

Rapport de gestion

BRANCHEZ-VOUS! inc. – exercice terminé le 31 décembre 2007

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

Rapport en date du 22 avril 2008

Vue d'ensemble

BRANCHEZ-VOUS! est une entreprise de nouveaux médias, incorporée en 2000 mais dont les activités actuelles, via fusion, ont débuté en 1995. Elle tire la quasi-totalité de ses revenus de la publicité, vendue sous forme d'éléments textuels, graphiques ou vidéo sur des sites Web et dans des bulletins par courriel. Une minorité des sites qu'elle commercialise lui appartiennent – dont le portail BRANCHEZ-VOUS.com; la majorité des sites qu'elle commercialise appartiennent à d'autres éditeurs, qui lui confient tout ou partie de leur commercialisation publicitaire. Son siège social est à Montréal, Québec.

Mission, vision et valeurs

Notre mission

BRANCHEZ-VOUS! a pour mission d'**aider les consommateurs et les annonceurs qui veulent les rejoindre à mieux exploiter tout le potentiel d'Internet.**

Notre vision

BRANCHEZ-VOUS! vise à :

- établir un **pôle média d'information** alternatif aux grands groupes; et
- rayonner dans l'ensemble du **Canada** et la **francophonie**.

Nos valeurs

- Satisfaction de la clientèle
- Franchise et transparence
- Efficacité et souplesse
- Crédibilité de l'information livrée
- Esprit d'équipe

Stratégies et objectifs

Nos stratégies

Nos principales stratégies s'appuient sur :

- la **synergie commerciale et promotionnelle** des activités d'éditeur et de représentant commercial permettant à l'ensemble des sites de nos réseaux de bénéficier d'une part de marché commune plus importante;
- la primauté de l'**efficacité**, la **rapidité** et la **souplesse du service à la clientèle** offert aux annonceurs et à leurs agences, afin de maximiser nos revenus et de nous distinguer des concurrents associés à des plus grandes entreprises;

la **focalisation** de nos activités **sous la marque BRANCHEZ-VOUS!**, afin de maximiser notre visibilité, notre notoriété et notre crédibilité;

- notre position de **joueur indépendant**, misant sur sa neutralité et sur une certaine sympathie du public et des annonceurs; et
- une **efficacité opérationnelle** et une **légèreté de structure administrative**, incluant un recours important à la sous-traitance, pour nous permettre de conserver une faible structure de coûts.

Nos objectifs en 2008

- consolider notre position de **principal joueur indépendant** du marché de la publicité Internet au Québec;
- maintenir et, si possible, augmenter notre part du marché de la pub Internet au Canada
- diversifier notre porte-feuille de sites représentés, pour mieux répartir les risques liés à la dépendance envers tout site spécifique
- développer au Québec les ventes publicitaires sur des sites en langue anglaise et sur des sites de France
- solidifier la position de BRANCHEZ-VOUS.com à titre de principal portail Info / Techno / Affaires au Québec
- prendre des participations dans ou acquérir des sites francophones québécois spécialisés, complémentaires à BRANCHEZ-VOUS.com
- faire reconnaître la société comme un foyer de consolidation du marché.

Tendances du marché

Au Québec, le pourcentage des consommateurs qui consultent Internet semble avoir atteint un plateau, maintenant que 72 % des Québécois utilisent déjà Internet régulièrement. Cependant, la durée d'utilisation d'Internet par les usagers et le nombre de pages consultées continuent de croître. Le volume du commerce électronique est également en augmentation.

Le marché de la publicité sur Internet est en croissance constante et soutenue et cette croissance devrait se poursuivre au cours des prochaines années – à mesure que la part d'Internet augmente au sein des achats médias des entreprises ; et ce, même si un ralentissement de l'économie affecte le marché publicitaire dans son ensemble.

