

Atrium Innovations Inc.



**NOTICE ANNUELLE
POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE 2008**

Le 30 mars 2009

TABLE DES MATIÈRES

1.	STRUCTURE DE L'ENTREPRISE	5
1.1	Dénomination sociale et constitution	5
1.2	Liens intersociétés	5
2.	DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE.....	7
2.1	Survol	7
2.2	Historique	7
2.3	Exercice 2006	8
2.4	Exercice 2007	9
2.5	Exercice 2008	10
2.6	Exercice en cours	11
3.	DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE	11
3.1	Survol de la Société.....	11
3.2	Produits.....	12
3.3	Ventes et marketing.....	15
3.4	Nouveaux produits	17
3.5	Concurrence	19
3.6	Fabrication et approvisionnement	20
3.7	Propriété intellectuelle.....	21
3.8	Facteurs de risque.....	21
4.	DIVIDENDES.....	21
4.1	Dividendes.....	21
5.	DESCRIPTION GÉNÉRALE DU CAPITAL SOCIAL.....	22
5.1	Description générale du capital social.....	22
6.	MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DE TITRES	22
6.1	Cours et volume des opérations	22
7.	TITRES ENTIÉRCÉS ET TITRES ASSUJETTIS A UNE RESTRICTION CONTRACTUELLE A LA LIBRE CESSION	23
7.1	Titres entiercés et titres assujettis à une restriction contractuelle à la libre cession.....	23
8.	ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	24
8.1	Administrateurs	24
8.2	Dirigeants	24
8.3	Interdictions d'opérations, faillites, amendes ou sanctions.....	26
9.	LITIGES	27
9.1	Litiges.....	27
10.	DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES.....	28
11.	AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES.....	29

	11.1	Agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres	29
12.		CONTRATS IMPORTANTS.....	29
	12.1	Contrats importants	29
13.		EXPERTS	29
14.		INFORMATIONS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION	29
	14.1	Composition du comité de vérification	30
	14.2	Formation et expérience pertinente	30
	14.3	Politiques et procédures d’approbation préalable	30
	14.4	Honoraires des vérificateurs externes	30
15.		RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES	31
	15.1	Renseignements complémentaires	31
16.		DÉCLARATIONS PROSPECTIVES.....	32
	16.1	Déclarations prospectives.....	32

Dans la présente notice annuelle, à moins que le contexte ne l'exige autrement, i) toutes les références à « Atrium Innovations », à « Atrium » ou à « la Société », de même que l'utilisation des mots « nous », « notre » et « nos » et les termes de même nature, désignent collectivement Atrium Innovations Inc. et, à moins d'indication contraire, ses filiales, et ii) le symbole « \$ » de même que le mot « dollars » désignent des dollars américains, tandis que le symbole « \$ CA » désigne des dollars canadiens.

1. STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

1.1 Dénomination sociale et constitution

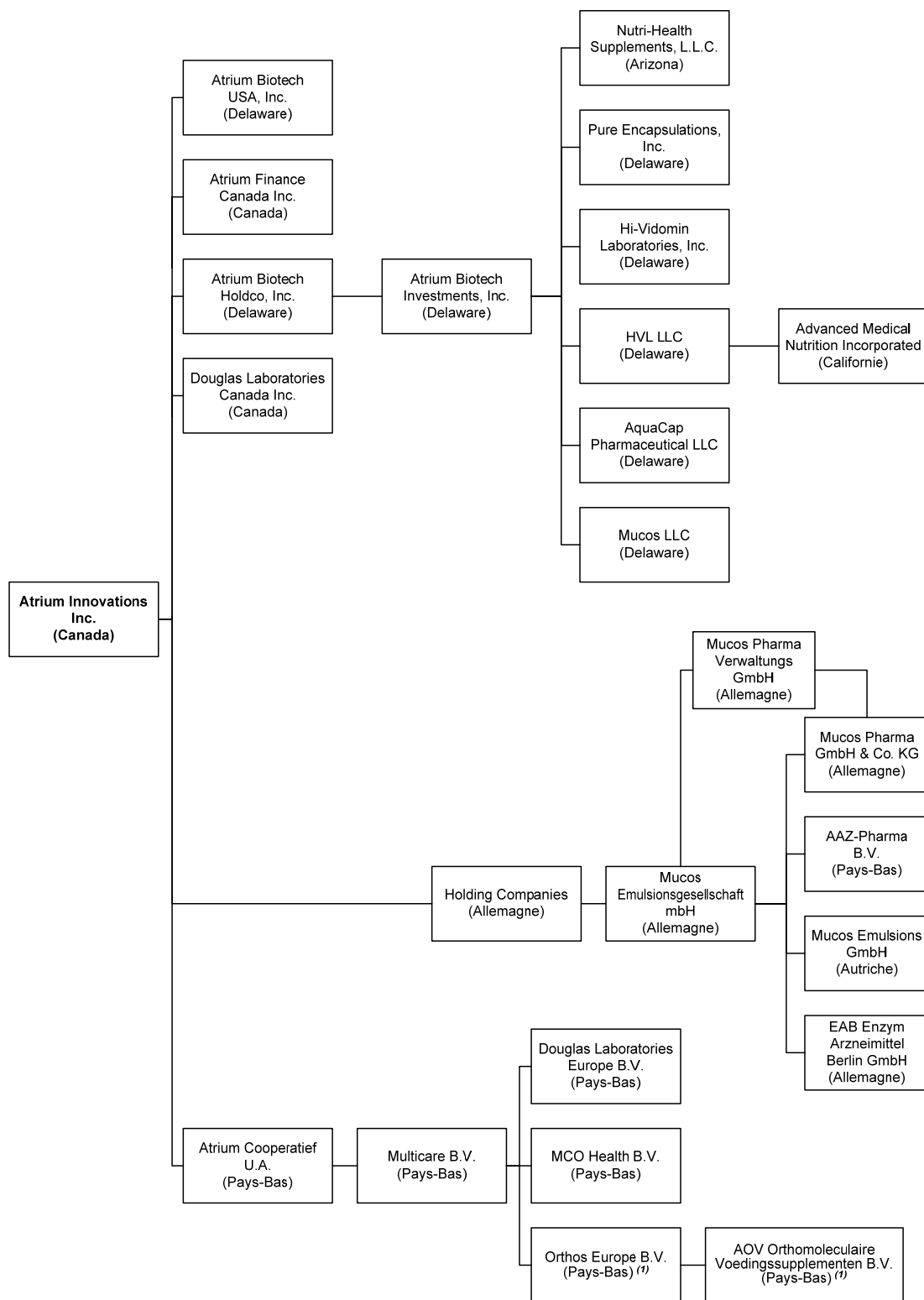
Atrium Innovations Inc. a été constituée en personne morale le 10 décembre 1999 en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Les statuts constitutifs ont été modifiés le 19 septembre 2000 pour effectuer une restructuration du capital social, redésigner les actions ordinaires émises et en circulation en actions à droit de vote subalterne et créer une nouvelle catégorie d'actions à droit de vote multiple. Le 10 mars 2005, nous avons de nouveau modifié nos statuts constitutifs de manière à fractionner les actions émises et en circulation à raison de quatre pour une, à restructurer notre capital social et à retirer les restrictions relatives aux sociétés fermées qui y figuraient. Le 11 mai 2007, nous avons modifié encore une fois nos statuts constitutifs afin de changer la raison sociale de la Société, soit « Atrium Biotechnologies Inc./Les Biotechnologies Atrium inc. » pour qu'elle devienne « Atrium Innovations Inc. », de restructurer notre capital social, de redésigner les actions à droit de vote subalterne alors émises et en circulation en actions ordinaires, d'annuler la catégorie d'actions à droit de vote multiple, dont aucune action n'était alors émise et en circulation, et de modifier, à des fins d'harmonisation, les droits, privilèges, conditions et restrictions rattachés aux actions ordinaires et aux actions privilégiées de la Société.

Notre capital social autorisé est constitué d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'actions privilégiées pouvant être émises en séries.

Notre siège social est situé au 1405, boulevard du Parc-Technologique, Québec (Québec), Canada G1P 4P5. Le numéro de téléphone est (418) 652-1116 et le numéro de télécopieur (418) 652-0151. Notre site Internet est le suivant : www.atrium-innov.com.

1.2 Liens intersociétés

Le diagramme qui suit décrit notre structure corporative, au 30 mars 2009, ainsi que les territoires de constitution de chacune de nos principales filiales. Toutes nos filiales sont détenues, directement ou indirectement, en propriété exclusive.



⁽¹⁾ Orthos Europe B.V. (« Orthos ») et AOV Orthomoleculaire Voedingssupplementen B.V. (« AOV ») sont en train de fusionner, après quoi AOV sera intégrée à Orthos, et l'entité résultante fusionnera par la suite avec MCO Health B.V. (« MCO »). Cette fusion devrait être réalisée en 2009.

2. DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE

2.1 Survol

Atrium Innovations Inc. est un chef de file reconnu mondialement dans l'innovation, la formulation, la production et la commercialisation de produits éprouvés scientifiquement, cautionnés par les professionnels de la santé et destinés à l'industrie de la santé et de la nutrition. Nous ciblons principalement les segments en croissance des marchés de la santé et de la nutrition, qui bénéficient des tendances découlant du vieillissement de la population et de l'intérêt pour un mode de vie sain. Atrium commercialise un vaste portefeuille de produits finis par l'intermédiaire de son réseau de ventes et marketing hautement spécialisé desservant plus de 35 pays, principalement en Amérique du Nord et en Europe. La Société compte environ 800 employés et elle exploite sept installations de fabrication.

2.2 Historique

De 1991 jusqu'à la fin de 1999, nous avons exploité notre entreprise en tant que division d'Æterna Zentaris Inc. (« Æterna Zentaris ») (auparavant Les Laboratoires Æterna Inc.), une société ouverte du secteur de la biopharmaceutique inscrite à la cote de la Bourse de Toronto et du NASDAQ Stock Market. Au cours de cette période, nous avons développé un certain nombre de produits qui ont été commercialisés avec succès dans les industries des cosmétiques et de la nutrition. Les flux de trésorerie provenant de ces activités ont aidé Æterna Zentaris à financer sa recherche biopharmaceutique. En décembre 1999, la Société (dont l'ancienne raison sociale était Atrium Biotechnologies Inc./Les Biotechnologies Atrium inc.) a été établie en tant que filiale distincte d'Æterna Zentaris. En échange d'une participation de 100 %, Æterna Zentaris nous a transféré sa division des cosmétiques et de la nutrition, y compris les éléments d'actif et les marques de commerce y afférentes, de même que le droit exclusif d'utiliser les brevets d'Æterna Zentaris dans les industries des cosmétiques et de la nutrition.

Avant de constituer Atrium Biotechnologies en filiale distincte, Æterna Zentaris a attentivement analysé les marchés de la santé et des soins personnels et a élaboré un plan stratégique conçu pour nous permettre de nous imposer comme chef de file international en matière de développement, de fabrication et de commercialisation de produits à valeur ajoutée innovateurs dans nos industries. Adoptant le modèle d'affaires de grandes sociétés pharmaceutiques, nous avons décidé d'équilibrer nos efforts de développement de produits à l'interne avec l'acquisition de produits et l'obtention de licences de commercialisation afin d'élargir notre portefeuille. Pour commercialiser efficacement nos produits, nous avons également très vite reconnu le besoin de constituer une organisation de vente et de marketing direct dans des marchés géographiques clés, tout en nous appuyant sur un solide réseau international de distributeurs.

