

●
Groupe
ODESIA



RAPPORT DE GESTION

Deuxième trimestre terminé le 30 Juin 2006

(Non vérifié)

Message aux Actionnaires

Chers actionnaires,

La direction du Groupe Odésia vous transmet les résultats de son second trimestre 2006. La progression continue de ses revenus au cours de ce deuxième trimestre est le résultat de l'intégration et l'exploitation du bureau de Paris et aussi le fait des premiers succès remportés par la force de vente nouvellement mise en place au premier trimestre.

La progression des revenus a été constante pour les premiers six mois de l'année. Depuis le début de l'année 2006, la croissance des revenus est de 33%. En effet, la société a généré plus de 3M\$ de revenus, soit en avance de 514 000\$ en rapport avec les six mois comparatifs de 2005. Les perspectives pour le prochain trimestre vont dans la même direction.

L'embauche de personnel de haut niveau entreprise au premier trimestre nous a permis de développer de nouvelles offres de services, telles que le Supply Chain Analytics, un service dédié au marché de la distribution et du service au détail. Nous préparons ces offres de services pour un lancement au quatrième trimestre de 2006.

L'évolution du Groupe Odesia respecte le plan établi par son équipe de direction et nous sommes confiants de présenter aux actionnaires de la société des projets de développement favorisant une croissance durable au cours des prochains trimestres.

Veillez agréer, chers actionnaires, l'expression de mes salutations distinguées.

(Signé) Nicolas Bonnafous

Le Président et Chef de la direction

Rapport de gestion

Le présent rapport de gestion (le « rapport ») porte sur les résultats d'exploitation de Groupe Odesia inc. (la « Société »), pour la période de 3 mois terminée le 30 juin 2006. Les commentaires contenus aux présentes visent à aider le lecteur à mieux comprendre les activités du Groupe Odesia inc. et relever les éléments-clés de ses états financiers.

Préparé conformément au *Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue*, ce rapport doit être lu en parallèle avec les états financiers pour la période de 3 mois terminée le 30 juin 2006 et les notes y afférentes. Également en conformité avec ce règlement, nous vous donnons avis que les états financiers intermédiaires consolidés du deuxième trimestre terminé le 30 juin 2006 n'ont pas été examinés par les vérificateurs de la Société.

Les états financiers de la Société ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada (« PCGR »). Aucune modification n'a été apportée au mode de présentation comptable par rapport aux états financiers vérifiés présentés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2005.

Les états financiers et le rapport ont été revus par le comité de vérification, des ressources humaines et de régie d'entreprise de la Société le 11 août 2006 et approuvés par son conseil d'administration le 11 août 2006. À moins d'indication contraire, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Groupe Odesia inc. est une société publique, dont les actions ordinaires sont inscrites sous le symbole « ODS » à la Bourse de croissance TSX.

Le présent trimestre terminé le 30 juin 2006 se caractérise par la croissance rapide de la filiale Odesia Europe.

Il n'y a aucun événement postérieur à la fin du deuxième trimestre 2006 à faire état aux présentes.

Perspectives

Certaines affirmations de cette analyse constituent des énoncés prospectifs, lesquels sont sujets à des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs qui peuvent impliquer que les résultats, le rendement et les réalisations réelles de la Société, ou ceux de son secteur d'activités, différeront sensiblement des résultats, du rendement et des réalisations exprimés ou sous-entendus par ces énoncés prospectifs.

Les déclarations formulées d'après les attentes actuelles de la direction comportent des risques et des incertitudes inhérents, connus ou non. Des verbes, à la forme affirmative ou négative, tels que « croire », « prévoir », « estimer », « s'attendre », « viser » et « évaluer » ainsi que des expressions apparentées sont utilisés pour ces commentaires prospectifs. Ces déclarations expriment les intentions, projets, attentes ou opinions de la Société sous réserve de la matérialisation de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs sur lesquels la Société n'a, dans bon nombre de cas, aucune emprise. Les résultats futurs pourraient être différents de ce qui est prévu. Le lecteur est mis en garde contre le risque d'accorder une confiance exagérée à toute information de nature prospective.