Dans le marché de la publicité Internet, la croissance la plus forte vient de la publicité par mot-clé – segment auquel la Société ne participe pas actuellement. Le segment de la «publicité graphique» (bandeaux, rectangles, etc., incluant la publicité en «média riche» en animation et vidéo), qui est le principal secteur d'activité de la Société, est cependant en croissance lui aussi. Le sous-segment de la publicité vidéo, encore naissant, semble destiné à une forte croissance.

Le marché de la publicité Internet demeure fragmenté et, après avoir suivi une tendance à la consolidation autour de quelques joueurs majeurs, dont Sympatico-MSN (Bell Canada et Microsoft) et Canoë (Quebecor Media), la répartition entre les principaux joueurs – dont la Société – semble désormais plus stable.

Le marché de la représentation publicitaire Internet demeure très concurrentiel. Quatre autres sociétés proposent, au Québec, des services comparables à ceux offerts par la Société.

L'offre de contenus des portails généralistes et spécialisés s'enrichit régulièrement, et la Société doit affecter ses ressources en création et acquisition de contenus aux contenus les plus susceptibles de générer rapidement des revenus publicitaires. Le portail BRANCHEZ-VOUS.com dispose d'une position de chef de file dans le segment de l'information en technologies mais affronte, dans ce segment, la concurrence du site Technaute.com de Gesca et, dans une moindre mesure, des sections technologiques de grands portails.

Principaux indicateurs de performance

La direction considère que les principaux indicateurs de performance de la société sont les suivants :

- Ventes
- Marge bénéficiaire brute
- Bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement et dépréciation (BAIIA)
- Bénéfice net
- Fonds roulement
- Capitaux propres

Capacité de livrer les résultats souhaités

La capacité de BRANCHEZ-VOUS! de livrer les résultats souhaités dépend principalement :

- De l'évolution (taille, composition et concentration) du marché de la publicité sur Internet au Québec
- Du nombre, du trafic, de la notoriété et du positionnement des sites commercialisés par la Société
- De la capacité de la force de vente de la Société à bien répondre aux attentes de ses clients annonceurs et agences
- Du degré de concurrence dans le marché, qui peut affecter les tarifs publicitaires et les taux des redevances versées aux éditeurs des sites représentés
- De la capacité de BRANCHEZ-VOUS! à bien répondre aux attentes en contenu des usagers des sites qu'elle exploite

- Du maintien d'une structure financière saine et d'un fonds de roulement suffisant pour lui permettre d'agir rapidement face aux menaces et occasions d'affaires qui peuvent se présenter.

Performance générale

L'exercice terminé le 31 décembre 2007 a montré des résultats d'exploitation satisfaisants, principalement dus à une croissance générale du marché publicitaire par rapport à l'exercice précédent.

L'augmentation du bénéfice brut (+14%) par rapport à 2006 a été moins rapide que l'augmentation des ventes (+26%). Comme les charges d'exploitation ont augmenté moins rapidement que les ventes, le bénéfice net a augmenté de 28%, pour s'établir à \$ 350 000 en 2007.

Le bénéfice par action est resté stable à 1 cent en 2006 et 2007.

Le bénéfice net a contribué à augmenter les capitaux propres de la Société, qui sont passés de presque 1,5 million \$ au 31 décembre 2006 à presque 1,9 million \$ - soit environ 6 cents par action - au 31 décembre 2007.

Le BAIIA ajusté a augmenté de 41% , passant de 323 000 \$ en 2006 à 455 000 \$ en 2007, soit 10% des ventes.

Information annuelle choisie

Tous chiffres en dollars.

Pour l'année financière terminée le:	31 décembre 2007	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Produits	4 331 000	3 444 000	2 629 000
Bénéfice brut	2 325 000	2 042 000	1 759 000
BAIIA	398 000	300 000	566 000
BAIIA ajusté*	455 000	323 000	566 000
Bénéfice net	350 000	274 000	553 000
Résultat de base et dilué par action	0,01	0,01	0,02
Actif total	2 778 000	2 237 000	1 723 000
Passif financier à long terme	0	0	0
Dividendes déclarés	0,00	0,00	0,00

Les produits de la société sont en augmentation constante depuis 2002. Le bénéfice brut a augmenté chaque année et la société est profitable depuis 2002.

