

# BRANCHEZ-VOUS

## Rapport de gestion

**BRANCHEZ-VOUS! inc.** – exercice terminé le 31 décembre 2008

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

*Rapport en date du 24 avril 2009*

### Vue d'ensemble

BRANCHEZ-VOUS! est une entreprise de nouveaux médias, incorporée en 2000 mais dont les activités actuelles, par l'entremise de fusions, ont débuté en 1995. Elle tire la quasi-totalité de ses revenus de la publicité, vendue sous forme d'éléments textuels, graphiques ou vidéos, sur des sites web. Certains des sites qu'elle commercialise lui appartient dont le portail BRANCHEZ-VOUS.com; la majorité des sites qu'elle commercialise appartient à d'autres éditeurs, qui lui confient en tout ou en partie leur commercialisation publicitaire. La Société commercialise tous ces sites sous la forme d'un réseau publicitaire appelé BV! Media. Son siège social est à Montréal, Québec.

### Faits saillants

- Au cours des cinq premiers mois de 2008, BRANCHEZ-VOUS! a acquis plusieurs sites d'information de langue française, orientés vers l'actualité. Ces sites ont ensuite été regroupés au sein du portail BRANCHEZ-VOUS.com
- Le 31 octobre 2008, BRANCHEZ-VOUS! a acquis NetWorldMedia, l'un des principaux réseaux publicitaires concurrents.
- BRANCHEZ-VOUS! a relancé son réseau publicitaire et sa force de ventes sous la marque BV! Media en décembre 2008.
- BRANCHEZ-VOUS! a obtenu une marge de crédit de 700 000 \$, garantie par une hypothèque sans dépossession visant ses comptes recevables, auprès de la Banque Royale du Canada.

### Mission, vision, stratégies et objectifs

#### Notre mission

BRANCHEZ-VOUS! a pour mission d'**aider les entreprises et les organisations à rejoindre efficacement les consommateurs et gens d'affaires canadiens par la publicité sur Internet.**

#### Notre vision

BRANCHEZ-VOUS! vise à :

- Offrir le **réseau publicitaire Internet** le plus vaste, le plus complet, le plus innovant et le plus efficace pour rejoindre les consommateurs canadiens.
- Établir, sur Internet, un **pôle média d'information** spécialisée alternatif aux grands groupes média.

#### Nos stratégies

Nos principales stratégies consistent en :

- Concentrer nos efforts sur la **publicité Internet** afin de consolider notre position comme l'une des rares entreprises indépendantes et purement Internet au Canada

- Étendre notre **réseau publicitaire** à travers le Canada
- Améliorer nos **technologies propriétaires de ciblage comportemental** et de rapport sur la diffusion de publicité, pour pouvoir soutenir une croissance importante
- Permettre à notre force de ventes d'offrir **la plus large gamme de solutions publicitaires** – du marketing sur les moteurs de recherche jusqu'à la créativité média intégrée des sites de marque reconnus, en passant par la publicité texte vendue au coût par clic et la publicité graphique – à un groupe toujours grandissant de clients nationaux et locaux.
- Concentrer le **développement de nos activités d'édition** dans des niches canadiennes spécifiques de contenu à forte valeur, en s'appuyant sur la marque BRANCHEZ-VOUS!

## Comment nous avons atteint nos objectifs de 2008

Voici les buts que nous nous étions fixés pour 2008, tels que mentionnés dans notre rapport de gestion de l'année financière 2007, et les mesures prises afin de les atteindre en 2008 :

- « consolider notre position de **principal joueur indépendant** du marché de la publicité Internet au Québec » : l'acquisition de NetWorldMedia a permis à BRANCHEZ-VOUS! d'ancrer fermement sa position de chef de file des réseaux publicitaires au Québec
- « maintenir et, si possible, augmenter notre part du marché de la publicité Internet au Canada » : bien que nous n'ayons pas encore connaissance des chiffres du marché publicitaire canadien en 2008, nous pensons avoir maintenu notre part de marché
- « diversifier notre portefeuille de sites représentés, pour mieux répartir les risques liés à la dépendance envers tout site spécifique » : l'acquisition de NetWorldMedia, qui représentait plus de 300 sites, nous a largement aidé à répartir ces risques
- « développer au Québec les ventes publicitaires sur des sites de langue anglaise et sur des sites de France » : BRANCHEZ-VOUS! représente maintenant Canada411.ca à travers le Canada et a développé des ventes publicitaires sur plusieurs sites de la France.
- « solidifier la position de BRANCHEZ-VOUS.com à titre de principal portail Info / Techno / Affaires au Québec » : l'acquisition et l'intégration des sites *Matin.qc.ca*, *Showbizz.net* et *Fanatique.ca* a renforcé le portail BRANCHEZ-VOUS.com
- « prendre des participations ou acquérir des sites francophones québécois spécialisés, complémentaires à BRANCHEZ-VOUS.com » : l'acquisition des sites *Fanatique.ca*, *Showbizz.net*, et *LeCinema.ca* a parfaitement complété BRANCHEZ-VOUS.com
- « faire reconnaître la société comme un foyer de consolidation du marché » : plusieurs acquisitions ont clairement démontré comment BRANCHEZ-VOUS! entend agir comme consolidateur dans le marché Internet canadien

## Nos objectifs en 2009

- Accroître le nombre de sites de langue anglaise dans notre réseau publicitaire
- Obtenir des mandats de représentation au Canada de grands éditeurs étrangers pour les aider à rentabiliser leur inventaire publicitaire canadien
- Rejoindre plus de 10 millions de Canadiens chaque mois avec notre réseau publicitaire
- Se faire reconnaître comme un grand réseau publicitaire canadien sous la marque BV! Media
- Augmenter notre part du marché publicitaire canadien
- Positionner BRANCHEZ-VOUS.com comme une source de nouvelles originales, et non comme un portail de contenu générique
- Procéder à la refonte de la page d'accueil de BRANCHEZ-VOUS.com afin de moderniser son apparence et la rendre plus attrayante pour les nouveaux usagers et les annonceurs

## Tendances du marché

Au Canada, le pourcentage de consommateurs qui utilisent régulièrement Internet continue d'augmenter légèrement et a atteint 72% en décembre 2008 (source: *The comScore 2008 Digital year in review*, mars 2009). Durant le mois de décembre 2008, l'internaute canadien se branchait en moyenne 26 jours, passait 45 heures en ligne et visitait 4 000 pages.

Le marché de la publicité Internet continue à croître, un peu moins rapidement qu'au cours des années précédentes. En 2008, le Bureau de la publicité Interactive du Canada (BPIC/IAB) prévoyait une croissance de 21%. Aux États-Unis, la moyenne des prévisions de plusieurs firmes de recherche se chiffre en une augmentation d'environ 6% du marché de la publicité Internet en 2009 par rapport à 2008. La direction prévoit que, malgré la récession, le marché de la publicité Internet devrait augmenter un peu

plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis en 2009.

