*Aucune autorité en valeurs mobilières ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus. Quiconque donne à entendre le contraire commet une infraction. Les titres décrits dans le présent prospectus ne peuvent être offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa et ils ne peuvent y être proposés que par des personnes dûment inscrites. Ces titres n'ont pas été ni ne seront inscrits en vertu de la loi des États-Unis intitulée Securities Act of 1993, en sa version modifiée (la « **loi de 1933** »), ou de la législation en valeurs mobilières de quelque État des États-Unis, et ne peuvent être offerts, vendus ou livrés, directement ou indirectement, aux États-Unis (au sens de United-States du Regulation S en vertu de la loi de 1933 (les « **États-Unis** ») sauf dans le cadre d'une opération aux termes d'une dispense des exigences d'inscription de la loi de 1933 et de la législation en valeurs mobilières étatique applicable. Le présent prospectus ne constitue pas une offre de vendre ni une sollicitation d'une offre d'acheter ces titres aux États-Unis. Voir « Mode de placement ».*

PROSPECTUS

Premier appel public à l'épargne et placement secondaire

Le 29 juin 2017

JAMIESON WELLNESS INC.

300 037 500 $
(19 050 000 actions ordinaires)

Le présent prospectus vise le placement dans le public (le « **placement** ») d'un total de 19 050 000 actions ordinaires (les « **actions ordinaires** ») de Jamieson Wellness Inc. (« **nous** », « **nos** », « **notre** », la « **société** » ou « **Jamieson** »), se composant d'une émission de nouvelles actions (le « **placement de nouvelles actions** ») par la société de 15 554 755 actions ordinaires et d'un placement secondaire (le « **placement secondaire** » et, avec le placement de nouvelles actions, le « **placement** ») de 3 495 245 actions ordinaires détenues par Jamieson Intermediate Holdings S.à r.l. (l'« **actionnaire CCMP** »), entité contrôlée par certains fonds auxquels CCMP Capital Advisors, LP (« **CCMP** ») fournit des services de conseils en placements, M. Mark Hornick, M. Christopher Snowden et Headlines Promotions Inc. (« **Headlines** »), entité contrôlée par M^me^ Lorna Vanderhaeghe (collectivement, les « **actionnaires vendeurs** »), au prix de 15,75 $ l'action ordinaire (le « **prix d'offre** »). La société ne tirera aucun produit du placement secondaire ni de l'option de surallocation (au sens des présentes), si elle est exercée par les preneurs fermes (au sens des présentes).

Jamieson est le principal fabricant, distributeur et négociant au Canada de produits de santé naturels de marque de première qualité. Elle offre aux consommateurs une gamme exhaustive et novatrice de vitamines, de minéraux et de suppléments (« **VMS** ») de marque, de produits de nutrition sportive et de certains autres médicaments en vente libre. Au Canada, la marque de Jamieson de la société pour les produits de santé grand public et les VMS se classe au premier rang pour ce qui est des ventes. La marque de la société est régulièrement nommée la marque de vitamines de confiance au Canada et la société croit compter parmi les marques de VMS inspirant le plus confiance à l'échelle internationale. Voir « *Activité de la société — L'activité de marque de la société* ».

À la clôture (au sens des présentes), l'actionnaire CCMP exercera un droit de propriété ou un contrôle ou une emprise sur 17 801 760 actions ordinaires, soit une participation d'environ 47,2 % dans la société. Si l'option de surallocation est intégralement exercée, l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, exercera un droit de propriété ou un contrôle ou une emprise sur 14 944 260 actions ordinaires, soit une participation d'environ 39,7 % dans la société. L'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, aura donc beaucoup d'influence sur la société et ses affaires. Voir « *Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* » et « *Facteurs de risque* ».

Prix : 15,75 $ l'action ordinaire

	Prix d'offre	Rémunération des preneurs fermes	Produit net revenant à la société[1)]	Produit net revenant aux actionnaires vendeurs[2)3)4)]
Par action ordinaire	15,75 $	0,83 $	14,92 $	14,92 $
Total du placement[2)]	300 037 500 $	15 751 968 $	232 125 553 $	52 159 978 $

Nota :

1) Avant déduction des frais du placement de la société, estimés à 7,5 millions de dollars, qui, avec la tranche de la rémunération des preneurs fermes de la société seront payés sur le produit du placement de nouvelles actions.

2) Suppose que l'option de surallocation n'a pas été exercée.

(suite à la page suivante)

Jamieson[MC]
WELLNESS

Première marque au Canada pour les produits de santé grand public

LA SOCIÉTÉ

Fondée en 1922, Jamieson est reconnue parmi les sociétés les plus estimées au Canada. La société développe, fabrique et commercialise la marque de vitamines et de produits de santé naturels la plus vendue au pays à ses installations canadiennes à la fine pointe de la technologie. La marque de la société est régulièrement nommée la marque de vitamines de confiance au Canada et avec raison : dans un marché en progression rapide, la société se distingue grâce à son engagement à fournir aux consommateurs des produits novateurs qui surpassent les normes réglementaires et sectorielles au chapitre de la pureté, de la sécurité et de l'efficacité.

quality assured 360 pure qualité assurée

LES MARQUES DE LA SOCIÉTÉ

Jamieson MC
WELLNESS

Progressive®
Vivre plus jeune.

Jamieson MC
SOURCES NATURELLES
Depuis 1922

PRECISION MC

LVHS
Lorna Vanderhaeghe
Health Solutions

IRONVEGAN MC
FUELLING A NEW GENERATION OF ATHLETES MC

LA VISION DE LA SOCIÉTÉ

Améliorer la santé et le mieux-être partout dans le monde

LA MISSION DE LA SOCIÉTÉ

Consolider les marques de confiance de la société par la qualité et l'innovation. Au fil du temps, conjuguer la croissance interne des marques et les acquisitions futures afin de devenir la société du secteur des soins de santé et de mieux-être la plus prospère et digne de confiance

LES VALEURS DE LA SOCIÉTÉ

Le travail d'équipe,
l'entreprenariat,
l'obtention de résultats,
l'intégrité,
la transparence
et l'orientation vers
l'extérieur sont au cœur
de la société

HISTORIQUE DE LA SOCIÉTÉ

Jamieson est forte d'un héritage de 95 années d'innovations, de croissance et d'une profonde connaissance des consommateurs.

Première marque au Canada pour les produits de santé grand public

Marque de VMS inspirant le plus confiance au Canada

PART DU MARCHÉ DE 25 %

COMPRÉHENSION DES CONSOMMATEURS
Grande valeur de la marque

ACQUISITIONS STRATÉGIQUES

LVHS est la plus importante marque de santé naturelle axée sur les femmes

BODY PLUS avec les marques de spécialité Iron Vegan, Progressive et Precision

PLATEFORME ÉVOLUTIVE

Installations de fabrication à la fine pointe de la technologie

OCCASIONS À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE
Exportation dans 40 pays et en expansion

LES PROJETS DE LA SOCIÉTÉ

Mue par une solide impulsion et des plans clairs pour l'avenir, Jamieson est prête à poursuivre sa croissance rentable – partout au Canada et dans le monde entier.

Cibles de croissance financière de cinq ans – de 2017 à 2021[1] [2]

- **Produits des activités ordinaires : 390 à 410 millions de dollars**
  Croissance de 31 % à 38 % par rapport à des produits des activités ordinaires pro forma de 297 millions de dollars en 2016
- **BAIIA ajusté : 95 à 100 millions de dollars**
  Croissance de 67 % à 75 % par rapport au BAIIA ajusté pro forma de 57 millions de dollars en 2016
- **Marge du BAIIA ajusté : 23,8 % à 25,0 %**
  Croissance de 460 à 580 points de base par rapport à 19,2 % en 2016
- **Flux de trésorerie cumulatifs provenant de l'exploitation,** déduction faite des dépenses en immobilisations relatives aux immobilisations corporelles **de plus de 200 millions de dollars**
- **Un TCAC du RPA ajusté d'environ 20 %** par rapport à 2016 sur une base pro forma à 2021

IMPORTANTES OCCASIONS SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX

CHINE

- Possibilités de distribution accrues
- Licences visant jusqu'à 50 nouveaux produits entre 2017 et 2020

OCCASIONS SUPPLÉMENTAIRES

- Asie
- Europe de l'Est
- Moyen-Orient

1. Voir « *Information prospective* », « *Mesures non conformes aux IFRS* » et « *Activité de la société – La stratégie de croissance de la société* ».
2. Voir « *Principales informations financières pro forma* » pour un rapprochement de certaines des mesures non conformes aux IFRS précédentes et des mesures les plus directement comparables calculées conformément aux IFRS.