Pour financer notre stratégie de croissance, nous avons conclu avec SGF Soquia Inc. et Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) (le « Fonds FTQ ») deux placements privés en 2000, pour un produit total de 13,7 millions de dollars et en 2005, un premier appel public à l'épargne (« PAPE ») d'une somme globale de 61 millions de dollars, duquel nous avons reçu un produit brut de 41 millions de dollars. Ces financements, de même que les flux de trésorerie provenant de l'exploitation, l'utilisation prudente du levier financier et une stratégie d'acquisition disciplinée,

nous ont permis de réaliser 17 acquisitions stratégiques entre septembre 2000 et janvier 2009, pour une contrepartie totale d'environ 478 millions de dollars, dans les deux divisions que nous exploitions, soit la division Santé et nutrition (la division « S&N ») (10 acquisitions) et la division Ingrédients actifs et spécialités chimiques (la division « IA&SC ») (7 acquisitions). Cette dernière a été vendue en mai 2008 conformément à la description donnée ci-dessous. Les acquisitions réalisées par le secteur de la santé et de la nutrition comprennent celles de Biotherapies Inc. (États-Unis) en septembre 2000, Pure Encapsulations, Inc. (États-Unis) en mars 2004, Douglas Laboratories (HVL Parent Incorporated) (États-Unis) en décembre 2005, Douglas Laboratoires Canada Inc. (Canada) en septembre 2006, AquaCap Pharmaceutical, Inc. (« AquaCap ») (États-Unis) en janvier 2007, Mucos Emulsionsgesellschaft mbH Chemisch-pharmazeutische Betriebe (« Mucos ») (Allemagne) en juillet 2007, Multicare B.V. (« Multicare ») (Pays-Bas) en février 2008, Orthos Europe B.V (« Orthos ») (Pays-Bas) en septembre 2008, EAB Enzym-Arzneimittel-Berlin (« EAB ») (Allemagne) en décembre 2008, avec prise d'effet le 2 janvier 2009, et Nutri-Health Supplements, L.L.C. (États-Unis) également en décembre 2008.

En 2008, nous avons poursuivi le recentrage stratégique de nos activités afin de nous concentrer uniquement sur le domaine de la santé et de la nutrition, ce qui a donné lieu à la vente de notre division IA&SC. Cette décision faisait suite à un processus de réévaluation stratégique de la division IA&SC annoncé le 18 décembre 2007. La vente de la division IA&SC a été conclue le 22 mai 2008 pour un produit total de 166,4 millions de dollars en trésorerie, sous réserve d'un ajustement au fonds de roulement postérieur à la clôture.

À moins d'indication contraire, l'information donnée dans le présent document, y compris l'information financière, ne comprend pas de données relatives à la division IA&SC.

2.3 Exercice 2006

En septembre 2006, nous avons acquis les actifs de Douglas Laboratoires Canada (« DL Canada »), une entreprise de London (Ontario), pour un montant approximatif de 4 millions de dollars. DL Canada commercialise au Canada depuis 2000 les produits de santé et de nutrition de HVL Parent Incorporated (« Douglas Laboratories »), une entreprise de Pittsburgh (Pennsylvanie) que nous avons acquise en décembre 2005.

En octobre 2006, nous avons complété un placement secondaire sur la base d'une prise ferme de 3 930 000 actions à droit de vote subalterne au prix de 15,80 \$ CA l'action pour un produit brut revenant aux actionnaires vendeurs de 62 M\$ CA. Sur les 3 930 000 actions, 3 485 000 ont été vendues par Æterna Zentaris, le principal actionnaire d'Atrium à cette date. Les 445 000 actions restantes ont été vendues par six hauts dirigeants d'Atrium, suivant l'exercice d'une partie de leurs options d'achat d'actions. La Société a reçu approximativement 1,4 M\$ CA au moment de l'exercice de ces options. Au moment de la clôture de ce placement secondaire, les 11 052 996 actions à droit de vote multiple restantes d'Atrium encore détenues par Æterna Zentaris ont été automatiquement converties en actions à droit de vote subalterne sur la base d'une action pour une conformément aux statuts de la Société. Après la clôture, Æterna Zentaris détenait 11 052 996 actions à droit de vote subalterne représentant approximativement 36 % de toutes les actions en circulation. Æterna Zentaris a complété la distribution du solde de sa participation dans Atrium à ses actionnaires le 2 janvier 2007. Depuis le 3 janvier 2007, Æterna

Zentaris n'est plus actionnaire d'Atrium. Toutes les actions à droits de vote multiple étaient la propriété d'Æterna Zentaris. En mai 2007, nous avons modifié nos statuts constitutifs afin d'annuler cette catégorie d'actions.

La décision d'Æterna Zentaris de vendre et de distribuer sa participation dans Atrium représente l'aboutissement d'un processus d'examen long et détaillé au cours duquel la direction et le conseil d'administration d'Æterna Zentaris ont étudié plusieurs options stratégiques quant à la meilleure façon de mettre en œuvre son plan d'affaires, qui consiste à devenir une société entièrement axée sur la biopharmaceutique. Depuis la suite de la clôture de ce placement secondaire, Æterna Zentaris n'est plus l'actionnaire majoritaire d'Atrium.

2.4 Exercice 2007

En janvier 2007, nous avons fait l'acquisition d'AquaCap Pharmaceutical, Inc. (« AquaCap »), une société de Philadelphie, en Pennsylvanie, pour la somme de 22,1 millions de dollars. AquaCap est la plus grande entreprise spécialisée dans le développement et la fabrication de capsules remplies de liquide au sein de l'industrie des suppléments nutritionnels aux États-Unis. Cette acquisition nous a permis de renforcer davantage notre position de chef de file aux États-Unis. La technologie avancée d'AquaCap nous permettra de continuer à offrir à nos clients des produits novateurs et de qualité.

Le 31 mai 2007, M. Pierre Laurin, président du conseil, a annoncé la nomination de M. Pierre Fitzgibbon au poste de président et chef de la direction de la Société, en remplacement de M. Luc Dupont, qui a continué de siéger au conseil jusqu'en décembre 2007. M. Fitzgibbon a été nommé au conseil en août 2007.

Après avoir obtenu l'approbation des actionnaires lors de l'assemblée générale annuelle tenue en mai 2007, nous avons changé notre raison sociale, auparavant Atrium Biotechnologies Inc./Les Biotechnologies Atrium inc., pour qu'elle devienne Atrium Innovations Inc. Ce changement a été apporté afin de clarifier notre image et reconnaître nos progrès et notre diversification au fil des ans en tant que chef de file dans la fabrication et la commercialisation de produits novateurs destinés à de nombreux secteurs industriels.

Nous avons aussi redésigné les actions à droit de vote subalterne en actions ordinaires et annulé la catégorie d'actions à droit de vote multiple.

En juillet 2007, nous avons modifié notre facilité de crédit rotatif qui avait été mise en place en janvier 2005 avec un syndicat de banques. Cette facilité de crédit de 5 ans peut être prolongée de un an à chaque date anniversaire en 2008 et 2009. Nous n'avons pas prolongé sa durée à la date anniversaire en 2008 et avons décidé de ne pas le faire non plus en 2009. À la suite de la vente de notre division IA&SC en mai 2008, nous avons modifié cette facilité en réduisant le montant autorisé de 50 millions de dollars pour le ramener à 300 millions de dollars. Cette facilité de crédit expire en juillet 2012.

Également en juillet 2007, nous avons fait l'acquisition de Mucos Emulsionsgesellschaft mbH Chemisch-Pharmazeutische Betriebe (« Mucos »), une société allemande, pour la somme de 178,8 millions de dollars. Mucos, dont la principale marque est WobenzymTM, commercialise des produits à base d'enzymes depuis près de 50 ans. Cette acquisition nous a permis de nous implanter davantage en Europe et nous a donné accès au marché allemand.

En novembre 2007, nous avons conclu une nouvelle facilité de crédit de 36,6 M\$ CA avec le Fonds FTQ qui s'ajoute à une facilité de crédit précédente conclue en 2004, pour un total de 50 M\$ CA. Cette facilité de crédit de cinq ans, accordée sous forme de dette subordonnée non convertible, est assujettie à un remboursement complet à l'échéance du prêt, en 2012. Cette facilité de crédit a été modifiée à nouveau en 2008, comme le décrit la section 2.5 ci-dessous, de façon à prolonger de mai 2008 au 31 décembre 2008 la période durant laquelle la Société avait le droit d'utiliser cette facilité de crédit. Cependant, la Société ne s'est pas prévaluée de cette option et, depuis le 31 décembre 2008, elle ne peut plus le faire. Un montant de 13,4 M\$ CA est actuellement inutilisé.

En décembre 2007, nous avons annoncé notre décision d'entreprendre un processus de réévaluation stratégique de notre division IA&SC. Ce processus de réévaluation stratégique était motivé par notre volonté de nous concentrer sur nos activités dans le secteur de la santé et nutrition et il avait pour but de permettre aux deux divisions d'Atrium de s'appuyer sur leur propre structure de capital afin de mettre en œuvre de façon optimale leur plan de développement respectif compte tenu de leurs nombreux projets de développement.

2.5 Exercice 2008

En février 2008, nous avons fait l'acquisition de Multicare B.V. (« Multicare »), une société établie à Almere, aux Pays-Bas, pour une contrepartie totale de 25,3 millions de dollars. De ce montant, une somme de 23,9 millions de dollars a été payée au comptant et le solde a été payé par l'émission de 81 128 actions ordinaires de la Société nouvellement émises à l'un des actionnaires vendeurs de Multicare. Multicare, par l'intermédiaire de sa filiale MCO Health B.V. (« MCO Health »), fabrique et commercialise une gamme complète de suppléments nutritionnels, principalement auprès des spécialistes des soins de santé aux Pays-Bas.

Le 4 avril 2008, nous avons conclu avec AXA Private Equity une convention d'achat visant la vente de notre division IA&SC, sous réserve de certaines conditions avant la clôture. Cette vente faisait suite à un processus de réévaluation stratégique de cette division annoncé en décembre 2007. La vente de la division IA&SC à AXA Private Equity a été conclue en mai 2008 pour une contrepartie de 166,4 millions de dollars comptant, sous réserve d'ajustements au fonds de roulement.

Comme nous l'avons décrit précédemment dans la section 2.4 intitulée « Exercice 2007 », nous avons modifié notre facilité de crédit existante, qui avait été mise en place en 2005 avec un syndicat de banques.

Comme nous l'avons décrit précédemment dans la section 2.4 intitulée « Exercice 2007 », la facilité de crédit obtenue du Fonds FTQ en 2004 et modifiée en novembre 2007 a encore une fois été modifiée en mai 2008 de façon à prolonger de mai 2008 au 31 décembre 2008 la période durant laquelle la Société avait le droit d'utiliser cette facilité de crédit. Comme nous l'avons

mentionné ci-dessus, la Société ne peut plus utiliser cette facilité de crédit depuis le 31 décembre 2008.

En septembre 2008, nous avons fait l'acquisition d'Orthos Europe B.V. (« Orthos ») pour la somme de 12,2 millions de dollars. Ayant son siège social aux Pays-Bas, la filiale d'Orthos, AOV Orthomoléculaire Voedingssupplementen B.V. (« AOV ») développe des suppléments nutritionnels commercialisés par l'intermédiaire des professionnels de la santé sous la marque de commerce AOV.

En décembre 2008, nous avons conclu une entente afin de prodéder à l'acquisition de la société EAB Enzym Arzneimittel Berlin GmbH (« EAB »). EAB est une société de Berlin, en Allemagne, qui fabrique la totalité des produits à base d'enzymes de Mucos. Le prix de cette acquisition était de 19 millions de dollars. De plus, EAB avait une dette à long terme de 9.1 millions de dollars. Cette acquisition a été complétée le 2 janvier 2009.