Dans le contexte de la récession, beaucoup d'annonceurs ont modifié leurs achats publicitaires en suivant ces tendances:

- Emphase marquée vers le retour sur l'investissement, qui bénéficie à la publicité achetée en coût par clic et, plus particulièrement, à la publicité dans les moteurs de recherche;
- Concentration des budgets vers les sites les plus connus et vers les réseaux publicitaires les plus importants;
- Augmentation du pourcentage d'annonceurs utilisant le ciblage comportemental dans leurs campagnes Internet

Ces tendances devraient être majoritairement bénéfiques à BRANCHEZ-VOUS!, qui commercialise maintenant de la publicité en coût par clic et sur des moteurs de recherche, ce qui a significativement élargi et approfondi son réseau publicitaire et maintenant d'offrir du ciblage comportemental par une plate-forme technologique propriétaire.

Même si la concurrence s'est accrue au cours des dernières années dans le marché de la représentation publicitaire, le nombre de concurrents devrait désormais demeurer assez stable.

## Concurrence

En tant que réseau publicitaire, BRANCHEZ-VOUS! a maintenant une douzaine de concurrents directs au Canada, le plus important étant Platform-A, une nouvelle division publicitaire d'AOL, Olive Media, une co-entreprise de Torstar et Gesca (Power), et 24/7 sont aussi des concurrents majeurs.

En tant qu'éditeur, BRANCHEZ-VOUS! est maintenant en concurrence directe avec Cyberpresse et, dans une moindre mesure, avec Radio-Canada.ca, Canoe, Sympatico MSN, RDS.ca et Yahoo! Canada. De plus, en tant que vendeur de publicité Internet, Branchez-vous ! se mesure aux grands groupes canadiens de médias.

## Principaux indicateurs de performance

La direction considère que les principaux indicateurs de performance de la société sont les suivants : les ventes, le bénéfice brut, le bénéfice net, le bénéfice avant intérêts, impôts, amortissement et dépréciation (BAIIA) ajusté et les capitaux propres.

## Capacité de livrer de meilleurs résultats

La capacité de la société à livrer les résultats souhaités dépend principalement :

- De l'évolution (taille, composition et concentration) du marché de la publicité sur Internet au Canada
- La portée, le nombre d'impressions publicitaires ainsi que la composition des visiteurs du réseau publicitaire de Branchez-vous !
- De la capacité de la force de vente de la société à répondre adéquatement 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 l'efficacité de la technologie à cibler, livrer et fournir des rapports sur les campagnes de publicité, et de sa capacité à soutenir une forte croissance
- De la capacité de la société 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 2008 a été dominé par l'acquisition, le 31 octobre 2008, de NetWorldMedia, qui était le concurrent le plus direct de BRANCHEZ-VOUS! dans les services de représentation de sites web et devenait également l'un de ses principaux concurrents en vente de publicité.

Grâce à l'apport de revenus de NetWorldMedia lors des deux derniers mois de l'année, Branchez-Vous ! a connu en 2008 une croissance de revenus de 32% et de bénéfice brut de 34 %. Mise à part l'acquisition de NetWorldMedia, BRANCHEZ-VOUS! a eu une performance décevante en 2008 : les ventes sont restées pratiquement stables dans un marché en croissance, tandis que les dépenses d'exploitation ont augmenté de façon importante – principalement à cause des coûts d'amortissement et de dépréciation liés à

l'acquisition de plusieurs sites web avant que les conditions du marché ne s'assombrissent - ce qui a résulté en une perte.

Comme les dépenses d'exploitation ont augmenté beaucoup plus vite que le bénéfice brut, la société a terminé l'exercice avec une perte nette de 315 000 \$ en 2008, comparativement à un bénéfice net de 350 000 \$ en 2007.

Le BAIIA ajusté a diminué de 40%, passant de 454 545 \$ – soit 10% des ventes – en 2007 à 274 523 \$ – soit 5% des ventes – en 2008.

La perte par action était de 0.01\$ en 2008, comparativement à un bénéfice par action d'environ 0.01\$ en 2007.

L'acquisition de NetWorldMedia a nettement augmenté l'avoir des actionnaires. Les capitaux propres sont ainsi passés d'environ 1,875 million \$ – soit environ 0.06\$ par action – au 31 décembre 2007 à plus de 6.3 millions \$ – soit presque 0.11\$ par action – au 31 décembre 2008.

## Information annuelle choisie

Tous les chiffres sont en dollars.

Pour l'année financière terminée le:	<b>31 décembre 2008</b>	31 décembre 2007	31 décembre 2006
<b>Produits</b>	5 729 992	4 330 626	3 444 364
<b>Bénéfice brut</b>	3 107 941	2 324 506	2 041 857
<b>BAIIA</b>	209 686	397 686	299 670
<b>% BAIIA</b>	3.6%	9.1%	8.7%
<b>BAIIA ajusté*</b>	274 523	454 545	323 072
<b>Bénéfice net</b>	(315 053)	349 547	273 991
<b>Résultat de base et dilué par action</b>	(0,01)	0,01	0,01
<b>Actif total</b>	9 444 930	2 777 768	2 236 811
<b>Passif financier à long terme</b>	991 204	0	0
<b>Dividendes déclarés</b>	0,00	0,00	0,00

\* Le BAIIA ajusté se définit comme étant le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (incluant les dépréciations) 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 les chiffres sont en dollars.

Pour l'année financière terminée le:	<b>31 décembre 2008</b>	31 décembre 2007	31 décembre 2006
<b>Bénéfice net</b>	(315 053)	349 547	273 991
Intérêt	2 453	-	-
Impôts (courants)	(33 439)	-	-
Impôts (futurs)	(242 052)	-	-
Dépréciation	562 449	-	-
Amortissement	235 327	48 138	25 679
<b>BAIIA</b>	209 686	397 686	299 670
Rémunération à base d'actions	64 837	56 859	23 402
<b>BAIIA ajusté</b>	274 523	454 545	323 072

## Résultats d'exploitation

### Résultats consolidés

Les états financiers de l'année financière et du trimestre terminés le 31 décembre 2008 sont des états financiers consolidés intégrant les résultats de :

- La filiale à 51% **TonClip.com inc.**, pour la totalité de l'exercice; et
- et la filiale à 100% **4306112 Canada inc.** pour la période du 1<sup>er</sup> novembre au 31 décembre 2008, après l'acquisition de 4306112 Canada inc. par BRANCHEZ-VOUS! le 31 octobre 2008. Comme 4306112 Canada inc. possédait 100% de **NetWorldMedia inc.** durant la même période, les états financiers consolidés de BRANCHEZ-VOUS ! incluent aussi ceux de NetWorldMedia durant la même période.