(suite de la page couverture)

3) L'actionnaire CCMP a accordé aux preneurs fermes une option (l'« **option de surallocation** ») que les preneurs fermes peuvent exercer en totalité ou en partie à tout moment dans les 30 jours qui suivent la clôture, pour souscrire des actions ordinaires supplémentaires auprès de l'actionnaire CCMP ou d'un membre de son groupe, jusqu'à concurrence de 15 % du nombre total d'actions ordinaires émises dans le cadre du placement, aux mêmes conditions que celles énoncées ci-dessus, uniquement aux fins de couvrir les attributions excédentaires, s'il en est, et à des fins de stabilisation du marché. Si l'option de surallocation est intégralement exercée, le « prix d'offre », la « rémunération des preneurs fermes », le « produit net revenant à la société » et le « produit net revenant aux actionnaires vendeurs » totaliseront, respectivement, 345 043 125 $, 18 114 764 $, 232 125 553 $ et 94 802 808 $. Le présent prospectus vise aussi à des fins de placement l'attribution de l'option de surallocation et la vente des actions ordinaires qui seront émises à l'exercice de l'option de surallocation. Le souscripteur qui acquiert des actions ordinaires comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes acquiert ces actions ordinaires en vertu du présent prospectus, que la position de surallocation soit couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des achats sur le marché secondaire. Voir « *Mode de placement* » et « *Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* ».

4) Chacun des actionnaires vendeurs sera responsable du paiement de la rémunération des preneurs fermes payable à l'égard des actions ordinaires qu'il vend. Toutefois, les actionnaires vendeurs ne seront pas responsables des autres frais relatifs au placement. La société assumera tous les frais du placement conformément aux exigences de la convention des actionnaires modifiée et mise à jour intervenue le 1er septembre 2014 entre la société et ses actionnaires, laquelle convention sera résiliée dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture décrite à la rubrique « *Description du capital-actions — Modifications de la composition du capital préalables à la clôture* ».

Le tableau qui suit présente le nombre d'actions ordinaires que l'actionnaire CCMP ou un membre de son groupe, le cas échéant, peut vendre aux preneurs fermes dans le cadre de l'option de surallocation :

Position des preneurs fermes	Valeur ou nombre maximums de titres disponibles	Période d'exercice	Prix d'exercice
Option de surallocation	Jusqu'à 15 % du nombre total d'actions ordinaires émises dans le cadre du placement	Dans les 30 jours qui suivent la clôture	15,75 $ l'action ordinaire

BMO Nesbitt Burns Inc. (« **BMO Marchés des capitaux** »), RBC Dominion valeurs mobilières Inc. (« **RBC** »), Marchés mondiaux CIBC inc. (« **CIBC** »), Scotia Capitaux Inc. (« **Scotia** »), Financière Banque Nationale Inc., Valeurs Mobilières TD Inc., Corporation Canaccord Genuity et Valeurs mobilières Cormark Inc. (collectivement, les « **preneurs fermes** »), à titre de contrepartistes, offrent conditionnellement les actions ordinaires visées par le présent prospectus, sous réserve de leur vente préalable et de leur émission par la société, et de leur acceptation par les preneurs fermes, conformément aux conditions décrites dans la convention de prise ferme intervenue entre la société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes dont il est question à la rubrique « *Mode de placement* », et sous réserve de l'approbation de McCarthy Tétrault S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour le compte de la société, et d'Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour le compte des preneurs fermes, quant à certaines questions d'ordre juridique.

Dans le cadre du présent placement, les preneurs fermes ont obtenu l'option de surallocation et peuvent, sous réserve de la législation applicable, attribuer des actions ordinaires en excédent de l'émission ou effectuer des opérations visant à en stabiliser ou à en fixer le cours à des niveaux différents de ceux qui seraient par ailleurs formés sur le marché libre. **Les preneurs fermes peuvent offrir les actions ordinaires à un prix inférieur à celui indiqué ci-dessus. Voir « *Mode de placement* ».**

Les souscriptions seront reçues sous réserve du droit des preneurs fermes de les rejeter ou de les répartir en totalité ou en partie et de clore les registres de souscription à tout moment sans avis. La clôture du placement (la « **clôture** ») devrait avoir lieu vers le 7 juillet 2017 ou à une autre date dont la société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes peuvent convenir, mais dans tous les cas au plus tard le 21 juillet 2017 (la « **date de clôture** »). Les actions ordinaires offertes aux termes du présent prospectus seront déposées auprès de Services de dépôt et de compensation CDS inc. (« **CDS** ») sous forme électronique à la date de clôture. Le souscripteur d'actions ordinaires aux termes du placement ne recevra pas de certificat d'actions à la clôture. Voir « *Mode de placement* ».

Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des actions ordinaires. Il pourrait donc être impossible pour les souscripteurs de revendre les actions ordinaires souscrites au moyen du présent prospectus, ce qui peut avoir une incidence sur leur cours sur le marché secondaire, la transparence et la disponibilité de leur cours, leur liquidité et l'étendue des obligations réglementaires de l'émetteur. Un placement dans les actions ordinaires comporte un certain nombre de risques qu'un souscripteur éventuel devrait examiner. Les investisseurs devraient examiner attentivement les facteurs de risque décrits à la rubrique « *Facteurs de risque* » avant de souscrire des actions ordinaires. La Bourse de Toronto (« **TSX** ») a approuvé sous condition l'inscription à sa cote des actions ordinaires sous le symbole « JWEL ». L'inscription est subordonnée à l'obligation, pour la société, de remplir toutes les exigences de la TSX au plus tard le 26 septembre 2017. Voir « *Mode de placement* ».

BMO Marchés des capitaux, RBC, CIBC et Scotia sont respectivement des sociétés du même groupe que des banques à charte canadiennes qui font partie d'un consortium de prêteurs qui a consenti les facilités de crédit (au sens des présentes) à la filiale de la société, Laboratoires Jamieson ltée (« Laboratoires Jamieson »). La société peut donc être considérée comme un « émetteur associé » à BMO Marchés des capitaux, à RBC, à CIBC et à Scotia en vertu de la législation en valeurs mobilières canadienne applicable. Voir « *Mode de placement* ».

TABLE DES MATIÈRES

À PROPOS DU PRÉSENT PROSPECTUS . 1
SENS DE CERTAINES MENTIONS 1
MONNAIE DE PRÉSENTATION ET INFORMATION SUR LE COURS DU CHANGE 1
MESURES NON CONFORMES AUX IFRS 2
INFORMATION PROSPECTIVE 3
DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET DONNÉES SECTORIELLES 10
MARQUES DE COMMERCE ET NOMS COMMERCIAUX 10
DOCUMENTS DE COMMERCIALISATION 11
ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT 11
SOMMAIRE 12
PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES PRO FORMA 45
PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES RÉSUMÉES 48
ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ 52
SECTEUR D'ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ . 92
RAPPORT DE GESTION 99
PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRES VENDEURS 149
ENTENTES AVEC L'UN DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRES VENDEURS 151
EMPLOI DU PRODUIT 152
PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES PRO FORMA 153
PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES RÉSUMÉES 156
POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES 159
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS . . 159
STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ . 162
OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS 162
PLACEMENTS ANTÉRIEURS 163
ADMINISTRATEURS ET DIRECTION DE LA SOCIÉTÉ 163
RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS 174
RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE DIRECTION 174
PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET AUX MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION 185
MODE DE PLACEMENT 185
DESCRIPTION DE LA DETTE IMPORTANTE 188
FACTEURS DE RISQUE 189
POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI 211
QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE 211
MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES 211
AUDITEUR, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES 211
CONTRATS IMPORTANTS 212
MANDATAIRE AUX FINS DE SIGNIFICATION D'ACTES DE PROCÉDURE 213
DISPENSES 213
DROITS DE RÉSOLUTION ET SANCTIONS CIVILES 214
GLOSSAIRE 215
TABLE DES MATIÈRES DES ÉTATS FINANCIERS ET DES RAPPORTS DE GESTION F-1
ANNEXE A MANDAT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION A-1
ANNEXE B RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT B-1
ATTESTATION DE L'ÉMETTEUR C-1
ATTESTATION DES ACTIONNAIRES VENDEURS C-2
ATTESTATION DES PRENEURS FERMES C-3

À PROPOS DU PRÉSENT PROSPECTUS

L'investisseur ne doit se fier qu'à l'information contenue dans le présent prospectus et ne doit pas se fier qu'à des parties de l'information contenue dans le présent prospectus sans tenir compte de ses autres parties. Ni la société ni les preneurs fermes, ni les actionnaires vendeurs n'ont autorisé quiconque à fournir aux investisseurs de l'information additionnelle ou différente. Ni la société, ni les preneurs fermes, ni les actionnaires vendeurs n'offrent de vendre les actions ordinaires dans un territoire où l'offre ou la vente de ces titres n'est pas autorisée. L'information contenue dans le présent prospectus n'est exacte qu'à la date du présent prospectus ou la date indiquée, quel que soit le moment de la livraison du présent prospectus ou de la vente des actions ordinaires.

