 31 décembre 2007 est principalement attribuable aux éléments suivants :

- les acquisitions d'immobilisations de 1 092 043 \$ afin de soutenir la croissance des ventes, moins l'amortissement de l'exercice 2007 de 203 985 \$ ;
- la comptabilisation de 82 438 \$ de frais reportés relatifs à l'acquisition de la société BarTech Manufacturing, Inc. qui s'est complétée le 11 janvier 2008 ;
- la somme de 297 390 \$ que nous avons avancée à la société BarTech Manufacturing, Inc. sous la forme d'un billet à recevoir ;
- les éléments qui ont contribué à l'augmentation ont toutefois été partiellement contrebalancés par l'amortissement des frais de développement de 81 670 \$ et des actifs incorporels de 71 418 \$ au cours de l'exercice 2007.

Au cours du même exercice, la dette à long terme a augmenté de 15 981 \$, ou 4,3 %, pour se fixer à 390 246 \$ au 31 décembre 2007. L'augmentation est attribuable au nouveau prêt de Développement économique Canada de 134 016 \$ et aux remboursements de 118 035 \$ au cours de l'exercice 2007.

Les capitaux propres ont augmenté de 1 405 398 \$, ou 32,1 %, pour se fixer à 5,8 millions de dollars au 31 décembre 2007. L'augmentation est attribuable à un accroissement du capital-actions et des bons de souscription de l'ordre de 4 671 579 \$ et 694 277 \$ respectivement au cours de l'exercice, soit les produits d'émission d'actions nets des frais d'émission provenant des différentes émissions de capitaux propres au cours de l'exercice. La hausse est également due à l'augmentation du surplus d'apport de 323 453 \$ au cours de l'exercice 2007 reliée à la charge de rémunération à base d'actions de l'exercice. Cette hausse a été partiellement contrebalancée par la perte nette de 4 283 911 \$ enregistrée au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2007, laquelle a été portée au déficit au cours de cet exercice.

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

	<b>Autorisés</b>	<b>Émis au 31 décembre 2007</b>	<b>Émis au 29 avril 2008</b>
Actions ordinaires	Illimité	35 295 387	37 544 132
Bons de souscription	7 122 686	6 572 673	4 173 868
Bons de souscription au courtier	117 764	117 764	117 764
Options d'achat d'actions ordinaires	2 952 381	2 214 884	2 409 884

#### **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 2007, nous nous sommes engagés, en vertu de contrats de location échéant en 2012, à verser une somme de 285 406 \$ pour la location de locaux, la location de matériel et des contrats de service. Les paiements minimums exigibles pour les cinq prochains exercices en vertu de ces contrats et des termes de ses emprunts sont présentés ci-dessous :

<b>Exercice</b>	<b>Emprunts (\$)</b>	<b>Obligations relatives à des biens loués (\$)</b>	<b>Contrats de location- exploitation (\$)</b>
2008	110 854	7 380	202 316
2009	110 854	-	36 652
2010	55 420	-	25 786
2011	26 803	-	18 343
2012	26 803	-	2 309
<b>Total</b>	<b>330 734</b>	<b>7 380</b>	<b>285 406</b>

En vertu de certains de ces emprunts, la Société s'engage à respecter certaines conditions. Au 31 décembre 2007, la Société ne respecte pas ces ratios. Par suite du non-respect du ratio financier de couverture des charges fixes, 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 2007.

## 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 2007. Seulement les états financiers trimestriels non vérifiés du 30 juin 2007 et 2006 et du 31 mars 2007 et 2006 ont été examinés par les vérificateurs externes de la Société.

