



Thérapeutique Knight adresse une lettre à ses actionnaires et rappelle l'importance d'exercer son vote

- Les actionnaires sont encouragés à voter par procuration sur formulaire bleu à l'avance de la date limite de vote du vendredi 3 mai 2019 à 17 h (HNE)
- Des questions? Besoin d'aide? Communiquez avec Kingsdale Advisors au 1-888-518-1552 ou à contactus@kingsdaleadvisors.com

MONTRÉAL, 25 avr. 2019 -- Thérapeutique Knight inc. (TSX : GUD) (« Knight » ou « la Société »), société pharmaceutique spécialisée et chef du file, a adressé aujourd'hui et déposé sur SEDAR une lettre à l'attention des actionnaires en prévision de la prochaine assemblée annuelle des actionnaires 2019 (l'« Assemblée ») le 7 mai 2019.

La lettre, jointe ci-dessous, souligne clairement le choix dont les actionnaires disposent pour la prochaine Assemblée : une Société Thérapeutique Knight qui bénéficie du leadership de Jonathan Ross Goodman et ses administrateurs expérimentés, qualifiés et détenteurs d'un historique à succès de mise en place de compagnies pharmaceutiques, ou une Société Thérapeutique Knight contrôlée par un administrateur mécontent et activiste, Meir Jakobsohn, ses candidats dépourvus d'expérience pharmaceutique et entrepreneuriale et son plan risqué qui joue avec l'argent de Knight.

La lettre complète est également disponible sur le [site web](#) de Knight.

PROTÉGEZ VOTRE INVESTISSEMENT — VOTEZ MAINTENANT PAR FORMULAIRE DE PROCURATION SUR PAPIER BLEU

Ne prenez pas de risque pour vos placements dans Knight en soutenant Meir Jakobsohn, son plan risqué et ses candidats inexpérimentés aux postes d'administrateurs.

Nous encourageons les actionnaires à voter par formulaire de procuration sur papier bleu ou formulaire d'instructions de vote POUR les candidats au conseil d'administration de Knight qui correspondent à vos intérêts et à la vision originale de Knight.

La date limite pour voter est le vendredi 3 mai 2019 à 17 h (HNE). Les actionnaires qui désirent poser des questions concernant le vote par procuration sur papier bleu ou formulaire d'instructions de vote doivent visiter le [site Web](#) de Knight ou communiquer avec Kingsdale Advisors, conseiller stratégique des actionnaires et agent de sollicitation de procurations de Knight, par téléphone sans frais en Amérique du Nord au 1-888-518-1552, par téléphone à frais virés à l'extérieur de l'Amérique du Nord au 416-867-2272, ou par courriel à contactus@kingsdaleadvisors.com.

Lettre aux actionnaires :

Cher Actionnaire,

Vous devez faire un choix important avant notre assemblée annuelle des actionnaires du 7 mai 2019.

Un choix entre Thérapeutique Knight qui bénéficie du leadership de Jonathan Goodman.

Ou Thérapeutique Knight contrôlé par Meir Jakobsohn.

Voilà, sans entre-deux.

La campagne de M. Jakobsohn focalise exclusivement sur le retrait de Jonathan afin de conduire Knight vers une autre direction. La mauvaise direction.

Jonathan, chef de file de l'industrie pharmaceutique canadienne, a propulsé les Laboratoires Paladin en une société pharmaceutique internationale spécialisée de 3,2 milliards \$, créant ainsi une richesse remarquable pour les actionnaires de Paladin. Aujourd'hui, grâce à ce même modèle éprouvé, Jonathan et son équipe d'administrateurs et de dirigeants hautement qualifiés et expérimentés font de Knight une Société dont nous sommes tous fiers et qui crée de la valeur pour tous ses actionnaires.

Par comparaison, M. Jakobsohn, administrateur mécontent, actionnaire militant, dirige Medison, une société privée israélienne dont les profits et les marges sont en chute depuis 2015. Il a proposé la candidature de six personnes, dont lui-même, et aucune n'a d'expérience dans la création de compagnies pharmaceutiques au Canada, pour siéger à votre conseil d'administration.

Pourquoi ? Parce que M. Jakobsohn veut avoir accès à l'argent de Knight pour emprunter un chemin risqué qui lui profitera de façon disproportionnée à travers Medison, et ce, à vos frais.