Pour les investisseurs hors du Canada, ni la société, ni les preneurs fermes, ni les actionnaires vendeurs n'ont pris quelque mesure qui permettrait le placement ou la possession ou la distribution du présent prospectus dans un autre territoire que le Canada, où une telle mesure doit être prise. Les investisseurs doivent s'informer des restrictions relatives au placement et à la possession ou à la distribution du présent prospectus et s'y conformer.

Le présent prospectus comprend notamment une description sommaire de certains contrats importants de la société. Voir « *Contrats importants* ». La description sommaire présente toutes les caractéristiques importantes pour un investisseur dans les actions ordinaires, mais n'est pas exhaustive et est donnée entièrement sous réserve des conditions des contrats importants, qui seront déposés auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et dont on pourra obtenir copie sur SEDAR. Les investisseurs sont encouragés à lire le texte intégral de ces contrats importants.

Les graphiques et tableaux présentant le rendement historique d'une entité dans le présent prospectus ne sont inclus qu'à titre illustratif du rendement antérieur de l'entité et ne représentent pas nécessairement le rendement futur de l'entité ou de la société.

SENS DE CERTAINES MENTIONS

À moins d'indication contraire ou que le contexte ne s'y oppose : i) l'information contenue dans le présent prospectus a) est présentée compte tenu des modifications de la composition du capital préalables à la clôture décrites à la rubrique « *Description du capital-actions — Modifications de la composition du capital préalables à la clôture* », b) suppose que l'option de surallocation n'a pas été exercée, et c) suppose qu'un fractionnement d'actions de 20,81:1 sera réalisé relativement aux modifications de la composition du capital préalables à la clôture et ii) toutes les mentions dans le présent prospectus de la « société », de « Jamieson », de « nous », de « nos » ou de « notre » renvoient à Jamieson Wellness Inc. collectivement avec ses filiales, sur une base consolidée, telles qu'elles sont constituées à la date de clôture du placement, compte tenu des modifications de la composition du capital préalables à la clôture.

Le singulier s'entend également du pluriel et inversement et le masculin s'entend également du féminin et inversement.

Les termes et expressions clés utilisés dans le présent prospectus s'entendent au sens qui leur est attribué dans le « Glossaire ».

MONNAIE DE PRÉSENTATION ET INFORMATION SUR LE COURS DU CHANGE

La société présente ses états financiers en dollars canadiens et divulgue certains renseignements financiers dans le présent prospectus en dollars canadiens et en dollars américains. Dans le présent prospectus, « $ » renvoie au dollar canadien et « $ US » ou « dollar US » renvoie au dollar américain. Sauf indication contraire, le numéraire est exprimé en dollars canadiens. Certains totaux, sous-totaux et pourcentages dans le présent prospectus peuvent ne pas concorder en raison de l'arrondissement des chiffres.

Le tableau qui suit présente, pour chaque période indiquée, les cours du change extrêmes pour le dollar américain exprimé en dollars canadiens, le cours du change à la fin de la période et la moyenne des cours du

change pour chaque jour au cours de la période, d'après le cours du change à midi affiché par la Banque du Canada pour la conversion du dollar américain en dollars canadiens :

	Exercices terminés les 31 décembre			Trimestres terminés les 31 mars	
	2016	2015	2014	2017	2016
	($)	($)	($)	($)	($)
Bas	1,2544	1,1728	1,0614	1,3004	1,2962
Haut	1,4589	1,3990	1,1643	1,3505	1,4589
Fin de la période	1,3427	1,3840	1,1601	1,3322	1,2971
Moyen	1,3428	1,2787	1,1045	1,3238	1,3732

Le 27 juin 2017, le cours du change pour les dollars américains exprimé en dollars canadiens (affiché par la Banque du Canada) s'établissait à 1,00 $ US = 1,3188 $ CA.

MESURES NON CONFORMES AUX IFRS

Le présent prospectus renvoie à des mesures non conformes aux IFRS. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues selon les Normes internationales d'information financière (« **IFRS** »), n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et ne sont donc probablement pas comparables à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. Ces mesures visent plutôt à fournir des renseignements complémentaires aux mesures conformes aux IFRS et permettent de mieux comprendre nos résultats opérationnels du point de vue de la direction. Par conséquent, ces mesures ne devraient pas être considérées séparément ni comme un substitut des analyses de notre information financière présentée conformément aux IFRS. Nous utilisons des mesures non conformes aux IFRS, notamment le « BAIIA ajusté », la « marge du BAIIA ajusté », le « résultat net ajusté », le « BAIIA », les « flux de trésorerie disponibles » et la « conversion des flux de trésorerie disponibles ». Ces mesures non conformes aux IFRS visent à fournir aux investisseurs des mesures supplémentaires sur notre performance d'exploitation, et ainsi, mettre en lumière les tendances de nos activités de base qui pourraient autrement être plus difficiles à cerner en se fiant uniquement aux mesures conformes aux IFRS. Nous croyons également que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties intéressées examinent fréquemment des mesures non conformes aux IFRS dans l'évaluation des émetteurs. Notre direction utilise aussi des mesures non conformes aux IFRS afin de faciliter les comparaisons de la performance d'une période à l'autre, de préparer les budgets d'exploitation et prévisions annuels et d'établir des composantes de la rémunération de la direction.

Le « **BAIIA ajusté** » représente le BAIIA avant : i) la charge liée à la rémunération fondée sur des actions; ii) l'amortissement des ajustements de juste valeur; iii) les indemnités de cessation d'emploi et autres charges connexes; iv) les coûts d'acquisition; v) le profit (la perte) de change; vi) l'amortissement des frais de financement différés; vii) la contrepartie d'acquisition comptabilisée comme une charge de rémunération; viii) la désactualisation des actions privilégiées; ix) le litige relatif à la marque de commerce; x) les coûts de l'appel public à l'épargne; xi) les services-conseils non récurrents; et xii) les autres charges non liées à l'exploitation, non récurrentes ou sans effet de trésorerie. Il est utilisé par la direction pour évaluer notre performance et nos flux de trésorerie et les comparer avec ceux d'autres sociétés de notre secteur en excluant l'incidence des intérêts, de l'impôt, de la dotation aux amortissements, des charges qui ne sont pas représentatives de la performance des activités sous-jacentes et d'autres charges ponctuelles, non récurrentes ou sans effet de trésorerie.

La « **marge du BAIIA ajusté** » correspond au BAIIA ajusté divisé par le montant net des produits des activités ordinaires.

Le « **RPA ajusté** » correspond au résultat net ajusté divisé par le nombre d'actions ordinaires en circulation sur une base diluée.

Le « **résultat net ajusté** » représente le résultat net consolidé ajusté en fonction de l'incidence : i) de la charge liée à la rémunération fondée sur des actions; ii) de l'amortissement des ajustements de juste valeur; iii) des indemnités de cessation d'emploi et autres charges connexes; iv) des coûts d'acquisition; v) de l'amortissement des frais de financement différés; vi) de la contrepartie d'acquisition comptabilisée comme une charge de rémunération; vii) des coûts de l'appel public à l'épargne; viii) du profit (de la perte) de change; ix) du

litige relatif à la marque de commerce; x) de la désactualisation des actions privilégiées; xi) de services-conseils non récurrents; et xii) d'autres charges non liées à l'exploitation ou non récurrentes, déduction faite des impôts connexes. Il est utilisé par la direction pour évaluer notre performance puisqu'il fournit des résultats opérationnels plus pertinents en excluant l'incidence des charges qui ne sont pas représentatives de la performance des activités sous-jacentes et d'autres charges ponctuelles ou non récurrentes.

Le « **BAIIA** » représente le résultat net avant : i) la charge (le recouvrement) d'impôts sur le résultat; ii) les intérêts et autres coûts de financement; iii) la désactualisation des actions privilégiées; iv) l'amortissement des immobilisations corporelles; et iv) l'amortissement des immobilisations incorporelles.

Les « **flux de trésorerie disponibles** » correspondent au BAIIA ajusté pro forma moins les dépenses d'investissement.

La « **conversion des flux de trésorerie disponibles** » correspond aux flux de trésorerie disponibles divisés par le BAIIAa justé pro forma.