En décembre 2008, nous avons fait l'acquisition de Nutri-Health Supplements, L.L.C. (« NHS ») pour une première contrepartie de 24,2 millions de dollars. Deux autres paiements conditionnels ont été structurés en fonction de la croissance du bénéfice avant impôts, intérêts et amortissement (« BAIIA ») de NHS en 2009 et 2010. NHS, dont le siège social se trouve en Arizona, aux États-Unis, commercialise des suppléments nutritionnels principalement dans le réseau de la vente directe au consommateur.

2.6 Exercice en cours

En 2009, la Société poursuivra sa mission à titre de chef de file dans l'innovation, la formulation, la production et la commercialisation de produits éprouvés scientifiquement, cautionnés par les professionnels de la santé et destinés à l'industrie de la santé et de la nutrition.

3. DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

3.1 Survol de la Société

Nous sommes un chef de file reconnu dans le développement, la fabrication et la commercialisation de produits éprouvés scientifiquement, cautionnés par les professionnels de la santé et destinés à l'industrie de la santé et de la nutrition. Notre siège social est situé à Québec (Québec). Nous avons également des bureaux, des installations de fabrication et des entrepôts stratégiquement situés au Canada, aux États-Unis, aux Pays-Bas, en Espagne et en Allemagne. Au 31 décembre 2008, nous comptons environ 800 employés, dont 36 personnes affectées au développement des affaires et de produits, environ 500 à la production et à la logistique, et 156 aux ventes et au marketing, auxquelles s'ajoutent environ 145 employés dans les domaines des finances, de l'administration et autres. Plusieurs de nos employés en ventes et en marketing ont une formation scientifique, ce qui leur permet de répondre aux besoins de notre clientèle.

Nous développons, fabriquons et commercialisons plus de 1350 produits finis destinés au secteur de la santé et de la nutrition. Ces produits, qui proviennent principalement de sources naturelles, incluent des vitamines, des minéraux et des produits spécialisés. Innovateurs et haut de gamme, ces produits ne sont pas destinés aux marchés de masse. Ils sont commercialisés principalement

par l'entremise de professionnels de la santé, tels que les médecins, chiropraticiens et naturopathes, principalement en Amérique du Nord et en Europe, de même que par vente directe au consommateur et par l'intermédiaire des magasins d'aliments naturels, et s'appuient sur des formules scientifiquement éprouvées pour optimiser les bénéfices pour la santé.

Certains de nos produits sont offerts dans plus de 35 pays par l'intermédiaire d'un réseau de plus de 50 distributeurs spécialisés ciblant des marchés de niche. La quasi-totalité des produits de santé et de nutrition sont fabriqués dans nos installations de Québec (Québec), Sudbury (Massachusetts), Pittsburgh (Pennsylvanie), Philadelphie (Pennsylvanie), Almere, aux Pays-Bas, Cottonwood (Arizona) et Berlin, en Allemagne; par contre, la fabrication de certains produits est confiée par contrat d'impartition à des fabricants reconnus pour leur fiabilité.

Comme nous l'avons mentionné dans le paragraphe 2.5 qui précède, sous la rubrique « Développement général de l'entreprise – Exercice 2008 », nous nous sommes départis de notre division IA&SC. À moins d'indication contraire, tous les chiffres dans le présent document excluent les données relatives à cette division.

3.2 Produits

3.2.1 Produits de marque

Nous offrons un portefeuille de produits étendu composé de plus de 1350 produits finis de santé et de nutrition. En février 2008, nous avons ajouté plus de 200 de ces produits grâce à l'acquisition de Multicare et de sa filiale MCO Health, puis plus de 170 autres grâce à l'acquisition d'Orthos et de sa filiale AOV en septembre 2008. À la fin de 2008, nous avons ajouté plus de 40 nouveaux produits à notre portefeuille, y compris un produit principal composé de 16 souches probiotiques, en faisant l'acquisition de NHS.

Afin d'élargir notre gamme de produits et lui conférer son caractère innovateur, nous avons l'intention de poursuivre notre stratégie et d'acquérir et de développer de nouveaux produits. En 2008, nous avons développé à l'interne plus de 40 nouveaux produits.

Nous nous sommes bâti une solide réputation en tant que fournisseurs fiables de produits de qualité, ce qui contribue à l'établissement de ventes récurrentes. L'efficacité et l'innocuité de nos produits propriétaires sont documentées de façon détaillée. Le contrôle de la qualité de tous nos produits inclut leur évaluation par des laboratoires indépendants.

Le texte ci-dessous décrit nos principales gammes de produits :

Gamme de produits Pure Encapsulations

Les produits de Pure Encapsulations sont offerts aux professionnels de la santé depuis 1991. La gamme de produits comprend plus de 375 produits hypoallergènes présentés sous forme de capsules d'origine végétale, conçus pour répondre aux besoins des professionnels de la santé. Tous ces produits contiennent une certaine quantité de vitamines, de minéraux, d'éléments nutritifs, d'acides aminés ou d'extraits d'herbes, chacun offrant des bénéfices pour la santé scientifiquement prouvés. Les produits ne contiennent aucun excipient, agent liant ou agent de remplissage, laque, fragrance ou couleur artificielle. Les produits principaux incluent des

multivitamines très efficaces et naturelles destinées aux adultes et aux enfants, des antioxydants haut de gamme et ayant des applications spécifiques.

Gamme de produits Douglas Laboratories

Douglas Laboratories propose un vaste portefeuille comptant plus de 1000 produits de marque, formules personnalisées ou produits de marque privée offerts en capsules, comprimés, capsules de gélatine molles, liquides ou poudre. De nombreux produits sont des formulations exclusives, notamment les gammes Ultra Preventive et Basic Preventive, deux des formules de multivitamines et de minéraux les plus souvent recommandées sur le marché. Douglas Laboratories offre également un vaste éventail de suppléments à base de plantes médicinales dont les produits Ayurvedic, des combinaisons de plantes et la gamme de plantes standardisées Max-V vendues dans des capsules végétariennes. Douglas Laboratories distribue maintenant notre gamme Xtra-Cell, y compris le produit Xtra-Cell Comitris, un supplément alimentaire liquide congelé que nous avons mis au point. Il s'agit d'un complexe de molécules naturelles obtenues à partir de biomasse marine issu d'un processus biotechnologique breveté de séparation moléculaire qui aide à maintenir un équilibre angiogénique et de paramètres sanguins salutaires.

Par ailleurs, Douglas Laboratories continue à mettre au point de nouveaux produits issus des toutes dernières recherches scientifiques et cliniques. Douglas Laboratories peut compter sur un solide réseau de représentants des ventes qui couvrent tout le territoire des États-Unis et du Canada par l'entremise de DL Canada. Douglas Laboratories a des bureaux de vente aux Pays-Bas et en Espagne afin de mieux servir la clientèle européenne. Douglas Laboratories commercialise des produits de santé et de nutrition par l'intermédiaire des professionnels de la santé depuis plus de 50 ans et elle est reconnue dans l'industrie pour la qualité de ses produits et son sens de l'innovation.

Gamme de produits Mucos

Mucos commercialise des produits à base d'enzymes depuis près de 50 ans. La principale marque de Mucos est WobenzymTM. Son produit phare, le Wobenzym-N, est la préparation enzymatique systémique la plus utilisée en Allemagne. Les professionnels de la santé connaissent ses effets bénéfiques, notamment le maintien de la santé articulaire, musculaire et tendineuse ainsi que du fonctionnement global du système immunitaire. Les produits de Mucos sont vendus principalement en Allemagne et en Europe de l'Est, mais aussi en Amérique latine et en Amérique du Nord. En Allemagne, Wobenzym-N a actuellement le statut d'un médicament vendu sans ordonnance. À la suite des modifications apportées à la réglementation allemande qui régit certains types de médicaments, il serait impossible pour nous de maintenir à l'avenir ce statut. Notre statut de médicament en vente libre en Allemagne doit expirer en août 2009, après quoi le statut de Wobenzym-N devra changer à celui d'un supplément nutritionnel, et Wobenzym-N sera soumis à la réglementation allemande applicable à cette catégorie de produits.

Gammes de produits MCO Health

Multicare et sa filiale MCO Health ont été acquises au début de 2008. MCO Health compte deux principales gammes de produits, soit Orthica et SunWell. Mise sur pied en 1983, Orthica est l'une des deux plus importantes marques de suppléments nutritionnels commercialisés auprès des professionnels de la santé aux Pays-Bas. La marque Orthica compte plus de 2 500 clients en direct aux Pays-Bas, en Allemagne et en Belgique, mais elle est aussi vendue par l'entremise des

grossistes en suppléments nutritionnels aux Pays-Bas. Orthica possède un éventail composé de 140 produits dont la mise au point repose sur des bases scientifiques. La gamme de produits SunWell offre une quarantaine de produits. Cette marque est distribuée par l'intermédiaire de 1 550 pharmacies et supermarchés à travers le territoire des Pays-Bas.

Gamme de produits AOV

Orthos et sa filiale AOV ont été acquises en septembre 2008. AOV développe des suppléments nutritionnels commercialisés par l'intermédiaire des professionnels de la santé sous la marque de commerce AOV. Le portefeuille de produits d'AOV est principalement commercialisé et vendu par l'intermédiaire des praticiens de médecine douce et parallèle et d'autres professionnels aux Pays-Bas. Depuis plus de 20 ans, Orthos et sa filiale AOV jouent un rôle important dans le développement du marché hollandais des suppléments nutritionnels. La gamme de suppléments nutritionnels d'AOV propose à ses clients plus de 170 produits à forte valeur ajoutée comprenant des vitamines, des minéraux, des acides gras, des enzymes, des antioxydants, des formules de multivitamines et de minéraux, des acides aminés, des composés phytothérapeutiques et d'autres préparations spécifiques.

Gamme de produits NHS

NHS a été acquise en décembre 2008. NHS est propriétaire des formulations exclusives Multi-Probiotic, qui incluent un produit composé de 16 souches probiotiques encapsulées pour survivre à l'acide gastrique et libérer une forte concentration de cultures cellulaires actives par capsule. Le portefeuille de marques de NHS comprend notamment Nutri-Health, qui représente la plus grande partie des ventes totales de l'entreprise. Les produits de la marque Nutri-Health sont commercialisés directement auprès des consommateurs par l'entremise d'un programme efficace de vente par correspondance. Par ailleurs, NHS vend aux magasins d'aliments naturels et aux réseaux des professionnels de la santé des produits sous des marques à haut potentiel : Sedona Labs, Meta Foods et Sedona Labs Pro.

3.2.2 Fabrication à façon

En plus de fabriquer les produits commercialisés sous nos diverses marques, nous produisons aussi à façon des produits de santé et de nutrition qui sont commercialisés par des tiers sous leurs propres marques. Ces produits de tiers sont fabriqués à nos établissements de Douglas Laboratories, d'AquaCap et d'Atrium Innovations, situés respectivement à Pittsburgh, à Philadelphie et à Québec. Nous avons développé ce secteur d'activité au fil des ans et avons établi de bonnes relations avec un certain nombre de clients qui favorisent les ventes récurrentes. Cet aspect de nos activités nous permet de mettre à profit la capacité de production excédentaire de ces installations de production et d'augmenter notre rentabilité.

Nous offrons nos services à des clients pour la fabrication de capsules, de comprimés, de même que d'autres formes de produits tels que des produits liquides.

Pour ce qui est des produits liquides en particulier, Atrium exploite deux usines de production de liquides à la fine pointe de la technologie : la première, celle d'AquaCap, est située à Philadelphie, en Pennsylvanie, et l'autre est celle de Québec. Au fil des ans, nous avons développé un vaste savoir-faire dans la formulation, le développement et la production de produits liquides de qualité supérieure. Nos usines, avec leur capacité de fabrication spécialisée,

se consacrent principalement à la fabrication de produits liquides commercialisés sous nos différentes marques. Toutefois, chacune de nos deux installations de production de liquides dispose d'une capacité de fabrication supplémentaire dont elles tirent parti de temps à autre pour fabriquer des produits pour leurs clients en vertu de contrats de fabrication.