M. Jakobsohn a beaucoup parlé d'« indépendance », mais refuse que vous vous concentriez sur le fait qu'il tente d'utiliser sa participation de 7 % dans Knight, de prendre le contrôle à 100 % de votre conseil, d'investir dans son fonds de capital-risque

et de profiter de sa participation majoritaire dans Medison.

Il veut que Jonathan Goodman quitte son poste de chef de la direction, sans dire qui le remplacera. Nous sommes très inquiets que M. Jakobsohn ait l'intention de se proclamer chef de la direction ou de nommer un autre dirigeant de Medison.

Choisissez entre Jonathan Goodman qui fera fructifier votre investissement dans un Paladin 2.0 modifié ou M. Jakobsohn qui dilapiderait vos placements ou les soumettrait à un risque inutile, au profit de Medison.

Un choix utilisant une approche diligente et calculée qui recherche actuellement un certain nombre d'opportunités stratégiques y compris l'octroi de licences et les fusions et acquisitions, ou encore un choix qui lance des paris binaires sur des produits biotechnologiques à haut risque à un stade précoce. Nous croyons que votre décision est aussi évidente que la nuit et le jour.

CHOISISSEZ...

Un conseil indépendant qui supervisera Jonathan et son équipe :

- Historique des succès remportés
- Leadership éprouvé
- Stratégie éprouvée

ET NON PAS...

Un conseil d'administration assemblé et inexpérimenté qui facilitera la tâche de M. Jakobsohn et des siens :

- Historique des bénéfices en baisse
- Tactiques à haut risque
- Projet de transfert de richesse à sa société privée, Medison

La grande majorité des actionnaires comprennent et apprécient l'approche calculée, cohérente et disciplinée de Jonathan en matière de répartition du capital et sont beaucoup plus à l'aise avec une société dirigée par Jonathan que par M. Jakobsohn. Les actionnaires de Knight font confiance à Jonathan et son équipe de direction, pas à M. Jakobsohn.

FAITES CONFIANCE À KNIGHT ET SON CONSEIL D'ADMINISTRATION, GRÂCE À LA STRATÉGIE DE JONATHAN, VOUS OBTIENDREZ...

L'EXPÉRIENCE NÉCESSAIRE POUR BÂTIR UNE SOCIÉTÉ PROSPÈRE.

Notre cadre de régie d'entreprise a assuré une veille stratégique, une surveillance efficace de la direction par le conseil et la responsabilité du conseil envers les actionnaires. Les candidats proposés par Knight, à l'exception de M. Jakobsohn que la Société a l'obligation contractuelle d'inclure, possèdent les qualifications, l'indépendance et les perspectives actualisées dont la Société a besoin pour réussir sa stratégie.

Si la recommandation du conseil d'élire Mme Harrison et M. Tremblay est adoptée, plus de 70 % du conseil sera composé d'administrateurs nommés au cours des 4 dernières années. Ce rafraîchissement procure à Knight la combinaison adéquate d'administrateurs, équilibrant les compétences appropriées et le besoin de nouvelles perspectives indépendantes.

Nos administrateurs en poste, dont Jonathan, Gale, Mme Sakhia et M. Lande, ont tous contribué à faire de Paladin un succès mondial avec des ventes annuelles de plus de 300 millions \$, et, fait plus important encore, à générer plus de 50 millions \$ en revenu net annuel.

Cette réussite que les actionnaires recherchent pour Knight n'est possible que grâce à des administrateurs qui insufflent de nouvelles idées, des occasions attrayantes, qui remettent en question et mettent à l'épreuve, de façon constructive, les idées que Jonathan continue d'avancer pour s'assurer que la Société respecte son plan stratégique.

Cette tension positive et professionnelle pour identifier et réduire les risques liés aux idées et aux opportunités est exactement ce dont Knight a besoin; ainsi, chaque candidat à la direction s'avère si précieux pour le succès continu de Knight. Par exemple, M. Lande possède une vaste expérience internationale, ayant travaillé en Amérique latine, et il joue un rôle essentiel dans l'élaboration de notre stratégie pour le reste du monde, et Mme Tendler est une chef de file dans le domaine et spécialiste des études de marché pharmaceutique.