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 2008 ni la comparaison par rapport aux états financiers non consolidés des périodes correspondantes de l'année antérieure.

La prise en compte des résultats consolidés de 4306112 Canada inc. a eu un impact significatif sur les états financiers de BRANCHEZ-VOUS! pour les périodes terminées le 31 décembre 2008 et la comparaison par rapport aux états financiers non consolidés des périodes correspondantes de l'année antérieure qui n'incluaient pas 4306112 Canada inc. (NetWorldMedia).

### Produits

Les produits ont augmenté de 32% en 2008 par rapport à 2007. Cette croissance est essentiellement due à la contribution, entre le 31 octobre et le 31 décembre 2008, des ventes de la filiale nouvellement acquise NetWorldMedia inc. Sans cette contribution, les ventes de BRANCHEZ-VOUS! seraient restées stables par rapport à celles de 2007. Les ventes sur les sites nouvellement représentés, en 2008, ont été plus faibles que prévu et ont seulement compensé la diminution des ventes due au non renouvellement, au 31 octobre 2007, d'un contrat de représentation avec Astral Media.

En 2009, la direction prévoit, approximativement doubler ses produits par rapport à 2008, principalement grâce à l'acquisition de NetWorldMedia, mais aussi grâce à une croissance du marché canadien de la publicité Internet et grâce à une croissance de la part du marché canadien de la publicité Internet sur les sites de langue anglaise.

### Coût des ventes

Le coût des ventes, qui correspond aux redevances versées aux éditeurs de sites représentés par BRANCHEZ-VOUS! (aucun coût des ventes n'est enregistré pour les ventes sur les sites appartenant en totalité à la société), a augmenté de 31% en 2008 par rapport à 2007, soit approximativement au même rythme que les ventes. En pourcentage des produits, le coût des ventes est demeuré à 46%, soit au même niveau qu'en 2007.

En 2009, BRANCHEZ-VOUS! prévoit que le coût des ventes, en pourcentage des ventes, va augmenter, principalement parce que NetWorldMedia ne possédait aucun des sites qu'elle commercialisait et que, par conséquent, elle avait un ratio de coût des ventes plus élevé que celui de BRANCHEZ-VOUS!. En 2009, la proportion des ventes sur les sites appartenant en totalité à la société devrait être plus basse qu'en 2008, ce qui résulterait en un coût des ventes plus élevé lorsqu'on l'exprime en pourcentage des ventes.

### Bénéfice brut

Le bénéfice brut a augmenté de 34% en 2008. En pourcentage des ventes, il est demeuré stable à 54% des ventes en 2008 comme en 2007.

BRANCHEZ-VOUS! prévoit une augmentation significative de son bénéfice brut en 2009, grâce à une croissance prévue des ventes. Cependant, en pourcentage des ventes, le bénéfice brut devrait être moins élevé, à cause de l'augmentation du coût des ventes exprimé en pourcentage des ventes.

### Dépenses d'exploitation

Les dépenses d'exploitation ont augmenté de 88% en 2008. Exprimées en pourcentage des ventes, elles ont augmenté de 46% en 2007 à 65% en 2008. Cette augmentation est principalement due à deux facteurs:

Les sites web acquis au cours des cinq premiers mois de 2008 ont nécessité une augmentation des dépenses en production de contenu; ils ont aussi causé des coûts d'amortissement et ont subi une dépréciation globale d'une valeur de 491 000 \$ au 31 décembre 2008, à cause de performance de vente

plus basses que prévues, et des conditions de marché qui se dégradent;

Une augmentation du nombre d'employés en ventes et en support aux ventes, principalement à cause de l'acquisition de NetWorldMedia.

En 2009, BRANCHEZ-VOUS! prévoit une augmentation significative des dépenses d'exploitation, principalement à l'acquisition de NetWorldMedia et de dépenses accrues en ressources humaines et en technologie, ainsi qu'une augmentation des coûts liés à la location de nouveaux bureaux dans lesquels la société a emménagé en mars 2009. Cependant, la direction prévoit que, exprimées en pourcentage des ventes, les dépenses d'exploitation seront significativement plus basses en 2009 qu'en 2008, en partie à cause de la dépréciation d'actifs plus basse et d'économies d'échelle.

## Résultat net

La perte nette de 315 000 \$ - soit 5% des ventes - en 2008, due à l'augmentation des dépenses d'exploitation, se compare à un bénéfice net de 350 000 \$ - soit 8% des ventes - en 2007. La direction prévoit que BRANCHEZ-VOUS ! redeviendra profitable en 2009.

## BAIIA

Le **BAIIA** a diminué de 47% en 2008, passant de 9% des produits en 2007 à 4% des produits en 2008, principalement à cause de l'augmentation des dépenses d'exploitation en espèces. La direction prévoit une augmentation du BAIIA en 2009.

## BAIIA ajusté

Le **BAIIA ajusté** a diminué de 40% en 2008, passant de 10% des produits en 2007 à 5% des produits en 2008, principalement à cause de l'augmentation des dépenses d'exploitation en espèces. La direction prévoit une augmentation du BAIIA ajusté en 2009.

## Analyse horizontale

Variation des principaux postes de l'état des résultats. En milliers de \$dollars sauf pour le bénéfice par action.

	2008	Variation / 2007	Variation / 2007
	\$	\$	%
<b>Produits</b>	<b>5 730</b>	+1,399	+32%
Coût des ventes	<b>2 622</b>	+616	+31%
Bénéfice brut	<b>3 108</b>	+783	+34%
Charges d'exploitation	<b>3 731</b>	+1 747	+88%
<b>Bénéfice net</b>	<b>(315 )</b>	-665	-
Bénéfice par action	<b>(0.01)</b>	-0.02	-
BAIIA	<b>210</b>	-188	-47%
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>275</b>	-180	-40%

## Analyse verticale

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

	2008	2007
<b>Produits</b>	100%	100%
Coût des ventes	46%	46%
Bénéfice brut	54%	54%
Charges d'exploitation	65%	46%
<b>Bénéfice net</b>	-5%	8%
BAIIA	4%	9%
<b>BAIIA ajusté</b>	5%	10%

## Situation de trésorerie

BRANCHEZ-VOUS! disposait, au 31 décembre 2008, de 81 410 \$ en espèces et de 300 000 \$ en placements temporaires, comparativement à 700 000 \$ en placements temporaires au 31 décembre 2007. Aussi, au 31 décembre 2008, BRANCHEZ-VOUS! présentait un emprunt de 64 795 \$ qui représentait des chèques en circulation, alors qu'au 31 décembre 2007, un emprunt bancaire de 53 463 \$ représentait des chèques en circulation.

Durant l'année financière 2008, un montant de 600 000 \$ en placements à long terme a été utilisé pour différentes transactions d'acquisition de sites web.

Le fonds de roulement de la société a été affecté par l'acquisition de NetWorldMedia.

