



BRANCHEZ-VOUS! inc.

Rapport de gestion intérimaire

pour le trimestre et la période de neuf mois terminés le **30 septembre 2006**

Ce rapport doit être lu conjointement avec l'information contenue dans les états financiers et les notes qui s'y rapportent.

Vue d'ensemble

BRANCHEZ-VOUS! est une entreprise de média Internet de Montréal, Québec. Elle a été incorporée en 2000 mais ses activités actuelles ont débuté en 1995. Elle tire la quasi-totalité de ses revenus de publicité vendue sur des sites Web. Une minorité des sites qu'elle commercialise lui appartiennent – dont le portail BRANCHEZ-VOUS.com, un portail d'information indépendant principalement destiné aux Québécois qui travaillent dans le secteur des technologies ou qui s'y intéressent; la majorité des sites qu'elle commercialise appartiennent à d'autres éditeurs, qui lui confient, à titre de représentant, tout ou partie de leur commercialisation publicitaire.

Performance globale

Le trimestre terminé le 30 septembre 2006 («T3 2006») a produit des résultats mitigés. Comparé au trimestre terminé le 30 septembre 2005 («T3 2005»), les produits ont augmenté de 16%. Cependant, le coût des ventes a augmenté de 64% et le bénéfice brut a diminué de 8%. Les charges d'exploitation ont augmenté de 65% - en partie à cause de charges non monétaires, résultant en une perte nette de 97,178 \$ - soit un résultat nul par action.

Résultats

Analyse horizontale

Variation des principaux postes de l'état des résultats

	T3 2006	Variation / T3 2005	Variation / T2 2006	Neuf premiers mois de 2006	Variation / neuf premiers mois de 2005
	\$	%	%	\$	%
Produits	697 664	+16%	-36%	2 401 441	+36%
Coût des ventes	334 470	+64%	+21%	965 394	+68%
Bénéfice brut	363 194	-8%	-46%	1 436 047	+20%
Charges d'exploitation	460 372	+56%	+17%	1 368 915	+69%
Bénéfice net	(97 178)	n/a	n/a	67 132	-83%
Bénéfice par action	(0,00)	-	-	0,00	-

Analyse verticale

Part des principaux postes de l'état des résultats en proportion des produits.

	T3 2006	T3 2005	T2 2006	Neuf premiers mois de 2006	Neuf premiers mois de 2005
Produits	100%	100%	100%	100%	100%
Coût des ventes	48%	34%	39%	40%	33%
Bénéfice brut	52%	66%	61%	60%	67%
Charges d'exploitation	66%	49%	51%	57%	46%
Bénéfice net	-14%	17%	10%	3%	22%

Information trimestrielle

Tous les chiffres, sauf le bénéfice net par action, sont arrondis en milliers de dollars.

	2006			2005			2004	
	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1	T4
Produits	697 664	1 092 000	612 000	859 000	601 000	739 000	430 000	508 000
Bénéfice net (perte nette)	(97 178)	114 000	50 000	170 000	100 000	210 000	72 000	(79 000)
Bénéfice (perte) net(te) par action en circulation et sur une base diluée	(0,00)	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00

Produits

L'augmentation des produits provient d'une augmentation des ventes publicitaires, qui constituent la quasi-totalité des revenus de la société. Le marché de la publicité Internet, dans lequel la société évolue, connaît une croissance rapide et régulière.

Coût des ventes

Le coût des ventes correspond aux redevances versées par BRANCHEZ-VOUS! aux éditeurs des sites qu'elle représente. Sur le long terme, le coût des ventes tend à augmenter en proportion des ventes parce que,

- la proportion des ventes sur les sites représentés par rapport aux sites possédés par la Société tend à augmenter; et
- à cause de l'augmentation des ventes moyennes par site, le taux moyen de redevances payé aux sites représentés tend à augmenter.

Du T3 2005 au T3 2006, le coût des ventes a augmenté de 64%, passant de 204 440 \$ à 334 470 \$.

Au T3 2006, le coût des ventes est monté à 48% des produits, à comparer à 34% au T3 2005 et 39% au T2 2006.

Pour l'avenir prévisible, la direction prévoit que le coût des ventes demeurera élevé mais qu'il n'augmentera pas, en proportion des revenus, au même rythme que durant les derniers trimestres.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation, qui comportent surtout de charges fixes (salaires, principalement), ont augmenté de 56% comparativement au T3 2005. L'augmentation est due à l'augmentation de la rémunération globale pour la force de ventes, ainsi qu'à des investissements en contenu, incluant du contenu vidéo pour la webtélé BRANCHEZ-VOUS.tv, et à des dépenses en marketing.

Une part significative de l'augmentation des charges d'exploitation est due à des charges non monétaires liées à la rémunération de la direction, des administrateurs et de consultants. Ces charges et provisions pour charges non monétaires ont contribué aux charges d'exploitation pour un montant total de 63,681 \$ au T3 2006 et pour un montant total de 115 789 \$ durant les neuf premiers mois de 2006. Ces montants correspondent principalement à l'impact pro-rata d'un bonus de 500 000 actions devant être émises au profit du vice-président, ventes, avant la fin de l'année 2006, ainsi qu'à des options d'achat d'actions pour la direction, les administrateurs et un consultant en relations avec les investisseurs.