De plus, nos nouveaux candidats aux postes d'administrateurs apportent chacun des compétences uniques et indispensables à Knight. M. Tremblay est détenteur de plus de 40 ans d'expérience en ventes et marketing dans l'industrie pharmaceutique canadienne, y compris la transformation d'Astellas Pharma Canada Inc. en une société générant des ventes de 300 millions \$ et Mme Harrison a été cofondatrice de MSI Methylation Sciences et l'une des investisseuses les plus expérimentées dans le secteur canadien du capital de risque.

Chacun de nos candidats aux postes d'administrateurs fait preuve d'une expérience réelle de la création de sociétés pharmaceutiques (par opposition à leur simple gestion) et dispose d'un vaste réseau de contacts au Canada et à l'étranger. M. Jakobsohn dessine des tableaux fantaisistes pour tenter de peindre ces réseaux sous un jour négatif, comme des conflits, alors qu'en réalité ils sont le reflet de carrières fructueuses et riches qui facilitent de nouvelles et croissantes opportunités pour Knight.

UN HISTORIQUE DE SUCCÈS. Jonathan est amplement réputé comme l'un des meilleurs investisseurs pharmaceutiques

spécialisés au Canada. Il a fondé Paladin en 1995 à titre de société ouverte évaluée à 1,50 \$ l'action et, grâce à une stratégie de croissance rigoureuse, a créé une valeur remarquable pour les actionnaires. En 2014, après 19 années consécutives de revenus records, le fabricant de médicaments américain Endo Health Solutions Inc. a acheté Paladin pour 3,2 milliards \$ ou 151,60 \$ par action, soit un rendement annuel composé de 27,5 %. Si M. Jakobsohn prend le contrôle de la Société, Jonathan ne fera plus partie de Knight.

Paladin 2.0 MODIFIÉ. Les actionnaires croyaient en Jonathan et en sa stratégie chez Paladin et c'est pourquoi ils ont investi dans Knight. Et, comme il l'a fait chez Paladin, Jonathan a créé une valeur importante pour les actionnaires – reconnaissant l'évolution des conditions de marché depuis la vente de Paladin.

Dans le cadre de la vente de Paladin, Jonathan a fait de Knight une entreprise dérivée et de nombreux actionnaires ont suivi. Knight présente le même modèle d'affaires que Paladin : l'acquisition et l'obtention de licences pour un portefeuille diversifié de produits pharmaceutiques spécialisés avec divers degrés d'innovation et de risque pour le Canada et les autres marchés mondiaux.

Et, tout comme chez Paladin, où la patience des investisseurs a été récompensée par de solides rendements, chez Knight, Jonathan offre une stratégie de placement cohérente et disciplinée qui crée une valeur à long terme importante.

C'est la réalité. Parmi les réussites, mentionnons :

- La collecte de 685 millions \$ en augmentant les évaluations de 3,50 \$ à 10,00 \$ l'action;
- La génération d'un bénéfice net de près de 220 millions \$ depuis notre création – l'un des plus élevés parmi les sociétés pharmaceutiques spécialisées au Canada;
- L'acquisition d'un portefeuille de 17 produits d'ordonnance novateurs; et
- Le développement d'une infrastructure pour le reste du monde grâce à une stratégie d'octroi de licences diligente.

Depuis son introduction en bourse, Knight a surpassé ses concurrents. Notamment, les actionnaires de Paladin qui ont été transférés à Knight en 2014 ont obtenu un rendement de 1259 % en seulement 5 ans.

UNE APPROCHE ACTIVE ET DISCIPLINÉE POUR LA CONCLUSION D'ENTENTES ET LE DÉPLOIEMENT DE CAPITAL.

Au cours des 5 dernières années, Jonathan et son équipe de Knight ont évalué plus de 1000 opportunités de produits et recherchent activement un certain nombre d'opportunités stratégiques, y compris l'obtention de licences et les fusions et acquisitions. Nous avons déployé ou engagé plus de 350 millions \$ en capital depuis sa fondation et, au cours des 12 derniers mois, nous avons été le titulaire de permis le plus actif au Canada dans notre domaine. Bien que nous ayons généré un revenu net de 219 millions \$ grâce à ces investissements, nous ne concluons des ententes que si elles sont sensées; le prix d'acquisition est le principal déterminant du rendement du capital investi et nous devons faire les choses correctement.