Nos comptes clients ont progressé de 1 259 863\$ en 2007 à 3 268 524\$ en 2008. Cette variation de 2 000 661\$ affecte négativement notre fonds de roulement. Cette variation est principalement due aux comptes à clients hérités de NetWorldMedia et des ventes plus importantes au mois de novembre et décembre 2008

Les comptes fournisseurs et charges à payer ont progressé de 810 582\$ en 2007 à 1 651 079 en 2008. Cette variation de 840 497\$ affecte positivement notre fonds de roulement. Cette variation est principalement due aux comptes fournisseurs et charges à payer de NetWorldMedia et à des montants plus importants de royalties à payer car la progression des ventes au mois novembre et décembre se traduisent en paiements plus élevés de redevances aux éditeurs.

Nous avons pas d'inventaire physique et donc, la société devra percevoir plus rapidement l'argent de nos clients (agences de publicité). La réduction de délais de récupération a toujours été difficile dans notre milieu et dans la situation économique présente il est pas certain de voir un changement rapide.

À la fin de l'année, la direction a négocié une marge de crédit de 700 000\$ garantie par les comptes clients, pour financer la croissance de la Société, au besoin.

## Obligations contractuelles

Tous les chiffres sont en dollars.

	TOTAL	2009	2010	2011	2012
<b>Obligation à long terme</b>	<b>0</b>	0	0	0	0
<b>Location-acquisition</b>	<b>0</b>	0	0	0	0
<b>Location-exploitation</b>	<b>322 481</b>	170 191	152 290	0	0
<b>Obligations d'achat</b>	<b>646,414</b>	581,454	57,142	5,735	2,083
<b>Autres obligations à long terme</b>	<b>0</b>	0	0	0	0
<b>TOTAL des obligations contractuelles</b>	<b>968 895</b>	751 645	209 432	5,735	2,083

Les obligations d'achat, que la société contracte avec des éditeurs, sont des redevances sur les ventes afin cimenter notre relation avec l'éditeur. Ses obligation sont essentiellement une garantie pour l'éditeur que la société vendra un minimum de publicité Internet sur ses sites Web.

## Sources de financement

La société n'a pas de dette à long terme sauf pour des avances d'actionnaires qu'elle devra rembourser. Ces avances proviennent de l'acquisition de NetWorldMedia et sont composées d'un montant de 730 533 \$ à long terme et 255 933 \$ à court terme, envers plusieurs de ses principaux actionnaires. La société n'a aucune source de financement établie autre que l'autofinancement et une marge de crédit bancaire de 700 000 \$, garantie par une hypothèque sans dépossession visant ses comptes clients.

## Opérations entre apparentés

BRANCHEZ-VOUS! a enregistré en 2008 un montant de 92 445 \$ 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 avait enregistré 88 452 \$ en opérations avec un apparenté en 2007.

## Faits saillants

Acquisition de 4306112 Canada inc. et de NetWorldMedia inc.

Le 31 octobre 2008, BRANCHEZ-VOUS! a acquis 4306112 Canada inc., une société de portefeuille dont le principal actif était la détention à 100% de NetWorldMedia inc., une société de Montréal exploitant un réseau de publicité Internet. NetWorldMedia était aussi l'un des principaux concurrents de BRANCHEZ-VOUS!. Grâce à cette acquisition, BRANCHEZ-VOUS! a plus que doublé sa taille, a élargi sa force de

ventes, a agrandi son réseau, a obtenu l'accès à une technologie propriétaire permettant le ciblage comportemental, et a renforcé son équipe de direction. En regardant vers l'avenir, BRANCHEZ-VOUS! est maintenant un joueur beaucoup plus important au Québec et estime figurer parmi les trois premiers vendeurs de publicité Internet (excluant Google) – et va consacrer beaucoup d'efforts à augmenter sa part du marché canadien de langue anglaise.

La contrepartie de cette acquisition a été l'émission de 30 millions d'actions ordinaires aux actionnaires de 4306112 Canada inc. Cette contrepartie, initialement divulguée comme ayant une valeur de 4 680 000 \$, en se basant sur une moyenne du cours de clôture pendant les 10 jours précédant l'annonce de la transaction de 0,156 \$ par action. Le prix de l'acquisition est maintenant enregistré dans les états financiers comme ayant une valeur de 4 322 619 \$ parce que l'évaluation par un tiers expert, après la transaction, a utilisé un cours escompté de 0,144 \$ par action au lieu de 0,156 \$ par action.

Les anciens actionnaires de 4306112 Canada inc et NetWorldMedia se sont entendus pour verser à BRANCHEZ-VOUS ! inc. une somme de 150 825\$ qui représente le résultat de l'entente d'ajustement conclu lors de la transaction. Ce montant a été enregistré comme un compte à recevoir d'actionnaire au bilan consolidé de la Société au 31 décembre 2008, et sera déduit des montants à payer aux actionnaires.

## Acquisition de plusieurs sites web

Entre février et mai 2008, BRANCHEZ-VOUS! a acquis plusieurs sites web indépendants québécois de langue française, incluant Showbiz.net (nouvelles culturelles), Matin.qc.ca (nouvelles générales), LeCinema.ca (cinéma) et Fanatique.ca (sports). Tous sont des sites d'information, la plupart étant particulièrement axés sur l'actualité. Même s'ils ont conservé leur identité, ils ont été intégrés au portail BRANCHEZ-VOUS.com, qui se positionne maintenant comme un portail horizontal de nouvelles.

Le prix payé pour ces acquisitions de sites, excluant les frais de transaction, était de 1 005 000 \$. De cette somme 640 000\$ ont été payés en argent comptant et 365 000 \$ ont été versés en actions de la société. Comme les conditions du marché se sont détériorées pendant l'année, ce qui s'est reflété dans le cours de l'action de la Société, BRANCHEZ-VOUS ! a enregistré une dépréciation de 490 557\$ pour les sites au 31 décembre 2008.

## Autres informations

### Échange promotionnel

BRANCHEZ-VOUS! a procédé à plusieurs ententes d'échanges promotionnels avec des grands médias, pour un montant totalisant 130 000 \$ en 2008, comparativement à un montant de 80 000 \$ en 2007. 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.

	2008				2007			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
<b>Produits</b>	2 492	1 007	1 281	950	1 033	1 053	1 370	875
<b>Bénéfice brut</b>	1 213	617	751	527	561	578	699	487
<b>Bénéfice net (perte nette)</b>	(233)	(56)	(18)	(8)	28	29	235	58
<b>Résultats de base et dilué par action</b>	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	0,00	0,00	0,01	0,00
<b>BAIIA</b>	147	(11)	65	9	49	39	244	66
<b>BAIIA ajusté</b>	165	1	83	26	67	55	256	77

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 correspond à des campagnes publicitaires d'une durée de quelques semaines, qui ne fait pas l'objet d'une régularité. Cependant, les ventes sont habituellement plus élevées lors des deuxième et quatrième trimestres de l'exercice.