* Le BAIIA ajusté se définit comme étant le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements auquel la société ajoute la rémunération à base d'actions, puisque cette forme de rémunération n'entraîne aucune sortie de fonds pour BRANCHEZ-VOUS!. Le BAIIA ajusté est présenté dans le but d'aider les lecteurs à établir la capacité de BRANCHEZ-VOUS! de générer des liquidités à partir de ses activités et d'acquitter ses charges financières. Il s'agit également d'un indicateur généralement utilisé à des fins d'évaluation d'entreprises. Les principes comptables généralement reconnus au Canada ne donnent pas de sens normalisé à cette mesure, et celle-ci peut donc ne pas être comparable à des mesures semblables utilisées par d'autres entreprises.

Réconciliation du BAIIA ajusté

Tous chiffres en dollars.

Pour l'année financière terminée le:	31 décembre 2007	31 décembre 2006	31 décembre 2005
Bénéfice net	350 000	274 000	553 000
Amortissement	48 000	26 000	13 000
BAIIA	398 000	300 000	566 000
Rémunération à base d'actions	57 000	23 000	0
BAIIA ajusté	455 000	323 000	566 000

Résultats d'exploitation

Résultats consolidés

BRANCHEZ-VOUS! ayant, depuis le 25 mai 2007, une participation de 51% dans la filiale nouvellement créée TonClip.com inc., les états financiers de l'année financière et du trimestre terminés le 31 décembre 2007 sont des états financiers consolidés intégrant les résultats de la filiale TonClip.com inc. La prise en compte des résultats de TonClip.com inc. ne modifie pas de façon significative les états financiers de BRANCHEZ-VOUS! pour les périodes terminées le 31 décembre 2007 ni la comparaison par rapport aux états financiers non consolidés des périodes correspondant de l'année antérieure.

Les **produits** ont augmenté de 26% en 2007 par rapport à 2006. BRANCHEZ-VOUS! prévoit une croissance de ses ventes en 2007, quelque peu inférieure à celle enregistrée en 2007. Le marché de la publicité sur Internet est toujours en croissance rapide et BRANCHEZ-VOUS! estime que cette croissance devrait se poursuivre au cours des prochaines années. La Société estime qu'elle a au moins maintenu sa part du marché québécois dans les dernières années. La concurrence accrue de la part des grands portails et des réseaux publicitaires pourrait réduire légèrement sa part de marché. Cependant, BRANCHEZ-VOUS! estime qu'elle pourra conserver sa place de joueur majeur dans le marché.

Le **coût des ventes**, qui correspond aux redevances versées aux éditeurs de sites représentés par la BRANCHEZ-VOUS!, a augmenté de 43% en 2007 par rapport à 2006, passant de 41% des ventes en 2006 à 46% des ventes en 2007. L'augmentation a été plus forte que celle des ventes en 2007 pour deux raisons principales. Premièrement, la composition des ventes entre les différents sites commercialisés a évolué, en 2007 par rapport à 2006. Deuxièmement, il a fallu offrir des conditions de partage de revenu plus favorables aux plus gros sites représentés, résultant en une hausse du taux moyen de redevance payé. Cette hausse constitue une tendance à long terme : la direction s'attend à ce que le coût des ventes augmente à nouveau un peu plus vite que les ventes en 2008.

Le **bénéfice brut** a augmenté de 14% en 2007, s'établissant à 54% des ventes en 2007 contre 59% des ventes en 2006. BRANCHEZ-VOUS! prévoit une augmentation de son bénéfice brut en 2008 mais une légère baisse de sa marge bénéficiaire brute en pourcentage, à cause de l'augmentation anticipée du coût des ventes.