Le succès de Paladin a attiré de nombreux aspirants au titre; ainsi, davantage d'entreprises compétitionnent dans cet espace, à la recherche de gains rapides et à court terme et prêtes à surpayer pour les licences. Pour les concurrents qui ont adopté cette approche, certains sont maintenant endettés ou en crise financière. Leur illiquidité est l'opportunité de Knight. Nous continuons de faire preuve de discipline et d'exécuter des opérations qui s'inscrivent dans la durée. Nous comprenons qu'il existe d'autres options pour nos liquidités, y compris le retour de celles-ci à nos actionnaires, comme le rachat d'actions. À l'instar de Paladin, le conseil envisagerait un rachat d'actions à un prix raisonnable.

L'ALIGNEMENT AVEC LES ACTIONNAIRES. En tant que principal actionnaire de Knight, les intérêts de Jonathan sont en parfaite adéquation avec les vôtres. Jonathan a décidé il y a des décennies de tracer sa propre voie dans l'industrie pharmaceutique, une voie distincte de celle de sa famille, et cette décision a bien servi les actionnaires. Pour Jonathan, c'est d'abord Knight, un sentiment qu'il a renforcé avec son propre argent, ayant participé aux cinq financements par actions de Knight, à des évaluations croissantes, investissant personnellement plus de 70 millions \$. Il a également acquis des actions de Knight d'une valeur d'1 million \$ supplémentaire après la date de référence de notre prochaine assemblée annuelle des actionnaires.

APPUI DE TIERCES PARTIES, NOTAMMENT DES ANALYSTES ET DES ACTIONNAIRES. Jonathan et les candidats aux postes d'administrateurs de la direction ont reçu un appui massif de la communauté des analystes et des actionnaires. En fait, tous les analystes en actions qui suivent Knight ont exprimé, à l'unanimité, leur appui à l'équipe actuelle de direction, au conseil et à la stratégie, et encouragent les actionnaires de voter par formulaire de procuration sur papier bleu.

ÉVITEZ UN CAUCHE-MEIR

AVEC M. Jakobsohn ET SES ADMINISTRATEURS SÉLECTIONNÉS PAR LUI, VOUS OBTIENDREZ...

AUCUNE EXPÉRIENCE DANS LA FONDATION DE COMPAGNIES PHARMACEUTIQUES. Les candidats de M. Jakobsohn n'ont pas de compétences cumulatives ni ne sont qualifiés pour siéger au conseil d'administration d'une importante Société pharmaceutique au Canada. Aucun d'entre eux n'a bâti d'entreprise; ils ont peut-être de l'expérience en gestion en tant que concierges, mais ce n'est pas ce dont le conseil de Knight a besoin.

LA LISTE DE JAKOBSONN N'A...

- Aucune expérience entrepreneuriale pharmaceutique
- Aucune expérience en acquisition de produit ou en licences dans l'industrie pharmaceutique
- Aucun candidat comme chef de la direction

- Aucune expérience en marché de capitaux ni en fusion et acquisition
- Aucune expérience en comptabilité de société publique et ainsi, aucune capacité de siéger à un comité d'audit du conseil
- Une diversité négligeable – une seule femme comparée à trois pour Knight
- Un faible historique de rendement total pour les actionnaires

AUCUNE NOMINATION DE CHEF DE LA DIRECTION OU D'ÉQUIPE DE DIRECTION.

Il est clair que l'intention de M. Jakobsohn est de retirer Jonathan de son rôle de chef de la direction. Mais M. Jakobsohn n'a pas nommé de candidat au poste de chef de la direction et aucun de ses administrateurs n'a l'expérience nécessaire pour accomplir ce travail très complexe. Les actionnaires devraient s'inquiéter du fait que M. Jakobsohn a l'intention de le faire lui-même ou d'utiliser les dirigeants de Medison sous sa direction et d'apporter à Knight la même piètre performance que nous avons vue à Medison. À tout le moins, les actionnaires devraient se demander qui dirigera l'entreprise si M. Jakobsohn obtient ce qu'il veut.