3.3 Ventes et marketing

Les décisions d'achat de nos clients sont fondées sur l'innocuité, l'efficacité, le caractère innovateur et la qualité des produits, l'étendue de la gamme de produits offerts et la fiabilité de leur livraison. Nous nous sommes imposés comme l'un des chefs de file dans nos marchés en répondant à ces critères, devenant ainsi un partenaire de choix pour nos clients. Nos gammes complètes de produits de haute qualité fondées sur notre expertise scientifique sont entièrement soutenues par notre équipe de professionnels et de distributeurs compétents répartis dans plus de 35 pays.

Nous sommes dotés d'une équipe de vente et de marketing composée de 156 employés, dont 82 se trouvent en Amérique du Nord et 74 en Europe. La grande majorité de ces employés sont des professionnels qui possèdent les connaissances nécessaires pour faire la promotion des caractéristiques scientifiques et techniques de même que des diverses applications possibles de nos produits. Capitalisant sur les liens que nous avons établis avec nos clients privilégiés, le mandat de notre équipe de ventes et marketing consiste à commercialiser les produits existants et à trouver des occasions de développement de nouveaux produits.

Dans les territoires où nous ne disposons pas d'une force de vente directe, nous collaborons avec un réseau international de distributeurs. Ces distributeurs ont été soigneusement choisis en raison des relations qu'ils ont tissées avec d'importants clients et de leur capacité reconnue à commercialiser des produits à valeur ajoutée. Ces distributeurs sont formés par notre personnel scientifique et commercial. Accompagnés de nos distributeurs, nous visitons les principaux clients dans ces territoires.

Nous estimons que des visites personnalisées chez nos clients stratégiques constituent le moyen le plus efficace d'évaluer leurs besoins précis et d'orienter nos efforts de développement de nouveaux produits. Des articles techniques publiés dans des revues spécialisées ou des journaux scientifiques permettent de consolider le positionnement à valeur ajoutée de nos produits. Ces articles sont rédigés par les membres de notre équipe scientifique et technique ou des experts de l'industrie. Nous produisons également des brochures commerciales de même que des feuillets et des CD à caractère didactique. Plus de dix sites Web nous permettent d'accroître notre portée et de mieux servir notre clientèle en lui permettant d'accéder de manière rapide et facile aux renseignements dont elle a besoin. Nous participons également à certaines foires commerciales.

Nous commercialisons nos produits finis de santé et de nutrition principalement aux professionnels de la santé, tels que des médecins, chiropraticiens et naturopathes. Aux États-Unis et au Canada, nos ventes sont principalement effectuées directement. Dans plus de 35 autres pays, nous vendons nos produits par l'entremise d'un réseau de plus de 50 distributeurs. La principale responsabilité de nos équipes de vente consiste à maintenir des liens solides avec les principaux professionnels de la santé et à coordonner les efforts de marketing de nos distributeurs. Notre force de vente est organisée en trois zones géographiques (Amérique du Nord, Europe, et Asie et

reste du monde) afin de mieux répondre aux besoins locaux et d'optimiser notre présence sur le marché. Une tranche importante de la rémunération de notre force de vente est fonction du niveau de croissance de la rentabilité.

Pour l'exercice 2008, 46,1 % des revenus ont été réalisés en Amérique du Nord, 52,6 % en Europe et 1,3 % en Asie et ailleurs dans le monde. Deux de nos clients ont représenté plus de 10 % des revenus en 2008, soit 16 % (15 % en 2007) et 14 % (12 % en 2007) respectivement.

Le Wobenzym, sous ses différentes formulations, a compté pour plus de 15% de nos ventes annuelles totales pour l'exercice 2007 (sur une base de six mois, en tenant compte du fait que nous avons acheté Mucos en juillet 2007) et pour l'exercice 2008 (respectivement 23% et 33%). La version du Wobenzym vendue dans la majeure partie de l'Europe Centrale et de l'Europe de l'Est, appelée Wobenzym®, et la principale version du Wobenzym qui est vendue en Allemagne et ailleurs, appelée Wobenzym®-N, comptent pour la quasi-totalité de nos ventes de Wobenzym, les autres versions du Wobenzym représentant une proportion beaucoup moindre de nos ventes totales de Wobenzym. Pris séparément, le Wobenzym®-N compte pour 13% de nos ventes totales de 2007 (6 mois) et pour 20% de nos ventes totales de 2008, tandis que le Wobenzym® compte pour 10% de nos ventes totales de 2007 (6 mois) et pour 13% de nos ventes totales de 2008.

Les revenus ont atteint 290,1 millions de dollars pour l'année 2008, contre 172,8 millions de dollars en 2007.

Pure Encapsulations commercialise des suppléments nutritionnels de qualité supérieure auprès de plus de 36 000 professionnels de la santé aux États-Unis et partout dans le monde. L'entreprise fait appel à une approche de marketing équilibrée qui mise sur un catalogue détaillé expédié par la poste trois ou quatre fois par année à ses clients existants et à 20 000 autres professionnels de la santé. De plus, son programme de marketing prévoit des publipostages ciblés réguliers, des feuillets de vente descriptifs de ses produits et des échantillons dans les livraisons, des promotions via le Web, des événements commerciaux et des conférences scientifiques, des activités de coopération avec les distributeurs et de la publicité dans les publications spécialisées. Ses nutritionnistes hautement qualifiés aident les professionnels de la santé à choisir les produits qui répondront le mieux à des problèmes de santé particuliers. Pure Encapsulations est reconnue dans l'industrie pour la qualité supérieure de ses produits et pour l'efficacité de sa logistique de livraison; la plupart des commandes sont reçues par les professionnels de la santé dans les 48 heures.

Douglas Laboratories propose un vaste portefeuille comptant plus de 1000 produits de marque, formules personnalisées ou produits de marque privée offerts dans divers formats afin de répondre aux besoins des professionnels des soins de santé. Douglas Laboratories commercialise ses produits de santé et de nutrition auprès de plus de 10 000 professionnels de la santé aux États-Unis grâce à un solide réseau de représentants des ventes qui couvrent tout le territoire. Elle exploite aussi une succursale de vente et de gestion des commandes aux Pays-Bas de même qu'un bureau de vente en Espagne afin de répondre aux besoins de ses clients européens. Douglas Laboratories commercialise des produits de santé et de nutrition par l'intermédiaire des professionnels de la santé depuis plus de 50 ans et elle est reconnue dans l'industrie pour la qualité de ses produits et son sens de l'innovation.

DL Canada commercialise les lignes de produits Douglas Laboratories, Pure Encapsulations et Wobenzym auprès des spécialistes de la santé au Canada par l'entremise d'une équipe de représentants des ventes et d'agents qui couvre le Canada.

Les préparations enzymatiques systémiques de Mucos sont en vente dans plus de 19 pays, surtout en Allemagne, en Europe centrale et en Europe de l'Est, où elles sont recommandées par les médecins et vendues principalement dans les pharmacies. En Allemagne, Mucos compte sur une équipe de vente bien formée et hautement qualifiée de 31 représentants qui ciblent les médecins et les pharmaciens. Mucos a formé des partenariats de distribution pour répondre à la demande de sa clientèle mondiale en pleine croissance. En Amérique du Nord, Atrium a commencé à commercialiser Wobenzym-N, le produit phare de Mucos, directement par l'entremise de ses filiales en 2008. Le plan de marketing mise sur une importante composante éducative, et le produit est vendu directement aux professionnels de la santé et par l'intermédiaire de magasins de détail spécialisés aux États-Unis et au Canada.

Multicare, acquise au début de l'année 2008, compte, par l'intermédiaire de sa filiale MCO Health, deux lignes de produits principales, soit Orthica et SunWell. La marque Orthica est commercialisée directement aux professionnels de la santé par le biais de documents d'information et de matériel éducatif fournis par une équipe de représentants. Les produits Orthica sont distribués dans les pharmacies et les magasins d'aliments naturels. Les professionnels de la santé recommandent à leurs patients d'acheter les produits Orthica en les dirigeant vers les points de vente, ou leur vendent ces produits directement. Orthica est bien représentée par les 10 plus importantes pharmacies et grossistes en produits naturels à travers le territoire des Pays-Bas. La marque Orthica compte plus de 2 500 clients en direct aux Pays-Bas, en Allemagne et en Belgique. La marque SunWell est distribuée par l'intermédiaire de 1 550 pharmacies à travers le territoire des Pays-Bas et est commercialisée au moyen d'imprimés, de magazines, de publicités à la radio, de foires de consommateurs et d'échantillons, par téléphone et via l'Internet.

Orthos et sa filiale AOV, acquises en septembre 2008, commercialisent leurs produits principalement par l'intermédiaire des praticiens de médecine douce et alternative et d'autres professionnels de la santé aux Pays-Bas.

NHS, société acquise en décembre 2008, commercialise ses probiotiques et ses produits à base d'enzymes directement auprès des consommateurs, principalement par l'entremise d'un programme par catalogue, et elle vend certains de ses produits aux magasins d'aliments naturels et dans le réseau des professionnels de la santé.

3.4 Nouveaux produits

Afin de diversifier et d'élargir rapidement notre portefeuille de produits, en plus du développement de produits à l'interne, nous avons concentré nos efforts sur l'acquisition d'entreprises solides et performantes qui commercialisent des produits éprouvés et des gammes de produits bien établies. Les acquisitions réalisées en 2008 ont ajouté à notre portefeuille huit gammes de produits, soit les gammes Orthica, SunWell et Previte de MCO Health, la gamme d'AOV et les gammes Sedona Labs, Sedona Labs Pro, Nutri-Health et Meta Foods de NHS. Nous avons ainsi ajouté plus de 200 produits grâce à l'acquisition de Multicare et de sa filiale

MCO Health, plus de 170 grâce à l'acquisition d'Orthos et de sa filiale AOV et plus de 40 grâce à l'acquisition de NHS.

Le texte qui suit donne les grandes lignes de notre stratégie de mise au point de nouveaux produits :

Comité innovation

L'innovation est le moteur de notre croissance organique. Bien exécutée, l'innovation donne lieu à la mise au point de nouveaux produits, ainsi qu'à l'amélioration des produits existants grâce aux avancements dans la composition, les systèmes d'administration et la justification des allégations nutritionnelles. Les activités sur lesquelles repose l'innovation sont la recherche-développement, la communication, l'éducation et l'évaluation continue des nouvelles technologies. En misant sur l'innovation, nous cherchons à capitaliser sur notre situation actuelle de leader dans la fabrication de produits éprouvés scientifiquement, cautionnés par les professionnels de la santé et destinés à l'industrie de la santé et de la nutrition, de même qu'à développer des synergies entre nos différentes unités de production.

En 2008, pour incarner notre culture axée sur l'innovation, nous avons mis sur pied un comité dont le mandat est de promouvoir l'innovation dans chacune de nos unités de production et entre celles-ci. Le comité innovation est composé de notre premier vice-président, opérations, de notre directeur des affaires scientifiques et du directeur du développement de produits en poste dans chacune de nos unités. Tous ces gens ont une formation scientifique et quatre d'entre eux détiennent un doctorat. Le comité innovation est responsable de la mise au point de produits novateurs basés sur les toutes dernières connaissances et de la promotion d'une image scientifique pour notre entreprise et ses produits de marque. Ses membres se réunissent régulièrement pour discuter de façons de transformer des percées scientifiques en nouveaux produits et de divers projets touchant nos unités de production et portant sur des sujets comme le contrôle de la qualité, les études cliniques ou les travaux de recherche en cours. Ces réunions sont des forums qui permettent d'exploiter des synergies entre nos unités d'exploitation, tel le lancement de nouveaux produits dans nos réseaux.