La « **marge brute** » correspond aux produits des activités ordinaires moins le coût des biens vendus. Le coût des biens vendus comprend les coûts liés aux produits, le coût de la main-d'œuvre et d'autres charges d'exploitation comme les loyers, les coûts de réparation et d'entretien. Notre coût des biens vendus peut comprendre des coûts différents de ceux d'autres fabricants et distributeurs du domaine de la santé et du mieux-être au Canada. La direction est d'avis que la marge brute est une mesure utile pour évaluer la performance de notre Société avant les frais de vente et charges administratives et la rémunération fondée sur des actions.

Le « **BAIIA ajusté pro forma** » représente le BAIIA ajusté pour tenir compte des acquisitions survenues après le début de la période de présentation de l'information financière et au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2014, l'année civile.

Se reporter à la rubrique « *Principales informations financières pro forma* » qui comprend un rapprochement de certaines des mesures non conformes aux IFRS susmentionnées et des mesures les plus directement comparables calculées conformément aux IFRS.

INFORMATION PROSPECTIVE

Le présent prospectus contient de l'« information prospective » au sens de la législation en valeurs mobilières applicable. L'information prospective peut avoir trait à des perspectives d'avenir et à des événements ou à des résultats prévus de la société, et peut notamment comprendre de l'information concernant la situation financière, la stratégie d'entreprise, la stratégie de croissance, les budgets, les activités, les résultats financiers, les taxes et impôts, la politique en matière de dividendes, les plans et objectifs de la société. L'information concernant les attentes de la société quant à ses résultats futurs, à sa performance, à ses réalisations ou à ses perspectives ou occasions constitue notamment de l'information prospective. Dans certains cas, on peut reconnaître l'information prospective à l'emploi d'une terminologie de nature prospective, comme les verbes « prévoir », « s'attendre à », « estimer », « censé », « croire » ou « projeter », y compris à la forme négative, au futur ou au conditionnel, ou à l'emploi de termes ou d'expressions laissant entrevoir une perspective, comme « occasion », « budget », « projet » ou « stratégie », ou à des variantes de ces termes ou expressions. Des énoncés relatifs à des attentes, à des intentions, à des prévisions ou à d'autres interprétations d'événements ou de circonstances futurs contiennent aussi de l'information prospective. Des énoncés contenant de l'information prospective ne décrivent pas des faits historiques, mais représentent plutôt les attentes, estimations et prévisions de la direction quant à des événements ou à des circonstances futures.

On peut notamment trouver de l'information prospective dans les rubriques « *Sommaire* », « *Activité de la société* », « *Points saillants du placement* », « *Secteur d'activité de la société* », « *Rapport de gestion* », « *Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* », « *Rémunération des administrateurs* », « *Emploi du produit* », « *Principales informations financières résumées* », « *Politique en matière de dividendes* », « *Description du capital-actions* », « *Administrateurs et direction de la société* », « *Rémunération de la haute direction* » et « *Facteurs de risque* ».

L'information prospective comprend, notamment, des énoncés concernant :

- le prix d'offre, la réalisation, la taille et les frais du placement, l'emploi prévu du produit tiré du placement ainsi que le calendrier de clôture;

- des attentes quant aux tendances sectorielles, aux taux de croissance du marché en général et aux taux de croissance et aux stratégies de croissance de la société;
- des attentes quant aux produits des activités ordinaires, aux charges, au BAIIA, au BAIIA ajusté, à la marge du BAIIA ajusté, au résultat net ajusté, aux flux de trésorerie provenant de l'exploitation et à l'emploi des flux de trésorerie futurs de la société;
- les plans et stratégies d'affaires de la société et les objectifs de la direction, y compris la croissance future et la capacité de la société à améliorer sa rentabilité future et à continuer de produire des flux de trésorerie disponibles;
- les attentes quant à la croissance des produits des activités ordinaires nationaux de l'activité de marque de la société dans des catégories existantes et adjacentes et la croissance des produits des activités ordinaires internationaux de l'activité de marque de la société;
- les attentes quant à la capacité de la société de développer des produits novateurs qui ont une bonne résonance auprès de sa clientèle et la croissance prévue des produits des activités ordinaires de la société découlant de l'innovation;
- les attentes quant à la capacité de la société de maintenir et d'augmenter les produits des activités ordinaires de son activité de partenariats stratégiques;
- des attentes quant à l'expansion de la marque;
- des attentes quant à l'expansion géographique;
- la position concurrentielle de la société dans son secteur d'activité;
- les attentes quant aux lois, aux règles, aux règlements et aux normes mondiales qui ont une incidence sur la capacité de la société d'enregistrer et de distribuer ses produits (tant à l'échelle nationale qu'internationale);
- les modifications de la composition du capital préalables à la clôture;
- des attentes quant aux niveaux et aux régimes de rémunération futurs des administrateurs et des membres de la haute direction;
- le cours des actions ordinaires; et
- des croyances et des intentions quant à la propriété des marques de commerce et noms de domaine importants utilisés dans le cadre de la conception, de la production, de la mise en marché, de la distribution et de la vente des produits de la société.

Les estimations et cibles pour les cinq prochaines années de produits des activités ordinaires annuels et de BAIIA ajusté de la société et certaines autres mesures sont aussi considérées comme de l'information prospective. Voir ci-après et la rubrique « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société* » pour de plus amples renseignements concernant les stratégies, hypothèses et perspectives commerciales de la société par rapport à ces évaluations.

L'information prospective, notamment celle contenue dans les présentes, repose sur les avis, estimations et hypothèses de la société eu égard à son expérience et à sa perception des tendances historiques, des conditions actuelles et des développements futurs prévus, et à d'autres facteurs que la société juge actuellement pertinents et raisonnables dans les circonstances. Malgré un processus rigoureux de préparation et d'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les avis, estimations et hypothèses sous-jacents se révèleront exacts. Certaines hypothèses quant à la capacité d'effectuer d'autres acquisitions stratégiques; la capacité de la société à obtenir des matières premières et d'autres intrants de ses fournisseurs; la capacité de la société à continuer d'offrir de nouveaux produits qui ont une bonne résonance auprès de sa clientèle cible; la capacité de la société à maintenir en fonction des membres clefs de la direction et du personnel; la capacité de la société à continuer à accroître sa présence internationale et sa marque à l'échelle internationale; la capacité de la société d'obtenir du financement et de maintenir le financement existant à des conditions acceptables; le cours du change et les taux d'intérêt; l'incidence de la concurrence; l'évolution des tendances dans le secteur au sein duquel la société exerce ses activités ou des facteurs économiques mondiaux; ainsi que les changements aux lois, aux règles, aux règlements et aux normes mondiales sont des facteurs importants pris en compte dans le cadre de

la préparation de l'information prospective et des attentes de la direction qui figurent dans le présent prospectus.

En outre, la société estime que son rendement et sa capacité à réaliser ses cibles de croissance pour les cinq prochaines années dépendent de divers facteurs. Ces facteurs sont également assujettis à un certain nombre de risques, de défis et d'hypothèses sous-jacents. Certaines hypothèses relativement aux cibles de croissance de la société comprennent :