Le **bénéfice net** a augmenté de 28% en 2007, restant stable en pourcentage à 8% des ventes en 2007 comme en 2006. BRANCHEZ-VOUS! prévoit que ses activités vont demeurer profitables en 2008.

Le **BAIIA ajusté** a augmenté de 41%, passant de 9% des produits en 2006 à 10% des produits en 2007, principalement à cause de l'augmentation des dépenses dues à la rémunération à base d'actions.

Analyse horizontale

Variation des principaux postes de l'état des résultats

	2007	Variation / 2006	Variation / 2006
	\$	\$	%
Produits	4 331 000	+887 000	+26%
Coût des ventes	2 006 000	+603 000	+43%
Bénéfice brut	2 325 000	+283 000	+14%
Charges d'exploitation	1 984 000	+216 000	+12%
BAIIA	398 000	+98 000	+33%
BAIIA ajusté	455 000	+132 000	+41%
Bénéfice net	350 000	+76 000	+28%
Bénéfice par action	0,01	0	-

Analyse verticale

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

	2007	2006
Produits	100%	100%
Coût des ventes	46%	41%
Bénéfice brut	54%	59%
Charges d'exploitation	46%	51%
BAIIA	9%	9%
BAIIA ajusté	10%	9%
Bénéfice net	8%	8%

Situation de trésorerie

BRANCHEZ-VOUS! disposait, au 31 décembre 2007, de 700 000 \$ en espèces et placements temporaires, comparativement à 111 000 \$ au 31 décembre 2006. Au 31 décembre 2007, un montant de 700 000 \$ a été reclassé des placements à long terme vers les placements à court terme, parce que BRANCHEZ-VOUS! envisageait d'utiliser ce montant pour des investissements dans et des acquisitions de sites web au cours de l'exercice 2008. Au cours des trois premiers mois de 2008, les acquisitions de et des investissements dans des sites web ont utilisé 535 000 \$ en espèces. Un autre projet d'acquisition pourrait, si ce projet se matérialise, utiliser des liquidités supplémentaires.

Au 31 décembre 2007, BRANCHEZ-VOUS! utilisait 54 000 \$ de sa marge de crédit.

La direction estime que la situation de trésorerie actuelle de BRANCHEZ-VOUS! est suffisante pour financer sa croissance.

Obligations contractuelles

Chiffres en milliers de dollars.

	TOTAL	2008	2009
Obligation à long terme	0	0	0
Location-acquisition	0	0	0
Location-exploitation	0	0	0
Obligations d'achat	346 000	301 000	45 000
Autres obligations à long terme	0	0	0
TOTAL des obligations contractuelles	346 000	301 000	45 000

Sources de financement

BRANCHEZ-VOUS! n'a aucune dette à long terme et n'a aucune source de financement établie autre que l'autofinancement et une marge de crédit bancaire de 200 000 \$, garantie par un placement à long terme.

Opérations entre apparentés

BRANCHEZ-VOUS! a enregistré en 2007 un montant de 88 000 \$ en opérations entre apparentés pour des frais légaux payés à une firme d'avocats dont une associée est également administratrice de BRANCHEZ-VOUS!. La Société n'avait effectué aucune opération avec un apparenté en 2006.

Autres faits saillants

Création d'une filiale

En mai 2007, BRANCHEZ-VOUS! a créé une nouvelle filiale, TonClip.com inc., pour fins d'acquisition du site web de partage de vidéos TonClip.com. BRANCHEZ-VOUS! détient 51% des actions ordinaires de cette filiale.

Échange promotionnel

BRANCHEZ-VOUS! a procédé à plusieurs ententes d'échanges promotionnels avec des grands médias, pour un montant totalisant 80 000 \$ en 2007, comparativement à un montant de 74 000 \$ en 2006. Un même montant a été enregistré en produits et en charges, correspondant à des transactions non monétaires.