Acquisition de produits

Notre équipe de développement des affaires s'affaire à trouver et à évaluer des occasions d'acquisition intéressantes dans l'industrie. Comme il est décrit ci-dessus, nous considérons qu'il s'agit d'une façon efficace et prudente d'élargir rapidement notre portefeuille de produits.

Développement de produits à l'interne

Nos travaux de développement de produits à l'interne consistent principalement à adapter et améliorer les produits. L'équipe de développement de produits trouve des solutions innovatrices aux besoins des professionnels de la santé à partir des ingrédients actifs existants pour ainsi créer de nouveaux produits ou améliorer des formulations existantes. De manière générale, nous produisons plus de 30 nouveaux produits par année et étudions constamment les nouvelles technologies et les nouveaux procédés de fabrication.

Collaboration avec des organisations de recherche scientifique

Notre stratégie d'introduction de produits à long terme consiste aussi à travailler avec des organismes de recherche-développement. Ces projets de collaboration nous permettront de miser sur les travaux d'organismes indépendants pour réduire notre risque. Nous prévoyons que ces collaborations nous procureront des produits innovateurs à long terme. Elles nous permettront également de mener des études sur certains de nos produits existants afin de pouvoir mieux étayer les allégations qui les concernent.

Par exemple, nous avons investi en 2004 dans Océanova, un organisme de recherche indépendant spécialisé dans l'évaluation de biomasses marines. Collaborant avec plusieurs scientifiques et laboratoires, l'objectif d'Océanova consiste à identifier des technologies et des produits potentiels pour ensuite réaliser des études d'efficacité et d'innocuité préliminaires sur ceux-ci. Nous disposons d'un droit de premier refus sur toutes les technologies et tous les produits développés par Océanova pour les applications dans le domaine de la nutrition dans le marché des professionnels de la santé. Les principaux domaines de recherche d'Océanova comprennent l'immunologie, l'inflammation, l'oxydation et la bactériologie.

3.5 Concurrence

L'industrie de la santé et de la nutrition est concurrentielle et encore très fragmentée. La qualité est un facteur clé mais la sensibilisation des consommateurs demeure limitée. Les circuits de distribution incluent des chaînes de magasins de détail spécialisés ou de masse, des organisations de vente à niveaux multiples et des détaillants sur Internet. Dans les circuits de commercialisation de détail et de masse, il existe un grand nombre de marques et les prix sont généralement bas. Pour éviter d'avoir à livrer concurrence sur ces bases, nous commercialisons nos produits principalement auprès des professionnels de la santé, qui peuvent renseigner les consommateurs quant aux produits et à leur qualité.

Dans le réseau des professionnels de la santé, il existe une multitude de concurrents aux États-Unis, pays qui représente depuis longtemps notre principal marché géographique. À la suite de nos acquisitions et de notre expansion sur le continent européen en 2007 et 2008, nos activités européennes et nord-américaines sont presque au même niveau. Nos principaux concurrents en matière de vente aux professionnels de la santé aux États-Unis sont un nombre restreint de petites ou moyennes entreprises fermées. Nous sommes un chef de file reconnu sur ce marché et dans cette région géographique. Les marchés européens et asiatiques des suppléments nutritionnels commercialisés auprès des professionnels de la santé sont encore plus fragmentés. En Europe, le marché et la concurrence varient d'un pays à l'autre. Dans nos principaux marchés européens, qui comprennent l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Europe centrale et l'Europe de l'Est, nos produits sont commercialisés principalement auprès des spécialistes des soins de santé et vendus surtout dans les pharmacies, où ils entrent en concurrence avec des produits d'entreprises locales de taille comparable ou inférieure, et avec les gammes de suppléments des sociétés pharmaceutiques. Malgré tout, dans chacun de leurs marchés géographiques en Europe, nos marques sont bien établies et bien positionnées dans leurs réseaux de distribution respectifs.

Nous estimons que dans chacun de nos marchés, nous nous démarquons de nos concurrents grâce à la fiabilité et à la qualité de nos produits, lesquels sont généralement soutenus par de la documentation scientifique.

Avec l'acquisition de NHS en décembre 2008, nous avons fait une percée dans le marché de la vente directe au consommateur aux États-Unis. NHS se distingue sur ce marché très fragmenté par son programme efficace de vente par correspondance et la qualité de ses suppléments spécialisés.

3.6 Fabrication et approvisionnement

Nous exploitons sept installations de fabrication où nous fabriquons la grande majorité de nos produits. La première se trouve à Québec (Québec), où nous fabriquons des produits liquides de santé et de nutrition grâce à du matériel de séparation moléculaire. La deuxième et la troisième se trouvent respectivement à Sudbury (Massachusetts) et à Pittsburgh (Pennsylvanie); nous y procédons au mélange, à l'encapsulation et à l'embouteillage de produits finis de santé et de nutrition. La quatrième installation se trouve à Philadelphie (Pennsylvanie), et produit des capsules remplies de liquide. Grâce à l'acquisition de Multicare et de sa filiale MCO Health au début de 2008, nous avons ajouté une cinquième installation située à Almere, aux Pays-Bas. La sixième installation, qui se trouve à Berlin, en Allemagne, fabrique des produits à base d'enzymes commercialisés par Mucos, et la dernière, située à Cottonwood (Arizona), mélange, encapsule et embouteille des probiotiques et des produits à base d'enzymes. D'après notre taux de croissance anticipé, nous estimons que notre capacité de production sera suffisante pour répondre à nos besoins pour au moins les trois prochaines années sans avoir à engager d'importantes dépenses en immobilisations. La politique consiste à limiter les investissements dans les éléments d'actif de fabrication, sauf lorsque nous le jugeons stratégique en termes de savoir-faire ou de continuité de l'approvisionnement.

Pour ce qui est du nombre restreint de produits que nous ne fabriquons pas à l'interne, nous comptons sur un réseau solide de fabricants à façon dont les installations sont situées en Amérique du Nord et en Europe. Toute la production est rigoureusement supervisée par notre équipe scientifique et technique. L'impartition de la production nous permet de réduire au minimum nos investissements dans l'équipement. Pour combler nos besoins en termes de volume au cours des prochaines années, nous avons tissé des relations avec des fabricants à façon que nous avons choisis. Nous ne dépendons d'aucun de ces fabricants à façon. Nous sommes d'avis que, si cela est nécessaire, nos fabricants à façon actuels peuvent être remplacés sans que cela ne perturbe outre mesure nos activités.

À l'heure actuelle, nous achetons les matières premières destinées à la fabrication de nos produits de fournisseurs reconnus pour la qualité et leur fiabilité. Notre personnel du contrôle de la qualité exige une divulgation d'information complète de la part de nos fournisseurs et nous procédons régulièrement à des inspections de leurs installations. Pour des raisons stratégiques, certaines matières premières clés sont achetées auprès de fournisseurs uniques. Toutefois, dans l'éventualité où nous serions incapables d'acheter un ingrédient auprès d'un fournisseur actuel, nous croyons que nous pourrions l'obtenir d'un autre fournisseur sans perturber outre mesure nos activités.

Pour fournir des produits à nos clients dans un délai raisonnable, nous avons développé une expertise en matière de logistique internationale. Nous utilisons des systèmes informatiques évolués et des procédures détaillées afin d'optimiser nos activités de logistique. Nous comptons sur un réseau d'entrepôts stratégiquement situés en Amérique du Nord et en Europe et nous

sommes en mesure d'approvisionner tous nos clients dans un très court délai. Par exemple, à Sudbury (Massachusetts) et à Pittsburgh (Pennsylvanie), des systèmes informatiques perfectionnés aident les équipes de service à la clientèle et d'expédition à respecter notre politique de livraison en 48 heures pour tous nos produits de santé et de nutrition.

3.7 Propriété intellectuelle

Nos produits sont protégés par des marques de commerce, des noms enregistrés, des licences, des secrets commerciaux ou un savoir-faire. Nous détenons plus de 150 marques de commerce enregistrées comprenant la plupart des marques de nos gammes de même que les noms de certains de nos produits, notamment Wobenzym. Ces marques de commerce sont enregistrées dans les principaux marchés où ces marques et ces produits sont commercialisés. Lorsque cela est opportun, nous prenons toutes les mesures utiles pour empêcher la contrefaçon de nos droits de propriété intellectuelle ou la faire cesser.

Certains de nos produits propriétaires (comme Comitris) sont fabriqués conformément à des procédés brevetés d'extraction de produits marins. Æterna Zentaris détient les droits de propriété sur les brevets visant ce procédé d'extraction et de purification. Nous avons conclu avec Æterna Zentaris des conventions de licence qui nous accordent le droit exclusif d'exploiter ces droits brevetés pour le développement, la fabrication et la commercialisation de produits nutraceutiques et pharmaceutiques. La durée des conventions de licence correspond à l'expiration des brevets sous-jacents.

Tous les membres de notre équipe de direction et nos employés clés ont signé des ententes de confidentialité et de non-concurrence; nos partenaires commerciaux en signent également quand les circonstances le justifient.

3.8 Facteurs de risque

Notre secteur d'activité comporte des risques importants. À cet égard, on trouvera aux pages 25 à 29 du rapport de gestion daté du 25 février 2009 pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008 (le « rapport de gestion ») une description générale de certains facteurs de risque importants qui s'appliquent à notre secteur d'activité, ces pages étant intégrées à la présente notice annuelle par renvoi. Le rapport de gestion se trouve sur le site de SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

4. DIVIDENDES

4.1 Dividendes

Nous n'avons versé aucun dividende depuis notre constitution. Actuellement, nous avons l'intention de réinvestir tous nos bénéfices futurs afin de financer notre croissance. Par conséquent, nous n'avons pas l'intention de verser des dividendes dans un avenir proche. Toute décision future de verser des dividendes en espèces sera prise à la discrétion du conseil d'administration et dépendra de notre situation financière, de nos résultats d'exploitation, de nos besoins en capitaux et d'autres facteurs que le conseil d'administration jugera pertinents.

5. DESCRIPTION GÉNÉRALE DU CAPITAL SOCIAL

5.1 Description générale du capital social

Notre capital social autorisé est constitué d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'actions privilégiées pouvant être émises en séries.

5.1.1 Actions ordinaires

Droits de vote

Les actions ordinaires confèrent à leurs porteurs une voix par action aux assemblées de nos actionnaires.

Versement des dividendes

Sous réserve des droits antérieurs des porteurs d'actions privilégiées, les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir tout dividende déclaré sur les actions ordinaires.

Distribution des éléments d'actif en cas de dissolution

Sous réserve des droits antérieurs des porteurs d'actions privilégiées, les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir les biens restants de la Société en cas de liquidation, de dissolution ou de tout autre partage de nos éléments d'actif aux fins de la liquidation de nos affaires.

5.1.2 Actions privilégiées

Les actions privilégiées peuvent être émises en une ou plusieurs séries, assorties des droits et assujetties aux conditions que peut établir le conseil d'administration. Aucun droit de vote n'est rattaché aux actions privilégiées, sauf si la loi le prescrit. Les actions privilégiées prennent rang avant les actions ordinaires en ce qui a trait au versement de dividendes de même qu'au remboursement du capital et au versement de dividendes accumulés et non versés en cas de liquidation, de dissolution ou de tout autre partage de nos éléments d'actif aux fins de la liquidation de nos affaires. Les actions privilégiées de toutes les séries ont égalité de rang en ce qui a trait au versement de dividendes et à la distribution des éléments d'actif.