Analyses et commentaires

Résultats d'exploitation

	Exercice financier 2006		Exercice financier 2005			
	T2	T1	T4	T3	T2	T1
	30 juin 2006	31 mars 2006	30 nov. 2005	31 août 2005	31 mai 2005	28 février 2005
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Revenus	1 728 861	1 268 240	1 090 384	951 319	1 335 537	1 147 057
Gain net (perte)	(131 912)	(48 938)	108 881	1 682	(39 692)	18 390
Gain (perte) par action	(0,0055)	(0,0021)	0,0068	0,0001	(0,0025)	0,0011

Produits d'exploitation

Durant le trimestre terminé le 30 juin 2006, la Société a enregistré un chiffre d'affaires de 1 728 861\$, comparativement à 1 335 537\$ pour le trimestre terminé le 31 mai 2005, soit une hausse de 393 324\$. Des revenus de 372 702\$ provenant de la filiale Odesia Europe sont inclus dans le trimestre terminé le 30 juin 2006. L'acquisition de la filiale française s'est effectuée le 2 mars 2006 et depuis lors la croissance des revenus est soutenue.

Coûts des services fournis, frais d'exploitation et frais d'administration

Le coût des services fournis, frais d'exploitation et frais d'administration a été de \$1 877 918, comparativement à 1 228 436\$ pour le trimestre terminé le 31 mai 2005.

L'embauche de personnel de haut niveau et la forte croissance du bureau de Paris ont contribué à l'augmentation des coûts pour ce deuxième trimestre. En Europe la période transitoire relative à la mise en place rapide de personnel additionnel a créé une pression sur les charges pour ce deuxième trimestre. L'on devrait assister à une réduction de ces charges exceptionnelles lors des prochains trimestres.

Au cours de ce deuxième trimestre la Société a tenu son assemblée générale le 14 juin dernier et des charges non récurrentes y reliées ont été portées aux états financiers. Au deuxième trimestre la société a été également très active aux fins de négocier une acquisition qui ne s'est pas concrétisée, mais qui a toutefois généré des coûts, et ce, sans égard au temps consacré par la direction.

En ce qui touche les charges inhérentes aux paiements à base d'actions, une somme de 20 412\$ pour le régime d'unités différées en actions et une somme de 14 310\$ pour le régime d'options d'achat d'actions ont été inscrites. Nos vous prions de vous reporter à la note 5 des états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés pour en savoir plus sur la charge au titre de la rémunération à base d'actions

Perte Nette

Au cours du trimestre terminé le 30 juin 2006, la perte nette a été de 131 912\$ comparativement à une perte 39 692\$ pour le trimestre terminé le 31 mai 2005. La forte et rapide croissance de la filiale française, de l'intermandat parmi les consultants du bureau de Montréal et des honoraires liés à une recherche d'une cible à acquérir sont en grande partie responsables de cette perte.

Bilan

L'actif total de la Société se chiffre à 4 118 134\$ au 30 juin 2006 alors qu'il était de 3 080 645\$ au 31 mars 2006, soit une augmentation de 1 037 489\$. Outre le produit d'un placement privé et de l'exercice d'options, parmi les facteurs qui ont contribué à cette hausse, notons la hausse des comptes clients et la hausse des crédits d'impôts à recevoir de la Zone de commerce électronique.

Pour le premier semestre de cette année financière, l'actif total de la société se chiffre à 4 118 134\$ au 30 juin 2006 alors qu'il était de 3 542 839\$ au 31 décembre 2005.

Le passif à court terme pour ce deuxième trimestre s'établit à 1 903 066\$, alors qu'il était de 1 418 488\$ au 31 mars 2006. Ainsi, la marge de crédit, supporté par les comptes clients, a augmenté de près de 176 000\$. Des délais de paiement plus longs pratiqués généralement en France ont contribué à cette hausse.

Pour les premiers six mois, le passif à court terme s'établit à 1 903 066\$, alors qu'il était de 1 751 729\$ au 31 décembre 2005.

Liquidités et Ressources Financières

Au 30 juin 2006, le fonds de roulement était de 2 045 842\$ alors qu'il était de 1 662 156\$ au 31 mars 2006. Des comptes débiteurs totalisant la somme de 1 508 347\$ ont contribué largement à cette hausse.

Comparativement au 31 décembre 2005 alors qu'il était de 1 644 746\$, au 30 juin 2006, le fonds de roulement a atteint 2 045 842\$.

Flux de trésorerie

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Alors qu'ils étaient de (80 670\$) au premier trimestre 2006, les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation ont été de (474 340\$) au 30 juin 2006, causés par la croissance plus rapide d'actifs tels que les comptes clients et des crédits d'impôts à recevoir de la Zone de commerce électronique, comparativement au passif supporté par ces comptes clients.

Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Au 30 juin 2006, les flux de trésorerie utilisés par la Société pour les activités d'investissement ont été de l'ordre de 14 455\$ comparativement à une utilisation de 19 220\$ au 31 mars 2006.

Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Au cours de ce deuxième trimestre la Société a reçu des fonds provenant d'un placement privé et de l'exercice d'options, totalisant la somme de 514 865\$, ce qui a contribué largement à des flux liés aux activités de financement de l'ordre de 687 572\$ comparativement à 227 777\$ au 31 mars 2006.

Instruments financiers

La Société n'utilise pas d'instruments financiers dérivés.

Transaction hors bilan

La Société n'a réalisé aucune transaction hors bilan au cours de l'exercice terminé le 30 juin 2006.

Titres en circulation

Au 30 juin 2006, la Société avait 25 435 664 actions ordinaires en circulation.

La variation des actions ordinaires émises et en circulation pour la période de trois mois terminée le 30 juin 2006 s'explique comme suit :

	Nombre	\$
Solde au 31 mars 2006	23 902 330	1 743 895
Émises le 11 avril 2006 dans le cadre d'un placement privé	1 333 334	464 865
Émises le 24 avril 2006 à Canaccord Capital dans le cadre d'un exercice d'options	163 540	40 885
Émises le 20 juin 2006 à Canaccord Capital dans le cadre d'un exercice d'options	36 460	9 115
Solde au 30 juin 2006	25 435 664	2 258 760

Facteurs de Risques

Les affaires de la Société sont généralement sujettes à certains risques qui sont décrits comme suit :

Dépendance envers les clients importants

Un nombre limité de clients a, dans le passé, généré une partie importante des produits d'exploitation de la Société. La concentration des produits d'exploitation de la Société auprès d'un nombre limité de clients peut faire en sorte que ses produits d'exploitation et bénéfices fluctuent de manière appréciable d'un trimestre à l'autre. La Société s'attend à ce que, dans un avenir prévisible, les produits d'exploitation attribuables à un nombre relativement limité de clients continuent de représenter un pourcentage important de ses produits d'exploitation et rien ne garantit que les clients de la Société, y compris ses clients importants, continueront d'utiliser ses solutions ou qu'ils continueront à les utiliser au

même degré qu'auparavant. La perte d'un ou de plusieurs des clients importants de la Société ou une réduction importante de leur utilisation des services et solutions de la Société, y compris une perte ou une réduction causée par des facteurs hors du contrôle de la Société, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société. En outre, des retards dans le recouvrement (ou l'impossibilité de recouvrer) des comptes à recevoir de l'un des clients importants de la Société pourraient avoir des conséquences défavorables importantes sur ses liquidités ou son fonds de roulement.

Attentes des clients et prestation des services

Les services et solutions de la Société mettent souvent en oeuvre des systèmes d'information et logiciels complexes qui sont essentiels aux opérations de ses clients. Le défaut de la Société de répondre aux attentes des clients dans la mise en oeuvre de solutions appropriées et dans l'exécution de ses services, notamment en ce qui a trait à la qualité, au coût et à la rapidité, pourrait ternir sa réputation dans le secteur des services en intelligence d'affaires et avoir un effet défavorable sur sa capacité de garder ses clients et de se faire de nouveaux clients. Dans le cas où un client ne serait pas satisfait des solutions ou services de la Société, ce dernier prendra généralement à sa charge les ressources humaines et autres ressources supplémentaires nécessaires pour donner satisfaction au client. Les frais ainsi engagés se traduiront habituellement par une marge réduite à l'égard des contrats et pourraient avoir un effet défavorable important sur l'entreprise de la Société, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Relations à long terme avec les clients

Le succès futur de la Société est en grande partie tributaire de sa capacité d'entretenir des relations à long terme avec ses clients. La Société pourrait ne pas parvenir à entretenir des relations avec les nouveaux clients, et ses relations avec ses clients existants ou de nouveaux clients pourraient ne pas être fructueuses. Le défaut de la Société d'entretenir des relations à long terme avec ses clients pourrait entraîner des baisses de ses produits d'exploitation et de sa rentabilité.