## Réconciliation du BAIIA ajusté

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

	2008				2007			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
<b>Bénéfice net (perte nette)</b>	(233)	(56)	(18)	(8)	28	29	235	58
Intérêt	2	-	-	-	-	-	-	-
Impôts (courants)	(33)	-	-	-	-	-	-	-
Impôts (futurs)	(242)	-	-	-	-	-	-	-
Amortissement	123	45	50	17	21	10	9	8
Dépréciation (1)	530	-	33	-	-	-	-	-
<b>BAIIA</b>	147	(11)	65	9	49	39	244	66
Rémunération à base d'actions	18	12	18	17	17	16	12	12
<b>BAIIA ajusté</b>	165	1	83	26	67	55	256	77

(1) La marque de commerce est soumise à un test de dépréciation annuellement, ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent que la marque de commerce pourrait avoir subi une dépréciation. Le test de dépréciation consiste en une comparaison de la juste valeur de la marque de commerce avec sa valeur comptable. Lorsque la valeur comptable de la marque de commerce excède sa juste valeur, une perte de valeur est constatée pour un montant égal à l'excédent. La juste valeur est estimée en fonction de l'évaluation des flux de trésorerie actualisés.

## Quatrième trimestre

Au 4<sup>e</sup> trimestre 2008, terminé le 31 décembre 2008 :

- Les **ventes** ont augmenté de 141% par rapport au 4<sup>e</sup> trimestre 2007 et de 147% par rapport au 3<sup>e</sup> trimestre 2008, grâce à l'acquisition de NetWorldMedia au 31 octobre 2008.
- Le **bénéfice brut** a augmenté de 116% par rapport au 4<sup>e</sup> trimestre 2007 et de 97% par rapport au 3<sup>e</sup> trimestre 2008. Cette augmentation due à l'augmentation des ventes.
- La **perte nette** de 233 000 \$ au 4<sup>e</sup> trimestre 2008 se compare à un bénéfice net de 28 000 \$ au 4<sup>e</sup> trimestre 2007 et à un bénéfice net de 56 000 \$ au 3<sup>e</sup> trimestre 2008. La perte nette au 4<sup>e</sup> trimestre 2008 est principalement due à une radiation d'actifs liée aux sites web acquis en 2008.
- Le **BAIIA** a augmenté de 200% par rapport au 4<sup>e</sup> trimestre 2007. Sur une base séquentielle, on le compare à un BAIIA négatif de 11 000\$ au troisième trimestre de 2008. Cette augmentation est due à l'augmentation du bénéfice brut.
- Le **BAIIA ajusté** a augmenté de 150% par rapport au 4<sup>e</sup> trimestre 2007. Sur une base séquentielle, le BAIIA ajusté a augmenté de manière significative par rapport au 3<sup>e</sup> trimestre 2008.

## Conventions comptables

### Principe de consolidation

Les états financiers consolidés incluent les comptes de la société et de ses filiales, TonClip.com inc., 4306112 Canada inc. et NetworldMedia inc.

### Utilisation d'estimations

La préparation d'états financiers selon les principes comptables généralement reconnus exige que la direction fasse des estimations et des hypothèses qui touchent les éléments d'actif et de passif présentés, la divulgation de l'actif et du passif éventuel à la date des états financiers et les produits et les charges présentés pour l'exercice. Les résultats réels pourraient différer des estimations.

### Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie comprend les dépôts bancaires. Les équivalents de trésorerie comprennent des placements à court terme, très liquides, facilement convertibles en un montant connu d'espèces et dont la valeur ne risque pas de changer de façon significative. Les équivalents de trésorerie comprennent des dépôts à terme assortis d'échéances de trois mois ou moins à partir de la date d'acquisition et l'emprunt bancaire.

## Produits

Les produits sont comptabilisés dans la période où les services sont rendus et lorsque le recouvrement est raisonnablement assuré. Les paiements reçus avant la prestation de services sont constatés à titre de revenus perçus d'avance.

Les différentes sources de revenus de la société sont comptabilisées comme suit :

- Les produits de publicité textuelle en « Pay per click » sont comptabilisés lorsqu'un usager d'Internet clique sur une publicité présentée sur un site Web qu'il consulte. Les clients déposent des fonds à l'avance pour leur campagne « Pay per click ». La direction valide la publicité livrée chaque mois pour chaque client et comptabilise la portion des dépôts reçus qui n'ont pas été dépensés à titre de revenus perçus d'avance.
- Les produits de publicité graphique (bandeaux) sont enregistrés lorsque les bandeaux de publicité sont diffusés sur les sites Web. La livraison d'impressions publicitaires ainsi que la facturation sont prédéterminées à l'avance pour chacune des campagnes d'un client. Chaque mois, la direction valide que les impressions ont bien été diffusées conformément aux engagements. Si des impressions n'ont pas été livrées, la direction diminue le montant facturé ou reporte la constatation du revenu.
- Les services professionnels de consultation pour la publicité Internet sont divisés en deux catégories : les frais de mise en œuvre et les frais de gestion. Les frais de mise en œuvre sont enregistrés au cours du mois dans lequel les services sont rendus. Les frais de gestion sont constatés au fur et à mesure que les services de publicité sont rendus, en fonction de la durée du contrat.
- Les revenus d'intérêts sont constatés lorsqu'ils sont gagnés et sont enregistrés dans les autres produits.

## Résultat par action

Le résultat de base par action est calculé en fonction du nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice.

Le résultat dilué par action est calculé en fonction du nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice, plus les effets des titres dilutifs comme les options d'achat d'actions. Le calcul du résultat dilué par action est effectué selon la méthode du rachat d'actions, comme si tous les titres dilutifs avaient été utilisés au début de l'exercice ou à la date d'émission, selon le cas, et que les fonds en découlant avaient été utilisés pour acheter des actions ordinaires de la société à la valeur moyenne à la cote au cours de l'exercice.

## Opérations non monétaires

Dans le cours normal de ses activités, la société diffuse de la publicité sur ses différents sites en échange de biens et de services. Les produits ainsi gagnés sont comptabilisés sur la base de la juste valeur des services rendus.