- les TCAC (au sens des présentes) du secteur des VMS et de la nutrition sportive d'environ 2,8 % et de 7,8 %, respectivement, selon les prévisions d'Euromonitor et à l'égard du secteur des VMS en particulier, la capacité de la société de conserver sa position existante sur le marché et même l'accoître à un taux égal ou supérieur au taux de croissance du secteur des VMS en Amérique du Nord;
- la croissance continue des produits des activités ordinaires de l'activité de marque (au sens des présentes) de la société dans des catégories existantes et adjacentes au Canada de 5,0 % à 6,0 % par année pour 2018-2021. La société a supposé que la croissance en 2017 des produits des activités ordinaires au Canada de l'activité de marque de la société sera supérieure à cette fourchette en raison de l'acquisition de Body Plus en janvier 2017. Les attentes de la société en ce qui a trait aux taux de croissance des produits des activités ordinaires au Canada de l'activité de marque de la société pour les cinq prochaines années s'expliquent en partie par les taux de croissance historiques de la société dans ce secteur d'activité, soit 6,4 % en 2015 (3,1 % provenant de l'innovation) et 7,4 % en 2016 (4,4 % provenant de l'innovation). La croissance des produits des activités ordinaires au Canada de l'activité de marque de la société devrait provenir de ce qui suit : i) le développement et les ventes de produits dans le portefeuille existant de nouveaux produits de la société avec l'introduction, notamment de comprimés à croquer de magnésium minéral, de comprimés à croquer prénataux et de curcuma à dosage élevé, ii) l'entrée ou l'expansion de la société dans des secteurs de l'industrie des produits de santé grand public qui sont adjacents aux secteurs des VMS et de la nutrition sportive, notamment les produits traditionnels, des herbes médicinales et des produits contre la toux et le rhume, iii) l'utilisation des plateformes de Body Plus (au sens des présentes) et Sonoma (au sens des présentes) pour développer des produits de nutrition sportive de marque Jamieson, comme les poudres protéinées améliorées avec des vitamines de Jamieson, à des fins de vente dans les circuits de l'alimentation, des médicaments, de masse et des clubs au Canada ainsi que de nouveaux lancements ou de nouvelles conceptions de certains produits de marque Precision et Progressive et l'élargissement de la distribution actuelle des produits de Body Plus dans les circuits de l'alimentation, des médicaments, de masse et des clubs, et iv) l'augmentation du nombre de magasins d'aliments santé et de spécialité qui offrent la marque de LVHS (au sens des présentes). Voir la rubrique « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société — Croissance de l'activité de marque de la société dans les catégories existantes et adjacentes* »;
- la croissance continue des produits des activités ordinaires internationaux de l'activité de marque de la société de 13,8 % à 16,4 % par année pendant les cinq prochaines années, croissance qui, selon la société, devrait reposer en partie sur ses attentes quant à la croissance par pays ou par région, y compris l'incidence de l'expansion prévue dans de nouveaux marchés en Europe de l'Est et en Asie par les distributeurs existants. Les attentes de la société en ce qui a trait aux taux de croissance des produits des activités ordinaires internationaux de l'activité de marque de la société pour les cinq prochaines années s'expliquent en partie par les taux de croissance historiques de la société dans ce secteur d'activité, soit 50 % en 2015 et 20,3 % en 2016. La société a supposé et prévoit un taux de croissance inférieur des produits des activités ordinaires internationaux de l'activité de marque de la société en 2017 comparativement à 2016 en raison des attentes de ventes dans certains marchés asiatiques tout en prévoyant que ses autres marchés internationaux croîtront à des taux conformes aux années précédentes. Les taux de croissance en 2018 à 2021 sont fondés sur des attentes de croissance des marchés internationaux existants et les attentes de la société en ce qui a trait à l'ouverture de nouveaux marchés internationaux avec les distributeurs existants. Voir la rubrique « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société — Tirer parti des importantes occasions exploitables sur les marchés internationaux* »;
- le développement de produits dans le portefeuille existant de plus de 250 nouveaux produits de la société pour 2017, 2018 et par la suite, et le fait que ce portefeuille bénéficiera de plus de l'apport du conseil consultatif scientifique de Jamieson (au sens des présentes) nouvellement créé. Voir la rubrique « *Activité*

de la société — La stratégie de croissance de la société — Croissance de l'activité de marque de la société dans les catégories existantes et adjacentes »;

- la croissance continue des produits des activités ordinaires de l'activité de partenariats stratégiques de la société (au sens des présentes) entre 5,5 % et 10 % par année pour les cinq prochaines années, croissance qui, selon la société, devrait en partie reposer sur la croissance des entreprises des clients de l'activité de partenariats stratégiques de la société, en partie grâce à la croissance prévue du secteur des produits de santé grand public, ainsi que les offres de produits accrues pour inclure les poudres et les produits protéinés en raison de la récente acquisition de Sonoma par la société. Toutefois, la société prévoit que les produits des activités ordinaires de l'activité de partenariats stratégiques de la société diminueront en 2017 principalement en raison de la transition de la convention d'exploitation clés en main conclue avec un client important vers une convention d'exploitation à façon au milieu de l'exercice 2016. La société s'attend à ce que la croissance des produits des activités ordinaires de l'activité de partenariats stratégiques de la société en 2018 et par la suite soit supportée par la croissance de l'industrie des produits de santé grand public, ses clients des produits de marque de l'activité de partenariats stratégiques bénéficiant de caractéristiques avantageuses du secteur similaires à celles prévues pour l'activité de marque de la société. Voir la rubrique « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société — Croissance de l'activité de marque de partenariats stratégiques* » et « *Rapport de gestion — Perspectives* »;
- l'utilisation actuelle des installations d'exploitation de la société et les gains en efficience découlant de l'augmentation prévue des volumes et des programmes d'améliorations des immobilisations. Voir la rubrique « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société — Augmentation des marges du bénéfice d'exploitation, du bénéfice brut et du BAIIA ajusté* »;
- une augmentation du levier d'exploitation de la société par rapport à la composante fixe de ses actifs de fabrication et FVGA (au sens des présentes) au fur et à mesure qu'elle réalisera un volume de ventes supplémentaires grâce à ses stratégies de croissance. Voir la rubrique « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société — Augmentation des marges du bénéfice d'exploitation, du bénéfice brut et du BAIIA ajusté* »;
- le maintien de ses partenariats de distribution existants et la conclusion d'arrangements de distribution supplémentaires dans de nouveaux marchés internationaux;
- la disponibilité et les prix actuels du transport, des matières premières et des ingrédients;
- l'incidence actuellement prévue de l'inflation sur les frais d'exploitation fixes et les frais généraux de la société;
- le cours du change actuel entre le dollar américain et le dollar canadien, soit 1,00 $ U.S. = 1,35 $;
- les taux d'intérêt actuels;
- les taux d'imposition qui demeurent conformes aux niveaux historiques;
- les remboursements des dettes conformément aux modalités qui figurent dans le rapport de gestion (au sens des présentes) de la société;
- la production continue des flux de trésorerie disponibles au moyen d'investissements minimes dans les dépenses en immobilisations et les frais d'entretien;
- la compréhension et les attentes qu'a actuellement la société relativement aux résultats de sa récente acquisition de Body Plus et Sonoma.

À l'heure actuelle, la direction estime que les cibles de croissance de la société peuvent être réalisées, qu'elles peuvent être estimées de façon raisonnable et qu'elles reposent sur des hypothèses sous-jacentes que la direction juge raisonnables dans les circonstances, compte tenu de la période considérée pour l'atteinte de ces cibles. Voir la rubrique « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société* ». Toutefois, rien ne peut garantir que la société sera en mesure de continuer d'augmenter les produits des activités ordinaires de son activité de marque dans les catégories existantes et adjacentes au Canada ou à l'échelle internationale, de respecter ses cibles relatives à l'innovation, de faire croître son activité de partenariats stratégiques, d'atteindre ses cibles de rentabilité ou d'efficience de fabrication, de maintenir ses partenariats de distribution existants ou

de conclure des arrangements de distribution supplémentaires dans de nouveaux marchés internationaux ou d'obtenir les prix qu'elle a actuellement pour le transport, les matières premières et les ingrédients. En outre, rien ne peut garantir que les taux d'inflation, les cours actuels du change, les taux d'imposition, les taux d'intérêt, les modalités de remboursement de la dette, la capacité de la société de continuer à produire des flux de trésorerie disponibles au moyen d'investissements minimes dans les dépenses en immobilisations et les frais d'entretien ou les attentes de la société quant aux résultats de sa récente acquisition de Body Plus et Sonoma demeureront conformes aux hypothèses de la société puisque les taux et les niveaux actuels peuvent varier.

La description des occasions de croissance éventuelle de la société qui figure dans le présent prospectus repose sur les opinions et les stratégies actuelles de la direction, les hypothèses et les attentes de la société concernant ses occasions de croissance et son évaluation des occasions pour son entreprise et le secteur des produits de santé grand public dans son ensemble et des segments des VMS et de la nutrition sportive dans le secteur des produits de santé grand public en particulier, occasions qui ont été établies au moyen des méthodes comptables généralement semblables aux méthodes comptables actuelles de la société. La société présente ses cibles de croissance afin de fournir aux investisseurs davantage d'information sur les répercussions financières qui, de l'avis de la direction, peuvent être réalisées d'après les stratégies de croissance de la société décrites ailleurs dans le présent prospectus. La description des occasions de croissance éventuelles de la société constitue de l'information prospective aux fins des lois sur les valeurs mobilières applicables au Canada et les lecteurs sont par conséquent avisés que les résultats réels pourraient différer de ceux décrits à la rubrique « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société* ». Il y a lieu de se reporter ci-dessus pour une description des hypothèses qui sous-tendent les cibles de croissance et à la rubrique « *Facteurs de risque* » pour une description des risques et des incertitudes qui touchent l'entreprise de la société et qui pourraient faire différer les résultats réels.