La gestion de la croissance et le développement de marché

La Société prévoit que ses activités et l'industrie dans laquelle elle est active continueront d'évoluer rapidement. La Société prévoit augmenter de façon importante ses efforts de commercialisation, sa capacité de fournir des solutions et services à ses clients, tant au Canada qu'à l'étranger, et le nombre de personnes à son emploi. Si la Société connaît une croissance rapide, sa capacité à être rentable pourra dépendre, entre autres, de sa capacité à gérer en même temps un nombre important de ressources humaines et de projets en intelligence d'affaires. Le défaut des dirigeants de la Société de réagir avec efficacité aux changements technologiques et dans les conditions d'affaires, et de gérer ces changements, pourrait avoir des conséquences défavorables importantes sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

La vulnérabilité face à la demande

Certaines grandes entreprises tentent de restreindre le nombre de fournisseurs auxquels elles font appel dans le domaine des technologies de l'information. Malgré le fait que par son expertise pointue et la qualité de ses services elle se distingue de ses concurrents, la Société pourrait être vulnérable aux fluctuations de la demande à l'égard des solutions en matière d'intelligence d'affaires. Comme la Société tire la vaste majorité de ses revenus des services spécialisés en intelligence d'affaires auprès de sa clientèle, les revenus provenant de ses services représenteront une part importante des revenus de la Société dans un avenir prévisible. Par conséquent, si la demande à l'égard des services dans le domaine des technologies de l'information, plus particulièrement à l'égard des services spécialisés offerts par la Société, diminue de façon importante, l'entreprise et les résultats d'exploitation pourraient être touchés de façon défavorable.

L'importance et les coûts de la main-d'oeuvre

La Société dépendra des services de ses employés spécialisés et de son personnel de direction. La perte de l'une de ces personnes pourrait avoir une incidence défavorable importante sur l'entreprise, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. La réussite de la Société sera largement tributaire de son habileté continue à identifier, embaucher, former, motiver et conserver des employés de direction, employés spécialisés et du personnel de vente et de commercialisation hautement compétent. La concurrence à l'égard de ses employés peut être intense et la Société ne peut assurer qu'elle sera en mesure d'attirer du personnel spécialisé ou de direction hautement compétent à l'avenir. Son incapacité à attirer et à conserver le personnel de direction et technique, les employés des ventes et de commercialisation nécessaire pourrait avoir une incidence défavorable sur sa croissance et sa rentabilité future. La Société pourrait être obligée d'augmenter la rémunération versée aux employés actuels ou aux nouveaux employés de façon telle que ses dépenses d'exploitation pourraient être substantiellement augmentées.

Les acquisitions

À l'avenir, la Société pourra procéder à des acquisitions sélectives d'entreprises ou de produits qui, selon elle, complètent sa gamme de services et de solutions dans le domaine de l'intelligence d'affaires. Il est possible que la Société ne soit pas en mesure de repérer les possibilités d'acquisition appropriées à des prix raisonnables, qu'elle ne soit pas en mesure de réaliser une acquisition ou encore intégrer avec succès les activités acquises ou une nouvelle gamme de services. Au surplus, il est possible que la Société fasse l'objet de concurrence de sociétés pour réaliser des acquisitions, dont la concurrence de d'autres sociétés ayant des ressources beaucoup plus importantes que les siennes.

La concurrence et l'évolution technologique

Le marché canadien et nord-américain des spécialistes de l'intelligence d'affaires est l'affaire d'entreprises de modeste taille. Généralement, ces entreprises se spécialisent dans un champ d'activités très pointu et très peu d'entre elles offrent des services complets dans ce domaine. Dans le but de demeurer à la fine pointe de la technologie, la Société devra développer une gamme complète de solutions. Que ce soit une concurrence livrée par de nouveaux arrivants offrant des solutions d'intelligence d'affaires, ou d'entreprises déjà établies, la concurrence au sein de l'industrie d'intelligence d'affaires d'entreprises offrant des solutions semblables à celles qu'offrira la Société devrait augmenter au cours des prochaines années. Certains concurrents de la Société pourraient avoir des ressources financières, techniques et de commercialisation qui pourraient être significativement supérieures à celles de la Société. Des progrès technologiques et le développement de certains produits ou solutions par des concurrents de la Société pourraient avoir pour effet de rendre désuets les produits ou solutions de la Société ou d'en réduire leur utilité pour les clients.

Établissement des prix en fonction du marché

Le marché concurrentiel dans lequel la Société compte faire affaires pourrait amener à la Société à réduire ses prix. Si ses concurrents offrent des escomptes importants sur certains services qu'ils offrent afin de reprendre des parts de marché ou d'en gagner de nouvelles ou d'offrir d'autres services dans le domaine de l'intelligence d'affaires, la Société pourrait devoir baisser ses prix et offrir d'autres modalités favorables de paiement afin de livrer concurrence de manière efficace. De tels changements pourraient réduire les marges bénéficiaires et avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation de la Société.