## Immobilisations

Les immobilisations sont amorties selon les méthodes et les taux suivants :

	<u>Méthodes</u>	<u>Taux</u>
Équipement de bureau	dégressif	20 %
Matériel informatique	dégressif	30 %
Équipement de production	dégressif	20 %
Améliorations locatives	linéaire	5 ans

## Actifs incorporels

Les actifs incorporels amortissables sont amortis selon les méthodes et les taux suivants :

	<u>Méthodes</u>	<u>Taux</u>
Relations clients	linéaire	2 à 15 ans
Entente de non-concurrence	linéaire	2 ans
Logiciels	dégressif	30 %
Sites Internet	linéaire	2 à 4 ans

Les marques de commerce ont une durée de vie utile indéfinie et, par conséquent, elles ne sont pas amorties. Elles sont soumises à un test de dépréciation annuellement, ou plus fréquemment, si des événements ou des changements de situation indiquent que les marques de commerce pourraient avoir subi une dépréciation. Le test de dépréciation consiste à comparer la juste valeur de la marque de commerce avec sa valeur comptable. Lorsque la valeur comptable de la marque de commerce excède sa juste valeur, une perte de valeur est constatée pour un montant égal à l'excédent. La juste valeur est évaluée en fonction des flux de trésorerie futurs actualisés.

### Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'achat sur la juste valeur des actifs nets corporels et incorporels acquis à la date de l'acquisition. L'écart d'acquisition n'est pas amorti, mais soumis à un test de dépréciation annuellement au 31 décembre. Le test de dépréciation est effectué en deux étapes.

La première étape consiste à comparer la valeur comptable de l'unité d'exploitation, incluant l'écart d'acquisition, avec sa juste valeur, laquelle est estimée à l'aide de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs. Lorsque la valeur comptable de l'unité excède sa juste valeur, une seconde étape est requise pour mesurer la juste valeur de l'écart d'acquisition. Celui-ci est déterminé de la même manière que dans le cadre d'un regroupement d'entreprises. L'allocation du prix d'achat est effectuée en utilisant la juste valeur de l'unité d'exploitation comme contrepartie pour l'acquisition. Si la valeur comptable de l'écart d'acquisition excède sa juste valeur, une perte de valeur est constatée pour un montant égal à l'excédent.

La société est également tenue d'évaluer l'écart d'acquisition entre les tests annuels lorsqu'il est plus probable qu'improbable que la survenance d'un événement ou d'une situation ait pour effet de baisser la juste valeur de l'unité d'exploitation en dessous de sa valeur comptable. Certains indicateurs de dépréciation potentielle qui pourraient influencer sur l'unité d'exploitation de la société incluent les événements suivants, mais sans y être limités : a) un changement significatif à long terme dans l'industrie des médias Internet qui est susceptible de causer une diminution substantielle des ventes et/ou une baisse de la marge brute et b) un changement technologique qui résulterait en une façon significativement différente de diffuser de la publicité sur Internet.

### Régime d'options d'achat d'actions

La société offre un régime de rémunération à base d'actions, tel qu'il est décrit à la note 15. La société utilise la méthode de la juste valeur pour comptabiliser la charge de rémunération à base d'actions découlant d'attributions à des employés, à des administrateurs et à des consultants. Selon cette méthode, la juste valeur de la rémunération est calculée à la date d'attribution à l'aide du modèle d'évaluation d'options de Black et Scholes. La charge de rémunération est constatée sur la période d'acquisition des droits rattachés aux options d'achat d'actions en contrepartie d'une augmentation correspondante du surplus d'apport. Toute contrepartie versée au moment de la levée des options est portée au crédit du capital-actions.

### Impôts sur les bénéfices

La société comptabilise les impôts sur les bénéfices en utilisant la méthode du passif fiscal. Selon cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont établis en tenant compte des écarts temporaires déductibles ou imposables entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs, en utilisant les taux d'imposition déjà promulgués devant être en vigueur dans l'exercice au cours duquel les écarts doivent se résorber.

La société établit une provision pour moins-value à l'égard des actifs d'impôts futurs si, selon les renseignements disponibles, il est plus probable qu'improbable qu'une partie ou la totalité des actifs d'impôts futurs ne sera pas matérialisée.

### Dépréciation d'actifs à long terme

Les immobilisations et les actifs incorporels amortissables sont soumis à un test de recouvrabilité lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Une perte de valeur doit être constatée lorsque la valeur comptable d'un actif à long terme n'est pas recouvrable et qu'elle excède la juste valeur de l'actif. La valeur comptable d'un actif à long terme n'est pas recouvrable si elle excède le total des flux de trésorerie non actualisés qui résulteront vraisemblablement de l'utilisation et de la sortie éventuelle de l'actif. S'il y a lieu, la perte de valeur se calcule comme le montant de l'excédent de la valeur comptable d'un actif à long terme sur sa juste valeur. La juste valeur est établie en utilisant le prix en vigueur sur le marché, si disponible, ou en fonction d'une technique d'évaluation, comme la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs.

## Conversion des devises étrangères

Les éléments monétaires sont convertis aux taux de change en vigueur à la date du bilan, et les éléments non monétaires, aux taux de change historiques. Les produits et les charges sont convertis aux taux de change se rapprochant de ceux en vigueur au moment de la transaction. Les gains et les pertes de change sont comptabilisés dans les résultats de l'exercice.

## Instruments financiers

Le chapitre 3855, « Instruments financiers - comptabilisation et évaluation », exige que les actifs financiers et les passifs financiers, y compris les instruments financiers dérivés, soient constatés au bilan lorsque la société devient partie aux dispositions contractuelles de l'instrument financier. À la constatation initiale, tous les instruments financiers assujettis au chapitre 3855, y compris les instruments financiers dérivés incorporés qui ne sont pas étroitement liés au contrat hôte, doivent être évalués à leur juste valeur, sauf dans le cas de certaines opérations entre apparentés. L'évaluation des instruments financiers pour les exercices subséquents sera fonction de leur classement : actifs et passifs financiers détenus à des fins de transaction, placements détenus jusqu'à leur échéance, prêts et créances, actifs financiers disponibles à la vente ou passifs financiers détenus à des fins autres que de transaction.

### *Actifs et passifs financiers détenus à des fins de transaction*

Les actifs et passifs financiers détenus à des fins de transaction sont mesurés à la juste valeur à chaque date de bilan. Les gains ou pertes résultant d'une variation de la juste valeur sont comptabilisés dans les résultats de l'exercice au cours duquel ces variations surviennent.

### *Placements détenus jusqu'à leur échéance*

Les placements détenus jusqu'à leur échéance sont comptabilisés au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Les produits et les charges d'intérêt sont inclus dans les résultats de l'exercice.

### *Prêts et créances, et passifs financiers détenus à des fins autres que de transaction*

Les prêts et créances, et les passifs financiers détenus à des fins autres que de transaction, sont comptabilisés au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Les produits et les charges d'intérêt sont inclus dans les résultats de l'exercice.

### *Actifs financiers disponibles à la vente*

Les actifs financiers disponibles à la vente sont mesurés à la juste valeur à chaque date de bilan et toute variation de la juste valeur est enregistrée aux autres éléments du résultat étendu dans l'exercice au cours duquel ces variations surviennent. Lors de la décomptabilisation, tous les gains ou pertes cumulés dans les autres éléments du résultat étendu sont alors comptabilisés aux résultats de l'exercice.