Toutes les catégories d'actions sont sans valeur nominale. Au 30 mars 2009, il y avait 32 436 075 actions ordinaires et aucune action privilégiée émises et en circulation.

6. MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DE TITRES

6.1 Cours et volume des opérations

Nos actions ordinaires sont inscrites et négociées à la Bourse de Toronto (TSX) sous le symbole ATB.

Le tableau qui suit présente les cours extrêmes et de clôture affichés (en dollars canadiens), ainsi que le volume des opérations de nos actions ordinaires à la Bourse de Toronto pour les périodes indiquées :

	TSX (mensuel) En dollars canadiens			
	Haut	Bas	Clôture	Volume
Janvier 2008	21,40	18,00	19,23	1 368 422
Février 2008	19,82	14,31	18,23	1 712 363
Mars 2008	18,25	14,29	15,80	1 039 299
Avril 2008	17,63	15,10	15,49	2 026 084
Mai 2008	17,25	15,24	17,17	1 557 903
Juin 2008	18,00	15,02	16,04	1 755 018
Juillet 2008	16,08	12,75	13,64	1 489 674
Août 2008	17,02	13,60	15,65	2 702 325
Septembre 2008	15,84	12,35	14,92	2 306 520
Octobre 2008	15,12	9,76	10,49	3 800 004
Novembre 2008	13,70	9,60	12,95	6 384 300
Décembre 2008	13,34	11,27	12,92	4 918 499

7. TITRES ENTIÉRCÉS ET TITRES ASSUJETTIS A UNE RESTRICTION CONTRACTUELLE A LA LIBRE CESSION

7.1 Titres entiercés et titres assujettis à une restriction contractuelle à la libre cession

À notre connaissance, aucune action de la Société n'est entiercée.

Le tableau qui suit indique le nombre d'actions ordinaires de la Société qui sont assujetties à une restriction contractuelle à la libre cession, ainsi que le pourcentage des titres en circulation que ce nombre représente, pour le dernier exercice complet de la société :

Catégorie	Nombre d'actions assujetties à une restriction contractuelle à la libre cession	Pourcentage des titres en circulation de la catégorie
Actions ordinaires	81 128	0,25 %

Les actions ci-dessus de la Société étaient assujetties, en date du 31 décembre 2008, et sont toujours assujetties, sous réserve de ce qui est indiqué ci-dessous, à une restriction contractuelle suivant laquelle leur porteur a accepté de ne pas les échanger avant les dates suivantes, pour le nombre d'actions qui suit :

- Pas avant le 15 février 2009 (27 043 actions)
- Pas avant le 15 février 2010 (27 043 actions)
- Pas avant le 15 février 2011 (27 042 actions)

Aucune action de la Société d'une catégorie autre que les actions ordinaires n'est émise et en circulation.

8. ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

8.1 Administrateurs

L'information relative à nos administrateurs, incluant leur nom, leur lieu de résidence, leurs fonctions principales, le nombre de titres de la Société qu'ils détiennent, l'année depuis laquelle ils exercent la fonction d'administrateur, et leur appartenance aux divers comités du conseil d'administration, est présentée aux pages 9 à 11 de la circulaire de sollicitation de procurations par la direction de la Société datée du 18 mars 2009, qui est intégrée à la présente notice annuelle par renvoi. La circulaire de sollicitation de procurations par la direction se trouve sur le site de SEDAR à l'adresse *www.sedar.com*.

8.2 Dirigeants

Le tableau à la page suivante présente le nom, le lieu de résidence ainsi que le poste occupé par chaque membre de notre haute direction en date des présentes.

Nom et lieu de résidence	Poste	Avec la Société depuis
René Augstburger Piedmont (Québec) Canada	Vice-président, développement commercial	2008
Manon Deslauriers Saint-Augustin-de-Desmaures (Québec) Canada	Vice-présidente, affaires juridiques et corporatives et secrétaire	2001
Pierre Fitzgibbon Québec (Québec) Canada	Président et chef de la direction	2007
Jocelyn Harvey Québec (Québec) Canada	Vice-président, fusions et acquisitions	2000
Martin Lemay Lévis (Québec) Canada	Vice-président, finances	2002
Mario Paradis Québec (Québec) Canada	Vice-président et chef de la direction financière	2008
D ^r Serge Yelle Lévis (Québec) Canada	Premier vice-président, opérations	2002

Au cours des cinq dernières années, chacun de nos dirigeants a exercé les fonctions indiquées en regard de son nom sauf : Pierre Fitzgibbon, qui, avant juillet 2007, était premier vice-président, finances, technologies et affaires corporatives à la Banque Nationale du Canada et, avant juillet 2005, responsable des services conseils et financements aux sociétés de la Financière Banque Nationale à Montréal à titre de vice-président du conseil; D^r Serge Yelle, qui, avant juillet 2008, était premier vice-président, division Santé et nutrition de la Société et, avant septembre 2007, était vice-président, développement des affaires; Mario Paradis, qui, avant mars 2008, était premier vice-président, administration et affaires juridiques chez Æterna Zentaris et, avant mai 2007, était directeur des finances et vice-président, finance et administration chez Æterna Zentaris, en plus d'assumer pendant quatre ans les fonctions de secrétaire corporatif; Martin Lemay, qui, avant février 2008, était directeur des finances de la Société; et René Augstburger, qui, avant janvier 2008, était directeur général de Bio-K Plus International Inc. et, avant juillet 2007, directeur général d'Arkopharma Canada Inc. et, avant novembre 2004, vice-président, marketing international de la Société. Au 13 mars 2009, les administrateurs et les dirigeants détenaient en tant que groupe 324 137 actions ordinaires représentant 1 % des actions de cette catégorie. La Société n'a pas de renseignements directs sur les actions détenues en propriété effective par les administrateurs et les dirigeants ou sur les actions sur lesquelles ceux-ci exercent

un contrôle ou ont une emprise. Ces renseignements ont été fournis par les administrateurs et les dirigeants à titre individuel.

8.3 Interdictions d'opérations, faillites, amendes ou sanctions

À notre connaissance et selon les renseignements fournis par nos administrateurs et dirigeants :

- a) aucun de nos administrateurs et dirigeants n'est, à la date de la présente notice annuelle ou n'a été, au cours des 10 exercices précédant la date de la présente notice annuelle, administrateur, chef de la direction ou chef de la direction financière d'une société (y compris la Société) qui :
 - (i) a fait l'objet d'une ordonnance prononcée pendant que l'administrateur ou le dirigeant exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière;
 - (ii) a fait l'objet d'une ordonnance prononcée après que l'administrateur ou le dirigeant a cessé d'exercer les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière et découlant d'un événement survenu pendant que cette personne exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière;

Aux fins du présent alinéa a), le terme « ordonnance » désigne :

- (i) une interdiction d'opérations;
- (ii) une ordonnance assimilable à une interdiction d'opérations;
- (iii) une ordonnance qui prive la société visée du droit de se prévaloir de toute dispense prévue par la législation en valeurs mobilières ;

qui a été en vigueur pendant plus de 30 jours consécutifs; et

- b) aucun de nos administrateurs ou dirigeants, ni aucun actionnaire détenant suffisamment de titres pour influencer de façon importante sur le contrôle de la Société :
 - (i) n'est, à la date de la présente notice annuelle, ou n'a été, au cours des 10 exercices précédant la date de la présente notice annuelle, administrateur ou dirigeant d'une société (y compris la Société) qui, pendant que cette personne exerçait cette fonction, ou dans un délai de un an après que cette personne a cessé d'exercer cette fonction, a fait faillite, a fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité ou a été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, ou à

l'endroit de laquelle un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite a été nommé pour détenir ses biens;

- (ii) n'a, au cours des 10 années précédant la date de la présente notice annuelle, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, et aucun séquestre, séquestre-gérant ou syndic de faillite n'a été nommé pour détenir les biens de l'administrateur, du dirigeant ou de l'actionnaire en question,

à l'exception de :

M. Pierre Laurin, lequel a été administrateur de Microcell Télécommunications Inc. (« Microcell ») de mai 1999 à mai 2003. Microcell a conclu un plan de restructuration, de compromis et d'arrangement avec ses créanciers et ses actionnaires qui est entré en vigueur le 1^{er} mai 2003 en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (« LAAC »). M. Laurin a été membre du comité spécial du conseil d'administration de Microcell créé dans le cadre de la restructuration susmentionnée;

M. Placide Poulin, lequel a été administrateur du Groupe Bikini Village Inc. (auparavant le Groupe Les Ailes de la Mode Inc.) (« Bikini Village ») de 2004 à juillet 2006. Le 2 août 2004, Bikini Village a mené à terme un plan de réorganisation de capital en vertu de la LAAC et de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (« LCSA »); et

M. Serge Yelle, lequel a été administrateur de Solution Recherche Inc. (« Solution Recherche »). M. Yelle, en tant qu'employé de Fonds d'investissement bio-alimentaire s.e.c., un actionnaire minoritaire de Solution Recherche, a été nommé membre du conseil de cette compagnie. Solution Recherche a fait faillite en juillet 2002, après que M. Yelle ait démissionné du conseil de cette compagnie, en décembre 2001.

9. LITIGES

9.1 Litiges

La Société et ses filiales font l'objet de divers litiges en cours, en instance ou imminents, ainsi que d'autres éventualités, dans le cours normal des affaires. Un de ces litiges implique une filiale de la Société et est relatif à des allégations de bris de contrat. Au 31 décembre 2008, une provision pour éventualités de 10 099 000 \$ est inscrite dans les comptes créditeurs et charges relativement à ce litige. Considérant cette provision, la direction est d'avis que ces réclamations, une fois réglées, n'auront pas de conséquences préjudiciables importantes sur la situation financière et les résultats d'exploitation consolidés de la Société.

10. DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Outre les opérations communiquées ci-dessous, nous n'avons pas conclu d'opérations importantes pendant les trois exercices complets précédant la date de la présente notice annuelle ou pendant l'exercice en cours et dans lesquelles nos administrateurs, dirigeants ou principaux actionnaires, ou des personnes ayant des liens avec eux ou des membres de leur groupe, avaient un intérêt important, direct ou indirect.

En mars 2004, nous avons conclu une convention de prêt non garanti avec le Fonds FTQ d'un montant d'environ 13,4 M\$ CA. En 2007, le Fonds FTQ a consenti une facilité de crédit additionnelle de 36,6 M\$ CA. Ces deux facilités de crédit ont été refondues en une seule totalisant 50 M\$ CA. Cette facilité de crédit a encore une fois été modifiée en 2008 de façon à prolonger de mai 2008 au 31 décembre 2008 la période durant laquelle Atrium avait le droit d'utiliser cette facilité de crédit. Nous ne nous sommes pas prévalus de cette extension et, depuis le 31 décembre 2008, nous ne pouvons plus le faire. Un montant de 13,4 M\$ CA est actuellement inutilisé. Le prêt porte actuellement intérêt au taux de 7 % par année et vient à échéance en 2012. Le Fonds FTQ est le porteur de plus de 10 % de nos actions ordinaires en circulation.

Æterna Zentaris est notre ancien actionnaire principal et, depuis le 2 janvier 2007, elle ne détient plus aucune de nos actions.

Pierre Laurin et Gérard Limoges, deux de nos administrateurs, sont également des administrateurs d'Æterna Zentaris.