Incertitude reliée au marché des technologies de l'information

Le marché à l'égard des services que la Société offrira est tributaire des conditions économiques qui touchent le marché des technologies de l'information, plus particulièrement les services offerts en matière d'intelligence d'affaires. Des replis de l'économie pourraient faire en sorte que les clients annulent ou retardent des commandes à l'égard de ces services. Dans ce contexte, les clients pourraient connaître des difficultés financières, ne pas s'offrir ses services ou reporter les budgets pour procéder à la mise en place

des solutions offertes par la Société ou cesser de faire affaires. À son tour, cette situation pourrait entraîner des cycles de vente plus longs, des retards ou des défauts de paiement ou de perception ainsi que des pressions sur les prix ce qui ferait en sorte que la Société réaliserait des revenus et des marges inférieurs.

Les besoins additionnels en capitaux

La Société devra trouver les fonds nécessaires dans le but de réaliser son plan d'affaires. La Société estime que les flux de trésorerie nets résultant de ses financements et ses revenus d'exploitation prévus seront suffisants à cette fin. Dans l'hypothèse où les plans de la Société étaient modifiés ou si les revenus ne comblent pas tous les besoins tel que prévu à l'origine, il est possible qu'un financement supplémentaire soit nécessaire. Il n'existe aucune garantie à l'effet que les capitaux additionnels, si nécessaires, seraient disponibles à des conditions qui seraient acceptables pour la Société et selon des modalités qui favoriseraient sa croissance.

Crédits d'impôts

La Société bénéficie présentement du programme de la Zone de Commerce Électronique de Montréal et profite ainsi d'un crédit fiscal de 35 % sur l'augmentation de sa masse salariale. Aucune assurance ne peut être donnée que les règlements sur les taxes allouant ces bénéfices ne seront pas amendés dans le futur. Des modifications aux lois fiscales ou un changement de contrôle de la Société pourraient empêcher la Société de continuer de prendre avantage de ces bénéfices et pourraient avoir un résultat négatif sur les résultats d'exploitation de la Société.

Taux de change

Une partie des revenus de la Société est gagnée en euros, mais une plus grande partie de ses frais d'exploitation est engagée en dollars canadiens. Les fluctuations du taux de change entre les devises étrangères pourraient avoir une incidence défavorable sur la Société, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Vous trouverez davantage de renseignements concernant la Société en consultant le site de Sedar (www.sedar.com).

Montréal, le 11 août 2006

(Signé) Nicolas Bonnafous

Nicolas Bonnafous, président et chef de la direction.

(Signé) Christian Dufour

Christian Dufour, vice-président finances et secrétaire du conseil.

Renseignements sur la Société

Administrateurs

Jacques Topping
Québec (Québec)

Nicolas Bonnafous
Longueuil (Québec)

Jean-Pierre Dubé
Mont Saint-Hilaire (Québec)

André Malo
Saint-Bruno-de-Montarville, (Québec)

Jan Czech
Laval (Québec)

Conseillers juridiques

McCarthy Tétrault s.e.n.c.r.l.
Avocats

Agent chargé de la tenue des registres et des transferts

Services aux investisseurs Computershare inc.
1500 rue Université,
Bureau 7001
Montréal (Québec)
H3A 3S8

Inscription boursière

Bourse de Croissance TSX
Symbole : ODS

Cusip: 675848105

Rapport annuel

Des exemplaires additionnels de ce rapport seront expédiés sur demande écrite à :
Groupe Odesia inc.
1155 University,
Bureau 800
Montréal (Québec)
H3B 3A7
Télécopieur: (514) 876-9205
Courriel : cdufour@odesia.com

Dirigeants

Nicolas Bonnafous, président et chef de la direction
Longueuil (Québec)

Jean-Pierre Dubé, vice-président exécutif
Mont Saint-Hilaire (Québec)

Christian Dufour, vice-président finances
Saint-Jean-Sur-Richelieu (Québec)

Vérificateurs

Raymond Chabot Grant Thornton, s.e.n.c.r.l.
Comptables agréés.

Siège social

Groupe Odesia inc.
1155 University,
Bureau 800
Montréal (Québec)
H3B 3A7

Téléphone: (514) 876-1155
Télécopieur: (514) 876-9205