L'information prospective repose nécessairement sur un certain nombre d'avis, d'estimations et d'hypothèses que la société juge pertinents et raisonnables à la date à laquelle ces énoncés sont formulés et supposent des risques, des incertitudes, des hypothèses et d'autres facteurs connus et inconnus pouvant faire en sorte que les résultats, le niveau d'activité, le rendement ou les réalisations réels soient sensiblement différents de ceux exprimés ou sous-entendus par l'information prospective, y compris, notamment les facteurs de risque suivants plus amplement décrits à la rubrique « *Facteurs de risque* » :

- la prospérité de la société tient à son excellente réputation et à la notoriété de ses marques et des segments des VMS et de la nutrition sportive en général;
- la société peut parfois faire l'objet de réclamations, notamment quant aux effets attendus des produits de la société sur la santé, qui pourraient aboutir à un litige, détourner l'attention de la direction de ses activités commerciales et se terminer par une importante responsabilité ou une atteinte à la réputation de sa marque. Les produits de la société pourraient aussi faire l'objet de rappels;
- étant donné que la société fabrique bon nombre des produits qu'elle vend, des interruptions dans ses installations de fabrication ou la perte de ses licences d'exploitation et autres qualifications pourraient avoir une incidence défavorable sur ses ventes et relations avec les clients de sites;
- la prospérité de la société tient à sa capacité de continuer d'améliorer ses produits et de mettre au point de nouveaux produits;
- la société pourrait éprouver des difficultés à maintenir des produits des activités ordinaires homogènes en raison des variations de la demande causées par les habitudes de consommation des clients de la société;
- la perte d'affaires ou de relations avec les clients de l'activité de partenariats stratégiques de la société ainsi que la production et la vente accrues de produits concurrentiels sous marques privées par les détaillants avec lesquels la société fait actuellement affaires pourraient avoir une incidence sur ses résultats;
- la société pourrait éprouver des difficultés à maintenir ou à augmenter ses ventes dans ses marchés internationaux existants et ciblés, ce qui pourrait l'exposer aux risques et aux frais inhérents à l'exploitation ou à la vente de produits dans des territoires étrangers, et dans des marchés émergents et en développement en particulier, où les risques peuvent être accrus;

- la prospérité de la société tient à la taille et au taux de croissance des segments des VMS et de la nutrition sportive de l'industrie des produits de santé grand public, et un changement défavorable de la taille ou du taux de croissance de ces segments pourrait avoir un effet défavorable important sur la société;
- la société pourrait ne pas réussir à mettre en œuvre sa stratégie de croissance, notamment en temps utile;
- si la société devait perdre les services de membres de son équipe de direction, de scientifiques ou d'employés qui possèdent des connaissances et des compétences techniques spécialisées du marché et des affaires réglementaires, la capacité de la société de rivaliser avec la concurrence, de gérer ses activités ou de mettre au point de nouveaux produits ayant du succès pourrait en souffrir;
- la société exerce son activité dans un secteur concurrentiel et l'incapacité de la société de soutenir efficacement la concurrence pourrait nuire à ses parts de marché, produits des activités ordinaires et perspectives de croissance;
- les fournisseurs et sources de matières premières et d'intrants de la société pourraient ne pas suffire à la demande et l'augmentation des prix des matières premières pourrait avoir une incidence défavorable sur ses marges;
- les fabricants à façon de la société pourraient ne pas satisfaire à la demande;
- la société pourrait participer à des acquisitions, à des fusions ou à des aliénations qui pourraient influer sur le bénéfice, les produits des activités ordinaires, les marges bénéficiaires ou d'autres aspects de son entreprise, et pourrait ne pas réaliser les avantages prévus d'éventuelles acquisitions, fusions ou aliénations dans la mesure prévue;
- la société pourrait être incapable de générer les flux de trésorerie ou de recueillir à des conditions acceptables les capitaux dont elle pourrait avoir éventuellement besoin;
- la société est considérablement endettée et pourrait continuer de s'endetter, et rien ne garantit des taux d'intérêt uniformes ou favorables ni que la société sera en mesure de payer sa dette à échéance;
- les clauses restrictives que contient la convention de crédit ont une incidence sur la manière dont la société exerce ses activités et, dans certains cas, restreignent sensiblement ou interdisent la façon dont elle exerce ses activités;
- la société pourrait être touchée défavorablement par des fluctuations du cours du change;
- les frais de la société augmenteront en devenant une société ouverte;
- les obligations de se conformer aux modifications de la législation, de la réglementation et des normes sectorielles pourraient nuire à l'activité de la société;
- les produits de la société ont une durée de conservation limitée;
- si la société était incapable de protéger ses droits de propriété intellectuelle, notamment ses marques de commerce et secrets commerciaux, sa position concurrentielle pourrait en souffrir;
- les stratégies de mise en marché et de publicité de la société pourraient échouer;
- les clients de détail de la société pourraient ne pas soutenir adéquatement les produits de la société ou les relations de la société avec ces détaillants pourraient se détériorer;
- la société est tributaire de ses filiales d'exploitation;
- l'incertitude de la conjoncture économique en général et les changements défavorables à celle-ci pourraient entraîner une baisse des dépenses de consommation qui aurait un effet défavorable important sur les produits des activités ordinaires et la rentabilité de la société;
- des catastrophes naturelles, des conditions météorologiques particulièrement violentes, des pandémies, des boycottages et des événements géopolitiques pourraient avoir un effet défavorable important sur l'entreprise, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la société;
- les parties avec lesquelles la société fait affaire pourraient devenir insolvables ou par ailleurs ne plus pouvoir ou vouloir exécuter leurs obligations envers la société;

- la société est tributaire de tiers fournisseurs indépendants de services de transport pour la quasi-totalité de ses expéditions de produits;
- une perturbation importante ou une atteinte à la sécurité des systèmes de technologie de l'information de la société pourrait nuire sensiblement à son entreprise et compromettre ses produits des activités ordinaires, ses perspectives de croissance et sa réputation;
- l'information prospective dans le présent prospectus n'est pas exempte de risques;
- la société est exposée aux risques associés à l'assurance;
- l'évolution des normes comptables et les hypothèses, estimations et jugements subjectifs de la direction de la société quant aux questions comptables complexes pourraient avoir un effet important sur ses résultats financiers ou sa situation financière déclarée;
- les bonnes relations de travail qu'entretient la société pourraient se détériorer;
- la société est exposée au risque saisonnier;
- bon nombre des fonctions administratives de la société sont centralisées à son bureau de Toronto et des perturbations à cet endroit pourraient avoir un effet défavorable sur son entreprise;
- la société pourrait être assujettie à des taxes et impôts supplémentaires;
- la possible volatilité du cours des actions ordinaires;
- la dilution;
- l'absence d'un marché public existant pour la négociation des actions ordinaires;
- l'émission d'actions privilégiées de la société pourrait rendre difficile son acquisition par une autre société ou avoir par ailleurs une incidence défavorable pour les porteurs de ses actions ordinaires, ce qui pourrait en faire chuter le cours;
- si des analystes en valeurs mobilières ou du secteur d'activité cessent de publier des rapports de recherche ou publient des rapports de recherche inexacts ou défavorables concernant la société ou son entreprise, le cours des actions ordinaires de la société et le volume des opérations sur celles-ci pourraient chuter;
- les actionnaires auront un contrôle limité sur les activités de la société;
- la communication de l'information financière et autres obligations d'une société ouverte; et
- l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, continuera d'exercer une grande influence sur la société après le placement.

Si l'un de ces risques ou l'une de ces incertitudes devait se concrétiser, ou si les avis, estimations ou hypothèses sous-jacents à l'information prospective devaient se révéler inexacts, les résultats réels ou événements futurs pourraient être sensiblement différents de ceux prévus dans l'information prospective. Les lecteurs se doivent d'examiner attentivement les avis, estimations ou hypothèses dont il est question ci-dessus et plus amplement décrits à la rubrique « *Facteurs de risque* ».

Bien que la société ait essayé de répertorier les principaux facteurs de risque qui pourraient faire en sorte que les résultats réels soient sensiblement différents de ceux exprimés dans l'information prospective, d'autres facteurs de risque dont la société n'a actuellement pas connaissance ou qu'elle estime actuellement négligeables pourraient aussi faire en sorte que les résultats réels ou événements futurs soient sensiblement différents de ceux exprimés dans l'information prospective. Rien ne garantit que cette information se révèlera exacte, les résultats réels et événements futurs pouvant être sensiblement différents de ceux prévus dans cette information. Les lecteurs ne devraient donc pas se fier outre mesure à l'information prospective, qui ne vaut qu'à la date à laquelle elle a été divulguée. L'information prospective contenue dans le présent prospectus représente les attentes de la société à la date du présent prospectus (ou à la date à laquelle elles ont par ailleurs été exprimées), et celles-ci peuvent avoir changé après cette date. La société décline toutefois quelque intention, obligation ou engagement de mettre à jour ou de réviser de l'information prospective, notamment compte tenu de nouveaux renseignements ou d'événements futurs, sauf i) tel qu'exigé aux termes de la législation en valeurs mobilières applicable du Canada et ii) pour fournir des mises à jour dans le rapport de gestion annuel de la société pour chaque exercice financier jusqu'en 2021 inclusivement sur les cibles de croissance de la société

divulguées dans le présent prospectus, notamment de l'information sur ses cibles de croissance divulguées dans les présentes, les résultats réels et un exposé des variations par rapport à ses cibles de croissance divulguées dans les présentes.