En janvier 2000, nous avons conclu avec Æterna Zentaris une convention de licence aux termes de laquelle nous avons acquis le droit exclusif d'utiliser un procédé breveté pour la production d'extraits de produits marins utilisés dans les ingrédients cosmétiques et produits nutraceutiques. En décembre 2004, nous avons conclu avec Æterna Zentaris une convention de licence nous conférant certains droits relatifs au Neovastat, un produit antiangiogénique servant principalement au traitement du cancer, et ses composantes pour la commercialisation à l'échelle mondiale, sauf au Canada et aux États-Unis. En contrepartie de ces droits sur le Neovastat, nous avons émis 537 996 actions à droit de vote subalterne à Æterna Zentaris. La durée des conventions de licence correspond au terme de l'enregistrement des brevets sous-jacents.

Nous sous-louons une partie des installations que nous louons à Québec (Québec) à Æterna Zentaris, dont le siège social est situé dans le même immeuble. Nous partageons certains services de soutien avec Æterna Zentaris, mais nous ne partageons plus de systèmes informatiques avec elle.

11. AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

11.1 Agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les actions ordinaires est la Société de fiducie Computershare du Canada à ses principaux établissements de Montréal et Toronto.

12. CONTRATS IMPORTANTS

12.1 Contrats importants

Outre les contrats conclus dans le cours normal des activités et les contrats auxquels il est fait référence ci-dessous, les seuls contrats que nous avons conclus au cours du dernier exercice complet et qui peuvent être considérés comme importants pour la Société sont :

- i) la convention datée du 15 février 2008 ayant trait à l'acquisition des actions de Multicare, à laquelle fait référence la section 2.5 intitulée « Exercice 2008 » ci-dessus;
- ii) la convention datée du 4 avril 2008 ayant trait à la vente de la division IA&SC de la Société, à laquelle fait référence la section 2.5 intitulée « Exercice 2008 » ci-dessus;
- iii) la convention datée du 19 septembre 2008 ayant trait à l'acquisition des actions d'Orthos, à laquelle fait référence la section 2.5 intitulée « Exercice 2008 » ci-dessus;
- iv) la convention datée du 16 décembre 2008 ayant trait à l'acquisition des actions d'EAB, à laquelle fait référence la section 2.5 intitulée « Exercice 2008 » ci-dessus; et
- v) la convention datée du 31 décembre 2008 ayant trait à l'acquisition des parts de NHS, à laquelle fait référence la section 2.5 intitulée « Exercice 2008 » ci-dessus.

13. EXPERTS

Les vérificateurs de la Société, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. comptables agréés, ont préparé un rapport des vérificateurs en date du 25 février 2009 relativement aux états financiers consolidés de la Société et aux notes afférentes aux 31 décembre 2008 et 2007 et pour les exercices compris dans la période de deux ans terminée le 31 décembre 2008. PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. a confirmé son indépendance par rapport à la Société conformément aux règles de déontologie de l'Ordre des comptables agréés du Québec.

14. INFORMATIONS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION

Le règlement 52-110 sur les comités de vérification (le « Règlement 52-110 ») exige que les émetteurs divulguent dans leurs notices annuelles certaines informations en rapport avec leurs comités de vérification, notamment l'existence et le texte de sa charte, sa composition, la formation et l'expérience pertinente de ses membres, de même que les honoraires versés aux

vérificateurs externes. La charte de notre comité de vérification est présentée à l'annexe A de la présente notice annuelle.

14.1 Composition du comité de vérification

Yvon Bolduc, Gérard Limoges, FCA, président du comité, et Jacques Gauthier sont les membres du comité de vérification de la Société. Chacun d'entre eux est indépendant et possède des compétences financières au sens du Règlement 52-110.

14.2 Formation et expérience pertinente

La formation et l'expérience pertinente de chacun des membres du comité de vérification sont présentées ci-dessous :

Yvon Bolduc – Avant sa nomination au poste de président-directeur général du Fonds FTQ, Yvon Bolduc était vice-président directeur, Placements du même organisme de décembre 2002 à février 2006 et, avant décembre 2002, vice-président, Développement corporatif à la Société canadienne des postes.

Gérard Limoges – M. Limoges a été vice-président adjoint d'Ernst & Young s.r.l. Canada jusqu'à sa retraite en septembre 1999. Après une carrière de 37 ans avec cette firme, M. Limoges agit maintenant à titre d'administrateur de diverses sociétés. M. Limoges a commencé sa carrière chez Ernst & Young à Montréal en 1962. Il a obtenu son diplôme des Hautes Études Commerciales (HEC) de Montréal (Université de Montréal).

Jacques Gauthier – M. Gauthier est actuellement vice-président principal et chef de l'exploitation de Kruger, Groupe énergie, une division de Kruger Inc. Avant septembre 2003, il était chef des opérations et vice-président exécutif, puis chef de la direction de Boralex Inc., une société du secteur énergétique.

14.3 Politiques et procédures d'approbation préalable

Le mandat du comité de vérification prévoit qu'il incombe à ce comité d'approuver l'ensemble des honoraires et des modalités liés aux missions de vérification, et d'analyser les politiques qui régissent la prestation de services autres que des services de vérification par les vérificateurs externes et, le cas échéant, le cadre régissant l'approbation préalable de ces services. Le mandat du comité de vérification prévoit également que le comité doit approuver les honoraires versés pour les services autres que des services de vérification.

14.4 Honoraires des vérificateurs externes

En plus de s'occuper de la vérification des états financiers consolidés de la Société et de ses filiales, PricewaterhouseCoopers s.r.l./s.e.n.c.r.l. a offert d'autres services à la Société et à ses filiales et leur a facturé les honoraires suivants pour chacun des deux derniers exercices :

Honoraires	Exercice terminé le 31 décembre 2008 (\$ CA)	Exercice terminé le 31 décembre 2007 (\$ CA)
Honoraires de vérification ⁽¹⁾	541 298	668 195
Honoraires pour services liés à la vérification ⁽²⁾	260 498	67 117
Honoraires pour services fiscaux ⁽³⁾	252 520	393 035
Tous les autres honoraires ⁽⁴⁾	-	-
Total des honoraires :	1 054 316	1 128 347

⁽¹⁾ Se rapporte au total des honoraires facturés par notre vérificateur externe pour des services de vérification.

⁽²⁾ Se rapporte au total des honoraires facturés pour des services de certification et services connexes rendus par notre vérificateur externe qui sont raisonnablement liés à l'exécution de la vérification ou de l'examen de nos états financiers et ne sont pas compris dans les honoraires visés en (1) ci-dessus, incluant les services de consultation en matière de comptabilité offerts par notre vérificateur externe dans le cadre d'opérations proposées ainsi que pour les normes de présentation comptables.

⁽³⁾ Se rapporte au total des honoraires facturés pour des services professionnels rendus par notre vérificateur externe en matière de conformité fiscale, conseils fiscaux et planification fiscale.

⁽⁴⁾ Se rapporte au total des honoraires facturés pour les produits et services fournis par notre vérificateur externe, autres que les services visés en (1), (2) et (3) ci-dessus.

15. RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

15.1 Renseignements complémentaires

On trouvera des renseignements complémentaires, notamment quant à la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs des titres de la Société et les titres pouvant être émis dans le cadre de régimes de rémunération en actions, dans notre circulaire de sollicitation de procurations par la direction datée du 18 mars 2009, qui se trouve sur le site de SEDAR à l'adresse www.sedar.com. Des renseignements financiers supplémentaires sont fournis dans les états financiers de la Société et le rapport de gestion pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008. Tous ces documents se trouvent sur le site de SEDAR.

Toute l'information intégrée par renvoi à la présente notice annuelle provient d'un des documents d'information continue que nous déposons auprès des autorités canadiennes en matière de valeurs mobilières et qui sont disponibles sur le site de SEDAR à l'adresse www.sedar.com. Quand un passage de la présente notice annuelle intègre par renvoi de l'information provenant d'un de nos autres documents d'information continue, ce passage inclut un renvoi spécifique au document d'où provient l'information, ainsi qu'une indication de la page ou de la section.

16. DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

16.1 Déclarations prospectives

Certaines déclarations faites dans le présent document sont de nature prospective. Ces énoncés prospectifs font état des attentes de la direction à l'égard de la croissance, des résultats d'exploitation, du rendement et des perspectives commerciales et occasions d'affaires futures. Lorsqu'il y a lieu, des verbes comme «prévoir», «être d'avis», «s'attendre à», «avoir l'intention de», «estimer», «seront» et des expressions analogues ont été employés pour signaler ces énoncés prospectifs. Ces déclarations font état des énoncés que tient pour vrai la direction et sont fondées sur des renseignements dont celle-ci dispose actuellement. Les énoncés prospectifs comportent des risques considérables, des incertitudes et des hypothèses. Un certain nombre de facteurs pourraient faire en sorte que les résultats réellement obtenus, le rendement effectivement atteint ou les réalisations diffèrent considérablement des résultats dont il est question ou qui sont implicites dans les énoncés prospectifs. Ces risques comprennent notamment les conditions du secteur pharmaceutique et des industries connexes, ainsi que la conjoncture économique générale, les modifications apportées à la réglementation gouvernementale, les changements survenant dans le secteur des soins de santé, des facteurs relatifs à la concurrence comme ceux qui influencent les dépenses en matière de recherche et de développement, ou encore la disponibilité de marchés pour les produits de la Société. Bien que les énoncés prospectifs figurant dans la présente notice annuelle soient fondés sur ce que notre direction estime être des hypothèses raisonnables, nous ne pouvons garantir aux acquéreurs éventuels que les résultats réels seront conformes à ces énoncés prospectifs. Ces énoncés prospectifs sont faits en date de la présente notice annuelle et la Société n'a ni l'intention ni l'obligation de les mettre à jour ou de les réviser pour tenir compte de faits nouveaux ou de nouvelles circonstances, sauf lorsque requis par la loi.

ANNEXE A

ATRIUM INNOVATIONS INC. (la « Société »)

CHARTRE DU COMITÉ DE VÉRIFICATION

1. BUTS ET OBJECTIFS GÉNÉRAUX

Le comité de vérification (le « **Comité** ») aide le conseil d'administration (le « **Conseil** ») à s'acquitter de ses responsabilités de supervision de l'information financière. Le Comité examine le processus de présentation de l'information financière, le système de contrôle interne, la gestion des risques financiers, le processus de vérification et les procédés appliqués par l'entreprise pour superviser le respect des lois et règlements et de son propre code d'éthique. Dans l'exécution de ses fonctions, le Comité entretient de bonnes relations avec le Conseil, la direction ainsi qu'avec les vérificateurs externes. Pour remplir son rôle, chaque membre du Comité doit parfaitement comprendre ses responsabilités ainsi que les activités, l'exploitation et les risques de l'entreprise.

Le Comité joue un rôle de supervision et, même s'il a les responsabilités et les pouvoirs énoncés dans la présente charte, il n'est pas chargé de planifier ou de réaliser des vérifications, ni de déterminer si les états financiers de la Société sont complets, exacts et conformes aux principes comptables généralement reconnus, ni d'appliquer des systèmes de contrôles internes et de procédures. Ces responsabilités incombent à la direction et aux vérificateurs externes.

2. POUVOIRS

Le Conseil autorise le Comité, dans les limites de ses responsabilités, à :

- 2.1 accomplir les activités qui entrent dans le cadre de sa charte;
- 2.2 engager des conseillers externes au besoin pour l'aider à accomplir ses tâches;
- 2.3 fixer et autoriser le paiement de la rémunération des conseillers qu'il emploie;
- 2.4 assurer au besoin la présence de dirigeants de la Société aux réunions;
- 2.5 avoir un accès complet aux membres de la direction, aux employés et à l'information pertinente;
- 2.6 établir des procédures pour traiter les problèmes des employés en matière de comptabilité ou de vérification;
- 2.7 communiquer directement avec les vérificateurs externes.