<i>(en milliers de dollars)</i>	2007			
	T4	T3	T2	T1
Chiffre d'affaires	3 033	3 381	3 472	2 913
Bénéfice brut	928	1 017	1 086	720
Perte nette	(1 635)	(671)	(1 150)	(828)
Perte par action de base et dilué	(0,046)	(0,021)	(0,037)	(0,03)

  

<i>(en milliers de dollars)</i>	2006			
	T4	T3	T2	T1
Chiffre d'affaires	2 094	2 091	2 556	2 810
Bénéfice brut	492	586	906	826
Bénéfice net (perte nette)	(342)	107	(75)	(8)
Bénéfice (perte) par action de base et dilué	(0,017)	0,005	(0,003)	(0,00)

Au cours du quatrième trimestre de 2007, la Société a reclassé les frais d'expédition qui étaient antérieurement présentés dans le coût des marchandises vendues, dans les frais de vente et d'administration. Cette modification n'a pas eu d'impact sur la perte nette et sur la perte de base et diluée par action ordinaire. Les chiffres trimestriels n'ont pas été reclassés.

Le *chiffre d'affaires* s'est élevé à 3,1 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2007, soit une hausse de 939 000 \$ comparativement au trimestre correspondant de 2006. Les ventes de la gamme ProtiLife et l'accroissement des ventes aux États-Unis expliquent cette hausse.

Le *bénéfice brut* pour sa part est passé de 492 000 \$ pour le quatrième trimestre de 2006 à 928 000 \$ pour le quatrième trimestre de 2007, représentant respectivement 23,5 % et 30,6 % du chiffre d'affaires de chaque période (marge brute). Le reclassement des frais d'expédition de 805 288 \$ fait en sorte que le bénéfice brut aurait été de 123 000 \$. La baisse de la marge brute est principalement attribuable à : 1) la modification dans la répartition des ventes à nos clients qui a résulté en des ventes additionnelles aux États-Unis, 2) l'appréciation du dollar canadien contre le dollar américain, 3) l'augmentation des coûts d'achats des protéines et, 4) la présentation des contreparties consenties aux clients ProtiLife dans le cadre des conditions de vente en diminution des produits.

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

Les *frais de recherche* ont augmenté de 101 900 \$, soit 191,9% au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2007 pour se chiffrer à 155 000 \$, comparativement à 53 100 \$ au cours du trimestre de l'exercice précédent. Cette augmentation est due aux travaux effectués sur de nouveaux produits Protidiet et ProtiLife et l'élaboration de barres nutritionnelles.

Les *frais de vente et d'administration* se sont accrus de 148,5 % ou 1 325 000 \$, pour atteindre 2 217 000 \$ pour le quatrième trimestre terminé le 31 décembre 2007, comparativement à

892 000 \$ pour le trimestre correspondant en 2006. L'augmentation est principalement attribuable au reclassement des frais d'expédition au dernier trimestre de 2007 de 805 288 \$. L'augmentation est également due aux frais de publicité et de promotion reliés à la gamme ProtiLife, à l'ajout de personnel de gestion en fonction des objectifs de croissance futurs et aux responsabilités additionnelles découlant de notre nouveau statut de société à capital ouvert.

La charge d'*amortissements* s'est accrue de 34 100 \$, pour s'établir à 98 000 \$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2007, comparativement à 63 900 \$ pour le trimestre correspondant en 2006. L'augmentation est principalement attribuable à l'amortissement des immobilisations acquises au cours de l'exercice 2007

Les *frais d'intérêts* se sont élevés à 8 000 \$ au quatrième trimestre de 2007 comparativement à des revenus d'intérêts de 1 000 \$ au trimestre correspondant de 2007. Cette variation est principalement due à la reclassification des frais bancaires en 2006 au cours du dernier trimestre.

La *perte de change* s'est établie à 11 710 \$ pour le trimestre terminé le 31 décembre 2007 comparativement à un gain de 56 000 \$ pour le trimestre correspondant en 2006. L'augmentation de la perte est principalement attribuable à l'appréciation du dollar canadien contre les devises étrangères au cours du trimestre 2007 comparativement au trimestre équivalent en 2006.

La perte nette pour le trimestre terminé le 31 décembre 2007 s'est élevée à 1 635 000 \$ ou 0,046 \$ par action, comparativement à une perte nette de 341 500 \$ ou 0,017 \$ par action pour le trimestre équivalent en 2006.