Information trimestrielle

Chiffres en milliers de dollars, sauf les chiffres par action qui sont en dollars.

	2007				2006			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
Produits	1 033	1 053	1 370	875	1 042	698	1 092	612
Bénéfice brut	561	578	699	487	606	363	669	404
BAIIA	49	39	243	66	213	(90)	120	56
BAIIA ajusté	67	55	256	77	237	(90)	120	56
Bénéfice net (perte nette)	28	29	235	58	207	(97)	114	50
Résultat de base et dilué par action	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00

Les ventes et le bénéfice varient de façon importante d'un trimestre à l'autre, parce que la très grande majorité des ventes de la Société correspondent à des campagnes publicitaires d'une durée de quelques semaines et qui ne font pas l'objet d'une régularité. Cependant, les ventes sont habituellement plus élevées lors des deuxième et quatrième trimestres de l'exercice.

La perte nette enregistrée au troisième trimestre 2006 est principalement due à des dépenses qui avaient été provisionnées pour l'émission alors projetée d'un bonus en actions à un employé. Le projet d'émission de ce bonus en actions a été annulé ensuite au quatrième trimestre 2006.

Réconciliation du BAIIA ajusté

	2007				2006			
	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
Bénéfice net	28	29	235	58	207	(97)	114	50
Amortissement	21	10	9	8	7	7	6	6
BAIIA	49	39	243	66	213	(90)	120	56
Rémunération à base d'actions	17	16	12	12	23	-	-	-
BAIIA ajusté	67	55	256	78	237	(90)	120	56

Quatrième trimestre

Au 4^e trimestre 2007, terminé le 31 décembre 2007,

- Les **ventes** sont demeurées stables par rapport au 4^e trimestre 2006. Sur une base séquentielle, les ventes ont diminué de 2% par rapport à celles du 3^e trimestre 2007. Cette baisse s'explique par la fin d'un contrat de représentation publicitaire avec Astral Media, en date du 31 août 2007.
- Le **bénéfice brut** a diminué de 7% par rapport au 4^e trimestre 2006. Cette diminution provient principalement d'une augmentation du taux moyen des redevances payées aux sites représentés par la Société. Sur une base séquentielle, le bénéfice brut a diminué de 3% par rapport au 3^e trimestre 2007. Cette diminution provient principalement d'une baisse des ventes.
- Le **bénéfice net** a diminué de 86% par rapport au 4^e trimestre 2006, principalement à cause de l'augmentation des dépenses d'exploitation et d'administration. Sur une base séquentielle, le bénéfice net est demeuré stable par rapport au 3^e trimestre 2007.
- Le **BAIIA ajusté** a diminué de 72% par rapport au 4^e trimestre 2006. Sur une base séquentielle, le BAIIA ajusté a augmenté de 22% par rapport au 3^e trimestre 2007.

Événements subséquents

Acquisition de sites

Le 14 mars 2008, BRANCHEZ-VOUS! a acquis les sites Fanatique.ca et HumourQuebec.com.

Le 1er avril 2008, la Société a acquis plusieurs sites, dont Showbizz.net et Matin.qc.ca, de Genex Communications.

Ces transactions et des investissements minoritaires dans deux autres sites web ont nécessité l'utilisation de 535 000 \$ et l'émission de 745 898 actions ordinaires de BRANCHEZ-VOUS!, correspondant à un montant de 365 000 \$ au cours moyen pondéré des actions de BRANCHEZ-VOUS! durant les dix jours précédant l'annonce de chaque transaction.

Modification de convention comptable

Le 1er janvier 2007, la société a adopté les nouveaux chapitres suivants du manuel de l'ICCA : le chapitre 3855 « Instruments financiers – comptabilisation et évaluation », le chapitre 3861 « Instruments financiers – informations à fournir et présentation », le chapitre 1530 « Résultat étendu » et le chapitre 3251 « Capitaux propres ».