Toute l'information prospective contenue dans le présent prospectus est donnée expressément sous réserve de la mise en garde qui précède. Les investisseurs doivent lire intégralement le présent prospectus et consulter leurs propres conseillers professionnels pour déterminer et évaluer les incidences fiscales et juridiques, les facteurs de risque et autres aspects de leur investissement dans les actions ordinaires.

DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET DONNÉES SECTORIELLES

Le présent prospectus renferme des données statistiques, des prévisions d'étude de marché et des prévisions sectorielles qui ont été obtenues de sources indépendantes, notamment des publications sectorielles et de l'information publique, dont : Euromonitor International (« **Euromonitor** »), Statistique Canada, US Census Bureau, Nutrition Business Journal, Council for Responsible Nutrition, A.C. Nielsen Company of Canada (« **Nielsen** »), Mintel Group, Reader's Digest, Millward Brown, DIG Insights, Numeris et NLogic. La société estime que les données sur le marché et données sectorielles présentées dans le présent prospectus sont exactes, et quant aux données préparées par la société ou pour son compte, que ses estimations et hypothèses sont raisonnables; toutefois, aucune garantie ne peut être donnée quant à leur exactitude ou exhaustivité. L'exactitude et l'exhaustivité des données sur le marché et des données économiques présentées dans le présent prospectus ne sont pas garanties et ni la société, ni les actionnaires vendeurs, ni les preneurs fermes ne formulent quelque déclaration quant à l'exactitude de cette information. Bien que la société les estime fiables, ni la société, ni les actionnaires vendeurs, ni les preneurs fermes n'ont vérifié de manière indépendante les données obtenues de sources indépendantes dont il est question dans le présent prospectus, ni analysé ou vérifié les études ou enquêtes sous-jacentes sur lesquelles s'appuient ces sources ou qui y sont mentionnées, ni évalué les hypothèses, notamment économiques, sur lesquelles s'appuient ces sources, ni ne formulent quelque déclaration quant à l'exactitude de ces données. Les résultats réels peuvent varier sensiblement de ceux prévus dans ces rapports ou publications, voire sensiblement en fonction de la longueur de la période prévisionnelle. Les données sur le marché et données sectorielles peuvent changer et ne peuvent être vérifiées en raison de restrictions quant à la disponibilité des données et à la fiabilité de la saisie des données, de la nature facultative du processus de collecte de données et d'autres restrictions et incertitudes inhérentes à une enquête statistique. En outre, certaines données d'Euromonitor pour 2016 sont prévisionnelles et reposent sur des estimations relatives à une année partielle et certaines données prospectives d'Euromonitor sont ajustées pour un taux d'inflation prévu. Certaines informations statistiques et études de marché qui figurent dans le présent prospectus, comme les résultats de sondages sur l'image et la notoriété de la marque, reposent sur des sondages ou des études sur la consommation effectués par des tiers indépendants à la demande de la société, pour lesquels la société verse des frais usuels. Euromonitor, Statistique Canada, US Census Bureau, Nutrition Business Journal, Council for Responsible Nutrition, Mintel Group, Nielsen, Reader's Digest, Millward Brown, DIG Insights, Numeris et NLogic n'ont fourni aucune forme de consultation, d'avis ou de conseil quant à quelque aspect du placement, ni ne sont d'aucune manière associés au placement. Toutes les données sectorielles historiques qui ont été établies en dollars américains et qui figurent dans le présent prospectus ont été converties en dollars canadiens au taux de 1,00 $ US = 1,35 $ CA.

MARQUES DE COMMERCE ET NOMS COMMERCIAUX

Le présent prospectus contient certaines marques de commerce, dont « Jamieson », « Jamieson Natural Sources » (Jamieson Sources Naturelles), « Progressive », « Precision » et « Iron Vegan », qui sont protégées par la législation en matière de propriété intellectuelle applicable et appartiennent à la société. À des fins pratiques, les marques de commerce et noms commerciaux peuvent figurer dans le présent prospectus sans le symbole^{MD} ou^{MC}; toutefois, cette omission ne signifie en aucun cas que la société ne fera pas valoir, dans toute la mesure permise par la législation applicable, ses droits dans ces marques de commerce et noms commerciaux.

DOCUMENTS DE COMMERCIALISATION

Un « modèle » des « documents de commercialisation » suivants (au sens de chacun de ces termes dans le *Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives au prospectus* (le « **Règlement 41-101** »)), pour le présent placement déposés auprès des commissions de valeurs mobilières ou d'autorités analogues dans chacune des provinces et dans chacun des territoires du Canada est expressément intégré par renvoi dans le présent prospectus :

1. la présentation aux investisseurs déposée sur SEDAR le 13 juin 2017; et
2. le sommaire des modalités déposé sur SEDAR le 13 juin 2017 (le « **sommaire des modalités du 13 juin** ») et la version modifiée du sommaire des modalités déposée sur SEDAR le 29 juin 2017 (le « **sommaire des modalités du 29 juin** »).

Les sommaires des modalités et la présentation aux investisseurs dont il est question ci-dessus peuvent être consultés sous le profil SEDAR de la société sur le site Internet de SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

Le sommaire des modalités du 29 juin est une version révisée du sommaire des modalités du 13 juin compte tenu, notamment : du prix d'offre définitif de 15,75 $ et d'une mise à jour de l'état actuel de la demande d'inscription de la société à la TSX. Ces révisions sont incluses dans le présent prospectus. Conformément au paragraphe 13.7(7) du Règlement 41-101, le sommaire des modalités du 29 juin, qui est souligné pour indiquer l'information modifiée par rapport au sommaire des modalités du 13 juin, peut aussi être consulté sous le profil SEDAR de la société sur le site Internet de SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

De plus, un modèle de tout autre document de commercialisation déposé auprès des commissions de valeurs mobilières ou d'autorités analogues dans chacune des provinces et dans chacun des territoires du Canada dans le cadre du présent placement, entre la date des présentes et la fin du placement des actions ordinaires au moyen du présent prospectus (y compris les modifications ou une version modifiée d'un modèle des documents de commercialisation), est réputé intégré par renvoi dans les présentes. Un modèle des documents de commercialisation utilisés dans le cadre du présent placement ne fait pas partie du présent prospectus dans la mesure où le contenu du modèle des documents de commercialisation a été modifié ou remplacé par de l'information contenue dans le présent prospectus.

ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT

D'après les dispositions actuellement en vigueur de la LIR, de l'avis de McCarthy Tétrault S.E.N.C.R.L., s.r.l., conseillers juridiques de la société, et d'Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L., s.r.l., conseillers juridiques des preneurs fermes, pourvu que, à tout moment pertinent, les actions ordinaires soient inscrites à la cote d'une « bourse de valeur déterminée » au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et de son règlement d'application (la « **LIR** ») (y compris, actuellement la TSX), les actions ordinaires constitueront des placements admissibles en vertu de la LIR pour une fiducie régie par un régime enregistré d'épargne-retraite (« **REER** »), un régime de participation différée aux bénéfices (« **RPDB** »), un fonds enregistré de revenu de retraite (« **FERR** »), un régime enregistré d'épargne-études (« **REEE** »), un régime enregistré d'épargne-invalidité (« **REEI** ») et un compte d'épargne libre d'impôt (« **CELI** » et, collectivement avec les REER, RPDB, FERR, REEE et REEI, des « **régimes de revenu différé** »).

Même si les actions ordinaires peuvent constituer des placements admissibles pour une fiducie régie par un CELI, un REER ou un FERR, le titulaire du CELI ou le rentier du REER ou du FERR, selon le cas, aura à payer une pénalité fiscale à l'égard des actions ordinaires si les actions ordinaires constituent un « placement interdit » pour le CELI, le REER ou le FERR pour l'application de la LIR. Les actions ordinaires ne constitueront pas un placement interdit pour un CELI, un REER ou un FERR dans la mesure où le titulaire du CELI ou le rentier du REER ou du FERR, selon le cas, i) n'a pas de lien de dépendance avec la société pour l'application de la LIR et ii) ne détient pas une « participation notable » (au sens de la LIR) dans la société. Les actions ordinaires ne constitueront pas non plus un placement interdit si elles constituent un « bien exclu » (au sens de la LIR) pour des fiducies régies par un CELI, un REER ou un FERR.