### *Classification*

Trésorerie et équivalents de trésorerie	Détenus à des fins de transaction
Placements temporaires	Détenus à des fins de transaction <sup>(1)</sup>
Comptes clients	Prêts et créances
Avances aux actionnaires	Prêts et créances
Placements à long terme	Détenus à des fins de transaction et disponibles à la vente <sup>(2)</sup>
Emprunt bancaire	Détenus à des fins autres que de transaction
Comptes fournisseurs et charges à payer	Détenus à des fins autres que de transaction
Avances des actionnaires	Détenus à des fins autres que de transaction

<sup>(1)</sup> Actifs financiers désignés comme détenus à des fins de transaction.

<sup>(2)</sup> Au 31 décembre 2008, les placements à long terme sont désignés comme disponibles à la vente. Au 31 décembre 2007, les placements à long terme sont désignés comme détenus à des fins de transaction.

### *Résultat étendu*

Le résultat étendu est défini comme la variation des capitaux propres découlant d'opérations et d'autres événements et circonstances sans rapport avec les propriétaires et est composé du bénéfice net de la société et des autres éléments du résultat étendu. Les autres éléments du résultat étendu incluent essentiellement les gains et les pertes, déduction faite des impôts sur les bénéfices, découlant des variations de la juste valeur des actifs financiers disponibles à la vente.

#### *Coûts de transaction*

Dans le cas d'actifs et de passifs financiers classés comme détenus à des fins de transaction, tous les coûts de transaction doivent être comptabilisés immédiatement aux résultats de l'exercice. Dans le cas d'actifs financiers ou de passifs financiers qui ne sont pas classés comme étant détenus à des fins de transaction, tous les coûts de transaction directement attribuables à l'achat ou l'émission de l'actif financier ou du passif financier sont ajoutés à la juste valeur de l'instrument et comptabilisés aux résultats de l'exercice selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

## **Modifications de conventions comptables**

Le 1er janvier 2008, la société a adopté les recommandations des chapitres 1535, 3862 et 3863 du Manuel de l'ICCA.

### **Information à fournir concernant le capital**

Le chapitre 1535 « Informations à fournir concernant le capital » exige que des informations tant qualitatives que quantitatives soient présentées pour permettre aux utilisateurs des états financiers d'évaluer les objectifs, les politiques et les procédures de gestion du capital de la société. L'adoption de cette nouvelle norme n'a eu aucun effet sur les états financiers de la société au 31 décembre 2008.

### **Instruments financiers**

Les chapitres 3862 « Instruments financiers - informations à fournir » et 3863 « Instruments financiers - présentation » remplace le chapitre 3861 « Instruments financiers - informations à fournir et présentation ».

Le chapitre 3862 impose aux entités de fournir des informations au sujet de : a) l'importance des instruments financiers au regard de la situation financière et de la performance financière de l'entité et b) la nature et l'ampleur des risques découlant des instruments financiers auxquels l'entité est exposée, ainsi que la façon dont l'entité gère ces risques. Le chapitre 3863 comporte les mêmes exigences en matière de présentation des instruments financiers que le chapitre 3861. L'adoption de cette nouvelle norme n'a eu aucun effet sur les états financiers de la société au 31 décembre 2008.

## **Modifications futures de conventions comptables**

### **Écarts d'acquisition et actifs incorporels**

Le Conseil des normes comptables (CNC) a publié le chapitre 3064 « Écarts d'acquisition et actifs incorporels » en remplacement des chapitres 3062 « Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels » et 3450 « Frais de recherche et de développement ». Cette nouvelle norme établit des critères plus rigoureux concernant la comptabilisation initiale des actifs incorporels, y compris les actifs incorporels générés en interne. Cette nouvelle norme s'appliquera aux états financiers de la société débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2009. La société procède en ce moment à une appréciation de l'incidence future de cette nouvelle norme sur ses états financiers.

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

Le CNC a annoncé que les normes comptables au Canada seraient alignées sur les IFRS. La date de basculement des PCGR canadiens actuels aux IFRS a été établie au 1<sup>er</sup> janvier 2011. Bien que les IFRS utilisent un cadre conceptuel semblable à celui des PCGR canadiens, des différences significatives de méthodes comptables doivent être prises en compte. La société procède en ce moment à une appréciation de l'incidence future de ces nouvelles normes sur ses états financiers.

### **Regroupement d'entreprises**

Le CNC a publié le chapitre 1582, « Regroupements d'entreprises », en remplacement du chapitre 1581, « Regroupements d'entreprises ». Ce chapitre établit des normes pour la comptabilisation d'un regroupement d'entreprises. Il fournit un équivalent canadien à la norme IFRS 3, « Regroupements d'entreprises ». Cette nouvelle norme s'appliquera aux états financiers de la société débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2011. La société procède en ce moment à une appréciation de l'incidence future de cette nouvelle norme sur ses états financiers.

## États financiers consolidés

Le CNC a publié les chapitres 1601, « États financiers consolidés », et 1602, « Participation sans contrôle », qui remplacent conjointement le chapitre 1600, « États financiers consolidés ». Le chapitre 1601 établit des normes pour la préparation des états financiers consolidés. Le chapitre 1602 établit des normes pour la comptabilisation d'une participation sans contrôle dans une filiale dans des états financiers consolidés à la suite d'un regroupement d'entreprises. Ces nouvelles normes comptables s'appliqueront aux états financiers de la société débutant le 1<sup>er</sup> janvier 2011. La société procède en ce moment à une appréciation de l'incidence future de ces nouvelles normes sur ses états financiers.

## Instruments financiers

### Politique de gestion des risques financiers

La société effectue des opérations en devises étrangères et est exposée au risque de change. La société est également exposée au risque de taux d'intérêt en raison de la nature de ses instruments financiers. La gestion des risques financiers est assumée par la direction et la société n'a pas recours aux instruments financiers dérivés à des fins de spéculations.

### Risque de crédit

La société consent du crédit à ses clients dans le cours normal des affaires. Sur une base continue, elle effectue des enquêtes de crédit sur ses clients et maintient des provisions pour pertes potentielles sur créances. La société n'exige généralement pas de caution. Les annonceurs placent des annonces par l'entremise d'agences de publicité, de sorte qu'une agence de publicité peut représenter plusieurs clients. Au 31 décembre 2008, la société n'est exposée à aucun risque important à l'égard d'un client particulier (deux clients représentent 44 % des comptes clients en 2007).