UN PLAN RISQUÉ QUI NE PROFITE QU'À M. JAKOBSOHN. M. Jakobsohn veut que Knight s'écarte de sa stratégie fructueuse d'acquisition et d'octroi de licences d'un portefeuille diversifié de produits pharmaceutiques spécialisés comportant divers degrés d'innovation et de risque – une stratégie qui a connu du succès chez Paladin et qui est conforme à celle d'autres sociétés pharmaceutiques prospères. Au lieu de cela, M. Jakobsohn veut que Knight recherche des produits à haut risque.

Pourquoi ? M. Jakobsohn veut utiliser votre argent pour parier sur des produits à haut risque. Si ses paris s'avèrent payants, Medison — la société privée de M. Jakobsohn en Israël — en bénéficiera de manière disproportionnée en tant que partenaire de Knight. Si ses paris ne rapportent pas, c'est nous, actionnaires de Knight, qui souffrirons d'un bilan plus faible et d'une diminution des réserves de liquidités. Autrement dit, vous encourerez tous les risques tandis que M. Jakobsohn bénéficiera de la plus grande partie de la récompense.

UN HISTORIQUE ORDINAIRE. Medison, la société privée de M. Jakobsohn en Israël, a connu des années consécutives de baisse des profits et de diminution des marges depuis 2015.

UNE INCOMPRÉHENSION ÉVIDENTE DE LA DYNAMIQUE DU MARCHÉ CANADIEN ET DU SECTEUR PHARMACEUTIQUE EN GÉNÉRAL

M. Jakobsohn a une expérience pharmaceutique limitée en dehors d'Israël et de la Roumanie, ce qui explique que son plan erroné ne tient pas la route. Par exemple :

- M. Jakobsohn dit qu'il peut livrer 500 millions \$ de revenus avec une marge de 20 % de BAIIA en 2025. S'il peut le faire pour Knight, pourquoi n'a-t-il pas été capable de le faire pour Medison? Et pourquoi le revenu net de Medison a-t-il chuté chaque année depuis 2015? Et pourquoi n'a-t-il pas partagé ses idées à titre de membre du conseil au cours des 3 dernières années?
- M. Jakobsohn estime une marge de BAIIA de 20 % en 2025, mais ses états financiers pro forma ne tiennent pas compte des frais de vente, dépenses administratives et autres frais généraux ni des dépenses d'exploitation.
- M. Jakobsohn veut que Knight cherche à conclure des ententes de licence d'une durée de 8 ans, mais un mandat de 8 ans ne lui donnera pas suffisamment de temps nécessaire pour obtenir un rendement sain compte tenu du processus réglementaire canadien et de remboursement. Plus précisément, il faut environ 6 à 10 mois pour préparer une présentation réglementaire, environ 1 an pour l'examen et l'approbation réglementaires et de 12 à 24 mois pour obtenir un remboursement. Il faut ensuite 3 à 5 ans pour que le produit atteigne son plein potentiel. Essentiellement, selon le plan de M. Jakobsohn, tandis que les actionnaires de Knight commenceraient à recevoir un rendement en investissant dans un produit, Knight devra retourner le produit au concédant.
- M. Jakobsohn dit qu'il peut concéder sous licence cinq produits par année qui généreront plus de 500 millions de dollars en ventes. Cela démontre un manque évident de compréhension du marché pharmaceutique canadien : sur un peu plus de 4000 produits d'ordonnance vendus au Canada, il n'y a que 98 produits d'ordonnance dont les ventes dépassent 50 millions \$, dont seulement deux sont vendus par des sociétés pharmaceutiques ou génériques de petite taille. De plus, M. Jakobsohn n'a pas reconnu le temps nécessaire pour soumettre un produit à l'approbation réglementaire, obtenir l'approbation réglementaire et obtenir le remboursement du produit. Le plan de M. Jakobsohn est irréalisable.

DÉSALIGNEMENT CLAIR AVEC LES PARTIES PRENANTES. M. Jakobsohn a démontré à maintes reprises qu'il ferait passer ses intérêts avant ceux des actionnaires de Knight.