3. ORGANISATION

Membres

- 3.1 Le Comité est formé d'au moins trois membres, tous étant des administrateurs indépendants, tel que défini à la réglementation applicable.
- 3.2 Chaque membre doit être en mesure de fournir un apport utile au Comité et posséder des compétences financières.
- 3.3 Tous les membres doivent être indépendants de la direction.
- 3.4 Le président du Comité est, de temps à autre, nommé par le Conseil.
- 3.5 La durée du mandat des membres est d'un an.
- 3.6 Le quorum requis pour toute réunion est la majorité des membres en fonction.
- 3.7 Le secrétaire du Comité est le secrétaire de la Société ou toute autre personne nommée par le Conseil.

Présence aux réunions

- 3.8 S'il le juge nécessaire, le Comité peut inviter d'autres personnes (tel le vice-président finances et chef de la direction financière).
- 3.9 Les vérificateurs externes sont invités, au besoin, à faire des exposés au Comité.
- 3.10 Le Comité se réunit au moins quatre fois par année. Des réunions spéciales peuvent être tenues au besoin. Les vérificateurs externes peuvent convoquer des réunions s'ils le jugent nécessaire.
- 3.11 Le Comité tient une réunion avec les vérificateurs externes au moins une fois par année sans la présence de la direction.
- 3.12 Le procès-verbal de chaque réunion est dressé.

4. RÔLES ET RESPONSABILITÉS

Contrôle interne

- 4.1 Évaluer si la direction inculque une « culture axée sur le contrôle » en faisant comprendre l'importance du contrôle interne et de la gestion des risques et en s'assurant que tous les employés connaissent leur rôle et leurs responsabilités en ce domaine.

- 4.2 Comprendre les contrôles et processus établis par la direction afin de s'assurer que les états produits à partir des systèmes financiers en place sont conformes aux normes et exigences applicables et sont soumis à une analyse appropriée de la part de la direction.
- 4.3 Avoir la certitude que des procédures sont en place pour examiner la communication au public, par la Société, de toute autre information financière.
- 4.4 Connaître les secteurs qui comportent actuellement des risques financiers et la façon dont ces risques sont gérés par la direction.
- 4.5 Déterminer comment la direction s'acquitte de ses responsabilités en matière de sécurité des systèmes et applications informatiques et quels sont les plans d'urgence en vue du traitement de l'information financière en cas de défaillance des systèmes.
- 4.6 Déterminer si la direction suit les recommandations faites par les vérificateurs externes relativement au contrôle interne.
- 4.7 Déterminer, avec l'aide des vérificateurs externes, si des fraudes ou des gestes illégaux ont été commis et si le contrôle interne comporte des lacunes et examiner toute question connexe.
- 4.8 Établir des procédures pour 1) recevoir, conserver et traiter des plaintes reçues par la Société au sujet de la comptabilité, des contrôles internes et de la vérification et 2) permettre aux employés de la Société de soumettre de façon confidentielle et anonyme leurs préoccupations touchant des points discutables en matière de comptabilité ou de vérification.

Présentation de l'information financière

- 4.9 Analyser les principales questions de comptabilité et de présentation de l'information financière, incluant les plus récentes prises de position de nature professionnelle ou réglementaire, et comprendre leurs répercussions sur les états financiers.
- 4.10 S'enquérir, auprès de la direction et des vérificateurs externes, des principaux risques auxquels l'entreprise est exposée ainsi que des mesures visant à les contrer.
- 4.11 Examiner et réviser les états financiers intermédiaires non vérifiés, les états financiers annuels vérifiés ainsi que tout document relié à ces états financiers, dont le rapport des vérificateurs externes, avant qu'ils ne soient déposés ou diffusés. Déterminer s'ils sont complets et conformes aux renseignements dont disposent les membres du Comité et juger s'ils reflètent des principes comptables appropriés et recommander leur approbation par le Conseil.
- 4.12 Examiner, réviser et recommander leur approbation par le Conseil, tout document de l'information financière vérifiée ou non qui doit être diffusée, y compris le rapport

de gestion, toutes les sections du rapport annuel et les communiqués de presse concernant les résultats annuels et intermédiaires, et déterminer si les informations qu'ils renferment sont compréhensibles et conformes à ce que les membres du Comité connaissent la Société et de ses activités.

- 4.13 Examiner et réviser la conformité des attestations par le président et chef de la direction et le vice-président finances et chef de la direction financière, des contrôles et procédures de présentation d'information de la Société et l'attestation par la direction des rapports financiers.
- 4.14 Porter une attention particulière aux opérations complexes et/ou inhabituelles, telles celles donnant lieu à des charges de restructuration et les informations sur les instruments dérivés.
- 4.15 Se concentrer sur les questions qui font appel à la subjectivité, dont l'évaluation d'éléments d'actif et de passif, les garanties, la responsabilité en matière de produits ou d'environnement, les provisions constituées en raison de litiges et autres engagements et éventualités.
- 4.16 Rencontrer la direction et les vérificateurs externes afin de passer en revue les états financiers et les résultats de la vérification.
- 4.17 Considérer le traitement de la direction envers les ajustements proposés suite à la vérification par les vérificateurs.
- 4.18 Veiller à ce que les vérificateurs externes communiquent certaines questions importantes au Comité.
- 4.19 Être informé de la façon dont la direction prépare et résume l'information financière intermédiaire, de la mesure dans laquelle les vérificateurs externes analysent l'information financière intermédiaire et de la question de savoir si cette analyse est effectuée avant ou après l'émission.
- 4.20 Rencontrer les membres de la direction et, si une analyse a été effectuée avant l'émission, les vérificateurs externes, au téléphone ou en personne, afin de passer en revue les états financiers intermédiaires et les résultats de l'analyse.
- 4.21 Évaluer la justesse des états financiers intermédiaires et des informations préliminaires et demander à la direction de confirmer que :
 - Les résultats financiers réels de la période intermédiaire s'approchent des résultats budgétisés ou prévus ;
 - Les variations des ratios financiers des états financiers intermédiaires reflètent les changements survenus dans l'exploitation de l'entreprise et ses modes de financement;
 - Les principes comptables généralement reconnus ont été appliqués de manière uniforme;

- Les pratiques de comptabilité ou de présentation de l'information financière n'ont pas été modifiées;
- La survenance d'événements ou d'opérations d'importance ou inhabituels pouvant avoir une incidence sur la présentation de l'information financière;
- Les contrôles exercés sur les finances ou l'exploitation fonctionnent efficacement;
- La Société respecte les modalités des conventions de prêt ou des engagements contractuels à l'égard des titres;
- Les annonces des résultats préliminaires et les états financiers intermédiaires renferment les informations pertinentes et appropriées.

4.22 Veiller à ce que les vérificateurs externes communiquent certaines questions importantes au Comité.

Vérification externe

4.23 Examiner la qualification professionnelle des vérificateurs (y compris la formation et l'expérience des associés et du personnel de vérification).

4.24 Évaluer l'indépendance du vérificateur externe et toute possibilité de conflit d'intérêts.

4.25 Analyser chaque année le rendement des vérificateurs externes et formuler des recommandations au Conseil concernant leur nomination ou la résiliation de leur engagement.

4.26 Superviser le travail des vérificateurs externes, incluant toute résolution de désaccord entre la direction et les vérificateurs externes au sujet de l'information financière.

4.27 S'assurer de recevoir des rapports périodiques des vérificateurs externes.

4.28 Examiner l'étendue du travail, le plan de vérification et les méthodes proposées par les vérificateurs externes pour l'année en cours, compte tenu de la situation actuelle de la Société et des changements apportés à la réglementation et à d'autres exigences.

4.29 Tenir annuellement, ou plus fréquemment si requis, des séances privées avec les vérificateurs externes en l'absence de la direction afin de discuter de toute question relative au contrôle interne et à l'exactitude des états financiers, de tout problème rencontré dans l'exécution de leur mandat de vérification ou au niveau de l'accès à l'information requise, de la qualité du personnel financier, du niveau de collaboration obtenue de la direction, des divergences d'opinion ou autres différends importants non résolus.

- 4.30 Discuter avec le vérificateur externe de la pertinence des règles comptables appliquées dans les rapports financiers de la Société et voir si elles sont considérées comme équilibrées, trop poussées ou trop prudentes.
- 4.31 Approuver toutes les dépenses et modalités relatives à l'engagement de vérificateurs, et analyser les politiques concernant l'offre de services autres que la vérification par les vérificateurs externes ainsi que, au besoin, les règles régissant l'approbation préalable de ces services.
- 4.32 Examiner et approuver les politiques de la Société en matière d'embauche d'associés ou salariés, anciens ou actuels, du vérificateur externe de la Société; actuel ou ancien.

Conformité aux lois et aux règlements

- 4.33 Évaluer l'efficacité du système utilisé pour assurer le respect des lois et règlements et analyser les résultats de toute enquête et les procédés qu'applique la direction (incluant les mesures disciplinaires) en cas d'acte frauduleux ou de non-conformité.
- 4.34 Obtenir régulièrement de la direction et des conseillers juridiques de la Société des rapports concernant les questions de conformité.
- 4.35 S'assurer que toutes les questions de conformité à la réglementation ont été prises en compte dans l'élaboration des états financiers.
- 4.36 Examiner les conclusions de tout examen mené par des organismes de réglementation.

Conformité au Code d'éthique

- 4.37 S'assurer qu'un code d'éthique a été mis par écrit et que les employés en sont informés.
- 4.38 Réviser régulièrement le contenu du code d'éthique et s'assurer que les employés soient informés des amendements.
- 4.39 Déterminer si la direction utilise un ton approprié en communiquant l'importance du code d'éthique et les lignes directrices régissant les pratiques commerciales.
- 4.40 Passer en revue le programme de surveillance de la conformité au code d'éthique.
- 4.41 Obtenir régulièrement de la direction et des conseillers juridiques de la Société, des comptes rendus sur la conformité du code d'éthique.

Autres responsabilités

- 4.42 Rencontrer séparément les vérificateurs externes et les membres de la direction afin de discuter de toute question que le Comité ou ces groupes estiment devraient faire l'objet de discussions privées.
- 4.43 S'assurer que les observations ou recommandations importantes faites par les vérificateurs externes sont reçues et discutées en temps voulu.
- 4.44 Avec l'avocat de la Société, passer en revue toute question juridique susceptible d'avoir une incidence importante sur les états financiers.
- 4.45 Analyser les politiques et procédures qui régissent le traitement des dépenses des dirigeants et de leurs avantages accessoires.
- 4.46 Si les circonstances l'exigent, ouvrir des enquêtes spéciales et engager un avocat ou un expert au besoin.
- 4.47 Assumer toutes autres fonctions de surveillance sur demande de l'ensemble du Conseil.

Reddition de comptes

- 4.48 Informer régulièrement le Conseil des activités du Comité et faire des recommandations pertinentes.
- 4.49 S'assurer que le Conseil est au courant de toute question pouvant avoir une incidence importante sur la situation financière de la Société ou sur ses activités.
- 4.50 Préparer tout rapport exigé par la législation ou par les règles de cotation à la Bourse, ou demandé par le Conseil, par exemple un rapport sur les activités du Comité ou les tâches à inclure dans la section concernant la gouvernance d'entreprise dans le rapport annuel.
- 4.51 Préparer et réviser avec le Conseil, de la manière que le Comité juge appropriée, une évaluation du rendement annuel du Comité et de ses membres qui compare son rendement avec les exigences énoncées dans la présente charte.

Analyse de la charte du Comité

- 4.52 Analyser la charte du Comité chaque année et discuter avec le Conseil de tout changement à y apporter.
- 4.53 S'assurer que la charte et ses modifications sont approuvées par le Conseil.

Approuvée le 13 janvier 2006 et amendée le 17 décembre 2007.