## **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 3 « Conventions comptables » des états financiers consolidés de la Société pour y trouver la liste des principales normes comptables applicables à la Société.

## **Modifications de conventions comptables**

### **Instruments financiers**

Le 1<sup>er</sup> janvier 2007, la Société a adopté les recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) incluant au chapitre 1530, Résultat étendu, au chapitre 3855, Instruments financiers - Comptabilisation et évaluation, au chapitre 3861, Instruments financiers - Informations à fournir et présentation, au chapitre 3865, Couvertures et au chapitre 3251, Capitaux propres. Ces nouveaux chapitres du Manuel de l'ICCA contiennent, entre autres, des normes exhaustives relativement à la constatation, la mesure, la présentation et la divulgation relative aux instruments financiers et décrivent quand et comment la comptabilité de couverture peut être utilisée.

De façon sommaire, ces nouvelles règles :

- exigent qu'une entité comptabilise ses actifs et passifs financiers à la juste valeur à chaque date de clôture, sauf exception ;

- établissent les règles déterminant à quel moment un actif ou un passif financier doivent être comptabilisés au bilan ;
- établissent des normes précises relatives à la comptabilisation et la présentation des coûts de transactions relatifs aux actifs et passifs financiers, ainsi qu'à leur passation en charges subséquentes ;
- établissent des règles régissant la comptabilité de couverture ; et,
- introduisent une nouvelle mesure des résultats atteints : le résultat étendu, qui correspond aux variations des capitaux propres ou de l'actif net d'une entreprise au cours d'une période, découlant d'opérations sans rapport avec les propriétaires.

L'application de ces règles nécessite une classification de l'ensemble des actifs et passifs financiers de la Société en catégories pour lesquelles des règles bien définies dictent les normes à mettre en application. La Société a effectué le classement suivant :

- L'encaisse et l'encaisse en fidéicommiss ont été classés à titre d'actifs ou passifs financiers détenus à des fins de transaction. Ils sont évalués à la juste valeur et les gains / pertes résultant de la réévaluation à la fin de chaque période sont enregistrés aux résultats consolidés.
- Les comptes clients, les autres débiteurs, le billet à recevoir et les avances à des sociétés fermées sont classés dans les prêts et créances. Ils sont normalement comptabilisés au coût moins toutes provisions pour créances douteuses.
- Les comptes fournisseurs et charges à payer, l'emprunt bancaire et la dette à long terme sont classés comme autres passifs financiers. Ils sont comptabilisés initialement au coût et subséquentement au coût après amortissement en utilisant la méthode de l'intérêt effectif.

L'adoption de ces normes n'a pas eu d'incidence sur les états financiers consolidés.

Les coûts de transaction associés aux actifs et passifs financiers, s'il y a lieu, sont comptabilisés aux résultats nets dans les frais d'administration.

### **Modifications comptables**

Le 1<sup>er</sup> janvier 2007, conformément aux dispositions transitoires applicables, la Société a adopté les nouvelles recommandations du Manuel incluses au chapitre 1506, Modifications comptables. Ce chapitre établit les critères de changement de méthodes comptables, ainsi que le traitement comptable de l'information à fournir relative aux changements de méthodes comptables, aux changements d'estimations comptables et aux corrections d'erreurs.

### **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 tests de dépréciation annuels ou plus fréquemment si des changements de circonstances indiquent qu'il pourrait y avoir eu perte de valeur. Au 31 décembre 2007, aucune baisse de valeur permanente n'est requise.

## **Instruments financiers**

Se référer à la note 19 « Instruments financiers » aux états financiers consolidés de la Société 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.

### *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, en 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 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 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, 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 pourraient entraîner des frais d'observation importants ou forcer la Société à cesser les ventes de produits et pourraient 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 souscrit 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 des filiales en exploitation qui ont été constituées dans un territoire étranger. 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 ; et
- la complexité liée à la perception de créances dans un territoire étranger.