Instruments financiers

Le chapitre 3855 établit les normes de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers. À la constatation initiale, tous les instruments financiers assujettis au chapitre 3855 doivent être mesurés à leur juste valeur, sauf certaines opérations entre apparentés.

L'évaluation au cours des exercices subséquents sera fonction du classement des instruments financiers, ceux-ci pouvant être classés comme détenus à des fins de transaction, détenus jusqu'à leur échéance, disponibles à la vente, prêts et créances ou passifs financiers détenus à des fins autres que de transaction.

La catégorie détenue à des fins de transaction s'applique lorsque l'entité effectue des opérations fréquentes sur un instrument financier, la norme permet que tout instrument financier soit irrévocablement désigné comme détenu à des fins de transaction. La catégorie détenue jusqu'à leur échéance s'applique seulement si des conditions spécifiques sont remplies à l'égard de l'actif et si l'entité a la capacité et l'intention de conserver l'actif jusqu'à l'échéance. Un actif peut être classifié comme disponible à la vente lorsqu'il n'a pas été classé dans la catégorie détenue à des fins de transaction, détenue jusqu'à l'échéance ou prêts et créances. Les actifs et passifs financiers détenus à des fins de transaction sont évalués à la juste valeur marchande et les gains et pertes comptabilisés dans le bénéfice net. Les actifs financiers détenus jusqu'à échéance, les prêts et créances et les passifs financiers détenus à des fins autres que de transaction sont évalués au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Les actifs financiers disponibles à la vente sont évalués à la juste valeur marchande et les gains ou pertes non réalisés sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat étendu (AERE). Les investissements dans les instruments de capitaux propres classifiés comme disponibles à la vente et pour lesquels il n'y a pas de prix coté sur un marché actif sont comptabilisés au coût.

Le chapitre 3861 établit les normes pour la présentation des instruments financiers et les dérivés non financiers et identifie l'information relative qui devrait être présentée. Le but de ce chapitre est de permettre aux utilisateurs des états financiers de comprendre l'importance des instruments financiers par rapport à la situation financière, la rentabilité et la trésorerie de la société.

Coûts de transaction

Les coûts de transaction attribuables aux actifs et aux passifs financiers détenus à des fins de transaction sont comptabilisés aux résultats au moment où ils sont engagés. Les coûts de transaction directement attribuables aux autres actifs et passifs financiers sont ajoutés à la valeur comptable de l'actif ou du passif.

Résultat étendu

Le chapitre 1530 introduit le résultat étendu qui comprend le bénéfice net et les AERE. Les AERE représentent la variation, au cours d'une période, de l'actif net d'une entreprise découlant d'opérations et d'autres événements et circonstances sans rapport avec les propriétaires de l'entreprise. Il comprend des éléments qui seraient normalement exclus du bénéfice net. Les éléments affectant les AERE sont comptabilisés prospectivement depuis le 1er janvier 2007. Tous les changements dans les AERE, s'il y a lieu, sont inclus dans le cumul des AERE, qui est présenté comme un élément distinct des capitaux propres. Les AERE et le cumul des AERE sont comptabilisés après les impôts.

Capitaux propres

Le chapitre 3251 établit des normes pour la présentation des capitaux propres et des variations des capitaux propres au cours de la période considérée.

Incidence de l'adoption

Conformément aux dispositions transitoires des normes, les résultats des exercices antérieurs n'ont pas été retraités en fonction de l'adoption de ces nouvelles normes comptables.

L'adoption de ces nouvelles normes n'a eu aucun effet sur les états financiers au 1er janvier 2007.