Le tableau suivant présente les détails de l'âge des comptes clients et la provision pour créances douteuses correspondante :

	<u>31 décembre 2008</u>	<u>31 décembre 2007</u>
Courant	964 843 \$	426 485 \$
31-90 jours	1 822 777	618 278
91-150 jours	368 726	177 044
Plus de 150 jours	174 915	50 275
Moins : provisions pour créances douteuses	<u>(62 737)</u>	<u>(12 219)</u>
Total des comptes clients, net	<u><b>3 268 524 \$</b></u>	<u><b>1 259 863</b></u>

La valeur comptable des comptes clients est réduite d'une provision pour créances douteuses et le montant des mauvaises créances est présenté dans l'état des résultats consolidés dans les charges d'exploitation. Lorsqu'un montant à recevoir est jugé non recouvrable, il est radié contre la provision pour créances douteuses. Le recouvrement subséquent de montants ainsi radiés est crédité dans les charges d'exploitation dans l'état des résultats consolidés.

La trésorerie et les équivalents de trésorerie, les placements temporaires et les placements à long terme (à l'exception d'un montant de 5 509 \$ au 31 décembre 2008) sont conservés dans une banque à charte canadienne.

### Risque de liquidité

Un risque de liquidité survient lorsque les obligations financières dépassent les actifs financiers disponibles à tout moment. Dans le cadre de la gestion de son risque de liquidité, l'objectif de la société est de maintenir des réserves disponibles suffisantes pour respecter ses engagements à tout moment. La société atteint ce but en conservant suffisamment de trésorerie et d'équivalents de trésorerie.

Au 31 décembre 2008, la société détient 81 409 \$ en trésorerie et équivalents de trésorerie. De plus, la société bénéficie des facilités de crédit décrites à la note 12.

### Risque de taux d'intérêt

La société est exposée à un risque de taux d'intérêt à l'égard des avances des actionnaires dans le cas d'une fluctuation du taux préférentiel de la Banque du Canada. Au 31 décembre 2008, la société doit des

avances portant intérêt à des actionnaires pour un montant de 986 486 \$. Une variation de 1 % du taux préférentiel n'aurait pas un impact significatif sur les résultats de la société pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008. Ces avances des actionnaires sont décrites à la note 13.

La société gère son portefeuille de placements en fonction de ses besoins de trésorerie et de manière à optimiser ses revenus d'intérêts.

### Risque de change

Le risque de change pour les royautés n'est pas significatif puisque les royautés sont payables en dollars canadiens. Le risque de change se limite aux comptes à payer en euros. La hausse ou la baisse du taux de change n'aurait pas un impact significatif sur les résultats.

Au 31 décembre 2008, la trésorerie et les équivalents de trésorerie incluent un montant de 30 428 \$ US (37 262 \$ CA) et les comptes fournisseurs incluent un montant de 36 287 euros (59 246 \$ CA).

Au 31 décembre 2007, la trésorerie et les équivalents de trésorerie incluent un montant de 30 544 \$ US (30 181 \$ CA) et les comptes fournisseurs incluent un montant de 42 117 euros (60 766 \$ CA).

### Juste valeur

La société évalue la juste valeur de ses instruments financiers en se basant sur le taux d'intérêt courant, sur la valeur marchande et sur le prix des instruments financiers ayant des termes comparables.

La société a déterminé que la juste valeur de ses actifs et passifs financiers à court terme correspond à leur valeur comptable respective en date du bilan en raison de leur échéance à court terme.

Au 31 décembre 2008, les placements à long terme sont classés comme instruments financiers disponibles à la vente et sont comptabilisés au coût puisque la juste valeur de cet actif financier n'est pas disponible. La juste valeur des avances des actionnaires correspond approximativement à la valeur comptable parce qu'elles portent intérêt à des taux similaires aux taux du marché.

Au 31 décembre 2007, les placements à long terme sont classés comme détenus à des fins de transaction et sont comptabilisés à leur juste valeur.

### Événements subséquents

Le 1er janvier 2009, la société et ses filiales, 4306112 Canada inc. et NetWorldMedia inc., ont fusionné. Les activités des sociétés fusionnées seront poursuivies sous le nom BRANCHEZ-VOUS! inc. La fusion sera comptabilisée selon la méthode de la continuité des intérêts communs, soit à la valeur comptable des actifs et des passifs des sociétés.

Le 1er janvier 2009, BRANCHEZ-VOUS! a vendu une participation de 32% dans TonClip.com inc. pour 4 800 \$, de sorte que TonClip.com n'est plus sujette à influence significative de BRANCHEZ-VOUS! après cette date.

Le 6 mars 2009, BRANCHEZ-VOUS! a déménagé ses bureaux dans de nouveaux locaux au centre-ville de Montréal, ce qui permet à toute son équipe – incluant les anciens employés de NetWorldMedia – de se retrouver sous un même toit.

### Contrôle interne

En se fondant sur l'information que détient la direction, le chef de la direction et le chef de la direction des finances 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 2008.

## Risques et incertitudes

### Risques de défaut de clients majeurs

À cause de la récession, plusieurs entreprises, incluant plusieurs grandes entreprises, pourraient faire faillite ou cesser leurs activités. Les fabricants américains d'automobiles, incluant General Motors, qui est un important annonceur de BRANCHEZ-VOUS! – sont particulièrement à risque. S'ils devaient cesser leurs activités ou se placer sous la protection de la loi contre la faillite, cela affecterait négativement les revenus et les liquidités de la société.

### Variations liées à la conjoncture économique

La totalité des revenus de la société provient 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 récession économique pourrait causer une diminution des dépenses en publicité Internet, ce qui aurait un impact négatif 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 à 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 l'acquisition de NetWorldMedia contribue à l'atténuer.

### 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. L'arrivée ou le départ de sites représentés du réseau BV! Media et l'évolution de la relation d'affaires de la société avec les éditeurs qu'elle représente pourraient avoir un impact sur les revenus ou sur la profitabilité de la société. En 2008, par des accords contractuels et par l'acquisition de NetWorldMedia, BRANCHEZ-VOUS! a à la fois augmenté le nombre et la diversité des sites qu'elle représente, afin d'être moins dépendante d'un éditeur spécifique. Aucun éditeur tiers ne représentait plus de 6% des revenus de la société en 2008. BRANCHEZ-VOUS! a aussi acquis plusieurs sites web en 2008, 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. Il faut noter que maintenant quatre des six principaux gestionnaires sont également des actionnaires importants de la société. Cela réduit significativement le risque de départ de ses gestionnaires.

### 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 2008, il y avait 60 361 015 actions ordinaires de la société émises et en circulation.

### Déclarations prospectives

Certaines déclarations faites dans ce rapport de gestion, en particulier en 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 aux capitaux, ainsi que les incertitudes liées aux changements d'ordre général et sectoriel dans la conjoncture économique.

## **SEDAR**

De l'information additionnelle sur la société est disponible sur SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)) incluant l'avis de convocation à l'assemblée annuelle des actionnaires

( signé )

( signé )

**Patrick Pierra**

Co-président et chef de la direction

**Ramzy Metwalli, CMA**

Chef de la direction des finances