En septembre dernier, après que Knight eut rejeté les conditions de séparation de Medison qui auraient infligé aux actionnaires de Knight une perte financière considérable et procuré à M. Jakobsohn un gain important, le conseil d'administration de Medison a adopté une résolution présentée par M. Jakobsohn autorisant Medison à financer jusqu'à 1 000 000 \$ US de dépenses relatives à la campagne de M. Jakobsohn contre Knight. Par la suite, le 4 mars 2019, M. Jakobsohn a informé le conseil d'administration de Medison de son intention de demander l'approbation d'une somme supplémentaire de 1 000 000 \$ US pour les dépenses d'activisme.

En fait, M. Jakobsohn force les actionnaires de Knight — par votre participation de 28 % dans Medison — à financer sa

course aux procurations contre Knight.

Pourquoi ne finance-t-il pas cette campagne personnellement ?

Ses actions présentes illustrent le désalignement de ses intérêts par rapport aux vôtres.

UN ACTIONNAIRE S'INTERROGE :

« L'entourage de M. Jakobsohn m'a dit que Jonathan était en conflit d'intérêts, mais le fait qu'il ait investi 70 millions \$ de son propre argent, avec mes fonds, me fait croire que nous sommes alignés. Quelle est la vérité? »

M. Jakobsohn a beaucoup parlé d'un « conflit d'intérêts » qu'il a fabriqué. Il est important que vous sachiez pourquoi et que vous connaissiez les faits.

Premièrement, M. Jakobsohn voulait que Knight lui vende sa participation dans Medison à des conditions qui l'avantageraient de façon disproportionnée, à votre détriment. Cette séparation n'ayant pas eu lieu, M. Jakobsohn a demandé la démission de Jonathan. Lorsque cette tentative a été rejetée, M. Jakobsohn a créé une campagne publique liée à l'intérêt indirect et passif de Jonathan pour Pharmascience sur la base de préoccupations jamais mentionnées auparavant.

Bien que la circulaire publique de M. Jakobsohn indique qu'il souhaite que Jonathan demeure administrateur de Knight (même si sa carte de procuration ne recommande pas un vote pour Jonathan), il a proposé des conditions sur Jonathan afférentes à Pharmascience qu'il sait ne pas pouvoir respecter, indiquant ainsi clairement son véritable objectif de destituer Jonathan en tant que chef de la direction.

Jonathan n'a pas le pouvoir de vendre sa participation dans Pharmascience : il est actionnaire minoritaire sans droit de vote d'une société de portefeuille qui impose des restrictions aux transferts. Même si ce n'est pas le cas, il n'y a pas de marché pour ces actions. De plus, comme Jonathan n'a aucun renseignement, pouvoir ou intrant à l'égard de Pharmascience ou de sa société de portefeuille, il ne peut l'obliger à effectuer quoi que ce soit, y compris vendre, concurrencer ou non concurrencer.

Malgré le fait que Knight ne considère pas l'intérêt passif indirect de Jonathan dans Pharmascience comme un conflit, la société, tout comme Jonathan, accorde de l'importance aux opinions des actionnaires. Pour cette raison, la simple suggestion qu'un conflit puisse exister a été un appel à l'action pour Jonathan.

Le 4 avril 2019, Jonathan a conclu une convention de fiducie sans droit de regard avec droit de vote relativement aux actions qu'il détient dans sa société de portefeuille familiale. Dans le cadre de cette entente, Jonathan a renoncé à tout droit d'exercer les droits de vote rattachés à ses actions de la société de portefeuille familiale. De plus, la convention de fiducie sans droit de regard avec droit de vote établit un pare-feu auquel Jonathan n'a pas accès pour tout renseignement concernant Pharmascience auquel il pourrait autrement accéder.

En dépit des faits, M. Jakobsohn continue d'induire les actionnaires en erreur, comme en témoigne sa récente acrobatie, un rapport de gouvernance acheté et payé pour imiter ses idées réfutées qu'il refuse de communiquer aux actionnaires.

Les intérêts de Jonathan sont entièrement alignés sur les vôtres. Pour Jonathan, c'est d'abord Knight, un sentiment confirmé par les fonds qu'il a investis lors des 5 financements par actions de Knight à des évaluations croissantes, investissant personnellement plus de 70 millions \$. D'autre part, M. Jakobsohn a vendu certaines de ses actions de Knight.