Contrôle interne

En se fondant sur l'information que détient la direction, le chef de la direction et le directeur financier ont conclu, au terme d'une évaluation, que les contrôles et procédures de communication de l'information financière de la Société, au sens donné à cette expression dans le Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs, sont efficaces en vue de d'assurer que l'information nécessaire devant être communiquée dans les rapports que la Société dépose ou soumet conformément aux lois canadiennes sur les valeurs mobilières est enregistrée, traitée, condensée et communiquée dans les délais prescrits dans ces règlements et ces formulaires. Aucune modification au mécanisme de contrôle interne, qui aurait pu vraisemblablement avoir sur ce dernier une incidence importante, n'a été communiquée par d'autres personnes au sein de la Société ou n'a été identifiée par la direction au cours de l'exercice financier terminé le 31 décembre 2007.

Risques et incertitudes

Variations liées à la conjoncture économique

La totalité des revenus de la Société proviennent de la publicité. Or, le montant des investissements publicitaires est directement lié à la conjoncture économique générale et il a tendance à amplifier les mouvements de cette conjoncture. La conjoncture économique pourrait évoluer d'une façon imprévue et avoir un impact sur les revenus de la société.

Marginalisation face aux grands groupes

La politique de synergie des contenus, promotionnelle et commerciale appliquée par des groupes médias concurrents actifs sur Internet au Québec, tels Sympatico-MSN, Quebecor Media et Gesca/La Presse, pourraient aboutir à creuser un écart entre l'offre de médias et de services de ces groupes et celle de la Société, ce qui aboutirait à diminuer la capacité de la société d'offrir à ses clients des solutions alternatives à ces grands groupes.

Ce risque existe depuis plusieurs années et ne s'est pas encore matérialisé, et la focalisation de BRANCHEZ-VOUS! sur certains marchés spécialisés (sites en français, Québec, certaines catégories verticales de contenu) contribue à l'atténuer.

Dépendance à l'égard des principaux clients

En 2007, deux clients représentaient 42 % des revenus de la Société. Un changement de stratégie de ses clients ou de leur préférence en termes d'achats média pourrait influencer les revenus de la Société. Cependant, les principaux clients étant des agences de publicité, qui représentent elles-mêmes plusieurs clients annonceurs, la probabilité qu'elles cessent brusquement de faire affaire avec la Société pour l'ensemble de leurs clients est limitée.

Dépendance à l'égard des principaux sites représentés

Une partie importante des revenus publicitaires de la Société est enregistrée sur des sites que la société ne possède pas mais avec lesquels elle a une entente de représentation commerciale. Parmi ces sites représentés, les sites appartenant en tout ou partie à une même entreprise ont généré 16% de tous les revenus de la Société en 2007. L'arrivée ou le départ de sites représentés et l'évolution de la relation d'affaires de la Société avec les éditeurs qu'elle représente pourrait avoir un impact sur les revenus ou sur la profitabilité de la société. Au cours des derniers mois, BRANCHEZ-VOUS! a à la fois augmenté le nombre de sites et diversifié les sites qu'elle représente, afin d'être moins dépendante d'un éditeur spécifique, et a acquis plusieurs sites web, afin d'être moins dépendante des sites d'éditeurs tiers.

Dépendance à l'égard des ressources humaines

Le succès de la Société dépend de quelques individus clés, notamment à la direction et au service des ventes. La Société évoluant dans un environnement fortement concurrentiel, l'arrivée ou le départ d'un ou plusieurs individus pourraient avoir une influence notable sur les revenus et/ou la gestion de la Société.

Forte volatilité de la valeur de l'action

Étant donné le très faible volume de transactions dont elle fait l'objet, la valeur du marché des actions de la société est sujette à une très forte volatilité.

Nombre d'actions en circulation

Au 31 décembre 2007, il y avait 29 375 117 actions ordinaires de la Société émises et en circulation.

Déclarations prospectives

Certaines déclarations faites dans ce rapport de gestion, 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 à la concurrence, aux marchés financiers et à l'accès au capital, ainsi que les incertitudes liées aux changements d'ordre général et sectoriel dans la conjoncture économique.

(signé)

(signé)

Patrick Pierra

Président et directeur général

Robert Larocque, CMA

Directeur financier