Profit

La perte nette au troisième trimestre 2006 est principalement due à 63,681 \$ en charges et provisions pour charges non monétaires. La disparition du bénéfice net au T3 2006 comparativement au T3 2005, et la diminution du bénéfice net entre les neuf premiers mois de 2005 et les neuf premiers mois de 2006 sont principalement dus à la diminution du bénéfice brut et à l'augmentation des autres dépenses d'exploitation – incluant les salaires, les frais de marketing et le développement de contenus.

Sur une base séquentielle, la perte nette du T3 2006, comparée au bénéfice net du T2 2006, est due à l'augmentation du coût des ventes, qui est passé de 39% à 48% des revenus entre les deux périodes.

Liquidités et ressources financières

Tous les chiffres sont en dollars.

	T3 2006	Neuf premiers mois de 2006
Flux de trésorerie lié aux activités d'exploitation	23 004	148 556
Flux de trésorerie lié aux activités de financement	5 000	15 000
Flux de trésorerie lié aux activités d'investissement	(57 355)	(243 698)

Flux de trésorerie

Les **flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation** est due au bénéfice brut et à l'importance des éléments non monétaires liés à une rémunération à base d'actions dans les charges d'exploitation.

Les **flux de trésorerie liés aux activités de financement** sont dus à l'exercice d'options durant les périodes.

Les **flux de trésorerie liés aux activités d'investissement** correspondent à des acquisitions de placements à long terme.

Ressources financières

Tous les chiffres sont en dollars.

	30 juin 2006	Variation / 31 décembre 2005
Espèces et quasi-espèces	127 156	-80 142
Placements temporaires	100 000	-200 000

La diminution des **espèces et quasi-espèces** provient principalement de l'acquisition de placements à long terme.

La diminution des **placements temporaires** provient principalement de l'acquisition de placements à long terme.

La direction estime que la combinaison des espèces et quasi-espèces et des placements temporaires est suffisante pour à la fois poursuivre les activités courantes et financer des projets de développement.

Obligations contractuelles

Les obligations contractuelles totalisaient 161 120 \$ au 30 septembre 2006. Ces obligations étaient principalement pour divers contrats pour des services techniques et de télécommunications. De ce total, 56 995 \$ étaient des obligations pour 2006, 103 390 \$ pour 2007 et 735 \$ pour 2008.

Information complémentaire aux actionnaires

Avoir des actionnaires

Tous les chiffres sont en dollars.

	30 septembre 2006	Variation / 31 décembre 2005
Avoir des actionnaires	1 338 173	+197 992

L'augmentation de l'avoir des actionnaires est principalement due au surplus d'apport de 115 789 \$ enregistré entre le 1^{er} avril et le 30 septembre 2006, en liaison avec la rémunération à base d'actions, ainsi qu'au bénéfice net enregistré pendant les neuf mois et à une augmentation du capital actions de 15 000 \$ dû à l'exercice d'options.

Nombre d'actions

Au 30 septembre 2006, la société avait 29 242 517 actions ordinaires émises et en circulation et, de ce nombre, 1 815 739 étaient sous entiercement.

Risques et incertitudes

Les facteurs de risqué et d'incertitude qui entourent la société n'ont pas changé de façon importante par rapport à ceux qui sont décrits dans le rapport annuel 2005 de la société, tels qu'amendés dans le rapport intérimaire du 2^e trimestre 2006.

Perspectives

La direction prévoit une croissance soutenue du marché de la publicité sur Internet, qui devrait lui permettre de continuer à augmenter ses ventes. Cependant, le coût des ventes, en proportion des revenus, va demeurer plus élevé qu'en 2005. Aussi, les charges d'exploitation devraient encore être affectées lors des prochains trimestres par la rémunération de la force de vente – incluant la rémunération à base d'actions – ainsi par des investissements pour renouveler l'offre de produits. En partie à cause de dépenses non monétaires, le quatrième trimestre de 2006 pourrait résulter en une perte nette et l'année financière 2006 pourrait présenter ou non un bénéfice net. Néanmoins, la direction prévoit que la société dégagera un bénéfice avant charges non monétaires pour l'année financière 2006 et pense que les activités de la Société peuvent demeurer structurellement rentables pour l'avenir prévisible.

Des informations supplémentaires sur la société peuvent être obtenues sur SEDAR (www.sedar.com)

Déclarations prospectives

Certaines déclarations faites dans ce rapport intérimaire, en particulier ce qui a trait aux attentes de la Société, sont des énoncés prospectifs. Ceux-ci comportent des risques et incertitudes connus et inconnus et peuvent faire en sorte que les résultats réels futurs de la société diffèrent sensiblement de ceux qui sont prévus. Ces risques comprennent notamment les incertitudes liées au modèle d'affaires dans le secteur Internet, à la concurrence, aux marchés financiers et à l'accès aux capitaux, ainsi que les incertitudes liées aux changements d'ordre général et sectoriel dans la conjoncture économique.

Rapport en date du 30 octobre 2006

(signé)
Patrick Pierra
Président et directeur général

(signé)
Robert Larocque, CMA
Chef de la direction financière