M. Jakobsohn est véritablement en conflit : en janvier dernier, il a demandé à Jonathan d'allouer 300 millions \$ à un fonds de capital-risque indéfini qu'il gèrerait en échange de l'arrêt de sa campagne militante. Pourquoi ne croit-il pas que c'est un conflit?

M. Jakobsohn perçoit 72 cents pour chaque dollar gagné par Medison, mais seulement 7 cents pour chaque dollar gagné par Knight – et il veut le contrôle des deux. Les actionnaires devraient s'interroger : où se situent ses intérêts réels ?

IL EST FONDAMENTAL QUE VOUS VOTIEZ À CETTE ASSEMBLÉE.

Choisissez que votre investissement suive la voie du succès de Paladin avec Jonathan, plutôt que de le voir dilapider par M. Jakobsohn et Medison.

Bon nombre de vos collègues actionnaires ont déjà voté par formulaire de procuration sur papier bleu. Il est important que vous votiez aujourd'hui pour vous assurer que votre vote soit compté. La date limite pour voter est le vendredi 3 mai 2019 à 17 h (HNE).

Devenir électeur est rapide et facile. Les actionnaires qui ont des questions relatives au vote par procuration ou par l'intermédiaire de l'IVF devraient consulter le site Web de Knight ou communiquer avec le conseiller stratégique aux actionnaires et agent de sollicitation de procurations de Knight, Kingsdale Advisors, qui peut être joint par téléphone sans frais en Amérique du Nord au 1-888-518-1552, par téléphone à frais virés hors Amérique du Nord au 416-867-2272, ou par courriel à contactus@kingsdaleadvisors.com.

Recevez nos sincères salutations.

James C. Gale, président du conseil d'administration
Jonathan Ross Goodman, administrateur
Samira Sakhia

Robert N. Lande
Sylvie Tandler
Nancy Harrison

Conseillers

La Société a retenu les services de Kingsdale Advisors à titre d'actionnaires stratégiques et de conseillers en communications, de Davies Ward Phillips & Vineberg LLP à titre de conseillers juridiques, et de RBC Marchés de capitaux à titre de conseillers financiers.

À propos de Thérapeutique Knight inc.

Thérapeutique Knight inc., établie à Montréal, au Canada, est une société pharmaceutique spécialisée qui concentre ses efforts sur l'acquisition ou l'obtention sous licence de droits de distribution de produits pharmaceutiques novateurs destinés aux marchés canadien et internationaux distinctifs. Les actions de Knight se négocient à la TSX sous le symbole « GUD ». Pour plus de renseignements concernant Thérapeutique Knight inc., consultez son site Web au www.gud-knight.com ou www.sedar.com.

Énoncés prospectifs

Le présent document peut contenir des énoncés prospectifs et des prévisions pour Thérapeutique Knight inc. et ses filiales. Ces énoncés prospectifs, de par leur nature, comportent nécessairement des risques et des incertitudes susceptibles de faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux envisagés par ces énoncés prospectifs. Thérapeutique Knight inc. considère que les hypothèses sur lesquelles reposent ces énoncés prospectifs sont réputées raisonnables à la date de leur formulation, mais elle avertit le lecteur que ces hypothèses sur des événements à venir, dont bon nombre sont indépendants de la volonté de Thérapeutique Knight inc. et de ses filiales, pourraient se révéler incorrectes. Les facteurs et les risques susceptibles de faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement des résultats prévus font l'objet d'une discussion dans le rapport annuel de Thérapeutique Knight inc. et dans la notice annuelle de Thérapeutique Knight inc. pour l'exercice clos le 31 décembre 2018. Thérapeutique Knight inc. rejette toute intention ou obligation d'actualiser ou de réviser tout énoncé prospectif, que ce soit en réponse à de nouveaux renseignements ou à des événements à venir, sauf si la loi l'exige.

PERSONNES-RESSOURCES

Information aux investisseurs

Thérapeutique Knight inc.
Samira Sakhia
Présidente et chef des finances
Tél. : 514-678-8930
Télec. : 514-481-4116
info@gudknight.com
www.gud-knight.com

Information aux médias

Kingsdale Advisors
Ian Robertson
Premier vice-président, Stratégie de communication
Ligne directe : 416-867-2333
Cellulaire : 647-621-2646
irobertson@kingsdaleadvisors.com