Le 22 mars 2017, le ministre des Finances (Canada) a annoncé des propositions (les « **propositions fiscales** ») visant à modifier la LIR de manière à ce que les règles relatives à un « placement interdit » et les dispositions correspondantes, qui sont actuellement applicables aux CELI, aux FERR et aux REER et à leurs rentiers ou titulaires, selon le cas, s'appliquent désormais aux REEI et aux REEE et à leurs souscripteurs ou titulaires, selon le cas. Les propositions fiscales sont censées s'appliquer aux opérations qui ont lieu et aux investissements qui sont acquis après le 22 mars 2017, sous réserve de certaines règles transitoires.

Les souscripteurs éventuels qui envisagent de détenir des actions ordinaires dans des régimes de revenu différé devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité compte tenu de leur situation particulière.

SOMMAIRE

Le texte qui suit est un sommaire des principales caractéristiques du placement et de certains renseignements qui figurent ailleurs dans le présent prospectus et doit être lu en tenant compte des renseignements plus détaillés ainsi que des données et des états financiers qui sont présentés dans le corps du présent prospectus (notamment la rubrique « Facteurs de risque »). Le présent sommaire ne contient pas toute l'information qu'un investisseur éventuel devrait examiner avant d'investir dans des actions ordinaires. Il y a lieu de se reporter au « Glossaire » pour une liste des termes définis utilisés dans les présentes, notamment certains termes propres au secteur d'activité.

ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ

Survol de l'activité

La vision de la société :	Améliorer la santé et le mieux-être partout dans le monde.
La mission de la société :	Consolider les marques de confiance de la société par la qualité et l'innovation. Au fil du temps, conjuguer la croissance interne des marques et les acquisitions futures afin de devenir la société du secteur des soins de santé et de mieux-être la plus prospère et digne de confiance.
Les valeurs de la société :	Travail d'équipe. Entrepreneuriat. Obtention de résultats. Intégrité. Transparence. Orientation vers l'extérieur.

Fondée en 1922, Jamieson est le principal fabricant, distributeur et négociant au Canada de produits de santé naturels de marque de première qualité. Elle offre aux consommateurs une gamme exhaustive et novatrice de vitamines, de minéraux et de suppléments (« **VMS** ») de marque et certains autres médicaments en vente libre par l'intermédiaire de ses marques Jamieson et LVHS (au sens des présentes) ainsi que des produits de nutrition sportive par l'intermédiaire de ses marques Progressive, Precision et Iron Vegan, que la société appelle son « **activité de marque** ».

En plus de son activité de marque, la société offre également des services de fabrication et de développement de produits complets aux termes d'un contrat de fabrication à façon à certaines sociétés et certains détaillants de premier ordre du domaine des produits de santé grand public dans le monde entier, qu'elle appelle son « **activité de partenariats stratégiques** ».

L'activité de marque de la société (93 % du résultat d'exploitation de 2016)

Le segment des VMS constitue un important segment en pleine croissance du secteur des produits de santé grand public. Au Canada, la marque Jamieson de la société pour les produits de santé grand public[1] et les VMS[2] se classe au premier rang pour ce qui est des ventes. La société occupe le premier rang pour ce qui est de la part du marché dans les catégories regroupées de VMS où elle livre concurrence dans les circuits de distribution d'aliments, de médicaments et de masse au Canada avec une part du marché de 25 %[3]. La part du marché canadien de la société est d'au moins 2,5 fois celle de son concurrent le plus près[4]. En 2016, environ 74 % des ménages canadiens ont acheté un produit de VMS et, parmi eux, environ 48 % ont acheté au moins un produit de marque Jamieson[5].

---

1 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health in Canada Report. « LBN Brand Shares of Consumer Health : % Value 2013-2016 based on retail sales price », septembre 2016.

2 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

3 Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.

4 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

5 Source : Nielsen Homescan, Sommaire du marché, tous les circuits à l'échelle nationale pour les 52 semaines se terminant le 7 janvier 2017.

La société est un chef de file en matière d'innovation avec des antécédents bien établis dans le développement de nouveaux produits, y compris de nouvelles formulations et de nouveaux formats dans bon nombre de catégories de produits et de circuits de distribution. Depuis le premier antioxydant sans ordonnance distribué à l'échelle nationale cliniquement reconnu au Canada aux premières vitamines en vaporisateur distribuées à l'échelle nationale au Canada, la société combine les commentaires de ses clients à ses importantes capacités de recherche et développement (« **R&D** ») pour être le chef de file en matière d'innovation et de croissance. Les capacités d'innovation de la société et son aptitude à introduire rapidement des nouveaux produits à des fins de distribution à l'échelle nationale au Canada constituent des avantages concurrentiels essentiels pour la société et les principaux facteurs de sa réussite continue.

La société estime que sa position de chef de file sur le marché, son important portefeuille de marques, l'accent qu'elle met sur la qualité et l'innovation ainsi que son choix exhaustif de produits font de Jamieson le partenaire privilégié des détaillants partout au Canada. Dans toute son activité de marque, la société a tissé des liens serrés et durables avec les plus importants détaillants du Canada dans les circuits de détail de l'alimentation, des médicaments, de masse, des clubs, des magasins de produits de santé, de produits spécialisés et en ligne. En raison de la force et de l'étendue de ces liens avec les détaillants, les produits de la société sont offerts dans environ 10 000 points de vente de détail partout au Canada. Les produits Jamieson sont vendus dans des magasins qui représentent 96 % du volume du segment des VMS dans les circuits de détail de l'alimentation, des médicaments et de masse au Canada, plus que toutes les autres marques nationales[6]. La société estime que la confiance des consommateurs et la loyauté envers ses marques Jamieson, conjuguées au taux de pénétration élevé des VMS parmi les consommateurs, augmentent l'achalandage et stimulent les ventes des détaillants, rendant ainsi les produits de la société stratégiquement importants pour ses clients.

La marque Jamieson de la société est régulièrement nommée la marque de vitamines de confiance au Canada[7]. L'excellente réputation de la société s'appuie sur ses solides liens avec le secteur, y compris son rôle de conseiller auprès de Santé Canada sur l'élaboration de règlements sur les produits de santé naturels au Canada, les reconnaissances du secteur et son engagement à respecter les normes de fabrication et de production les plus élevées. La société a élaboré et adopté son programme 360 Pure (« **360 Pure** ») pour la fabrication de ses produits de marque Jamieson qui consiste en des normes de pureté, de sécurité et d'efficacité des produits qui sont, selon elle, supérieures aux normes du secteur.

Cette réputation, ces solides liens avec le secteur et la priorité accordée à la qualité ont permis l'expansion des activités internationales des produits de marque Jamieson de la société et lui ont offert des occasions de fabrication de produits pour certaines sociétés de produits de santé grand public de premier ordre partout dans le monde. En outre, la position de chef de file de la société au Canada, l'un des marchés de VMS les plus réputés et les mieux réglementés au monde, permet aux produits de marque Jamieson de se démarquer sur les marchés internationaux.

Compte tenu des facteurs mentionnés ci-dessus, la société a plus que doublé les ventes internationales de son activité de marque entre 2013 et 2016. Les produits de la société sont vendus dans 40 pays dans le monde aux termes d'arrangements de distribution internationale. La société offre un choix de produits qui varie selon le marché et des emballages dans 12 langues différentes. Le marché international des VMS demeure une priorité stratégique pour la société et la société estime que Jamieson est en bonne position pour réussir sur les marchés internationaux. La société examine actuellement les occasions en Europe de l'Est, au Moyen-Orient et en Asie, chaque région représentant, selon la société, un important débouché en raison de certains facteurs dans chaque marché, comme le caractère concurrentiel, l'établissement des prix, le potentiel de croissance, le cadre règlementaire et la propension à être attiré par des marques étrangères.

---

6 Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 7 janvier 2016 d'après le volume des ventes en dollars.

7 Source : Reader's Digest.

Le portefeuille de l'activité de marque la société comprend la gamme suivante de marques de premier plan :

Jamieson est une marque mondiale emblématique de VMS. Le portefeuille de produits de Jamieson est le chef de file du marché dans le segment des VMS de premier ordre au Canada. La société estime offrir les produits de la plus haute qualité, de la plus grande efficacité, les plus fiables et les plus appréciés de ce marché. En 2016, environ 74 % des ménages canadiens ont acheté un produit VMS et, parmi eux, environ 48 % ont acheté au moins un produit de marque Jamieson[8].

La société détient une part du marché de premier rang de 25 % dans les catégories regroupées des VMS où elle livre concurrence dans les circuits de distribution d'aliments, de médicaments et de masse au Canada[9]. La part du marché canadien de la société est d'au moins 2,5 fois celle de son concurrent le plus près[10]. La société est également en première position pour dix des treize catégories de VMS mesurées au Canada et occupe la deuxième place pour les trois catégories restantes[11]. La gamme complète de produits de la société offre aux consommateurs une marque générique qu'ils connaissent et en laquelle ils ont confiance pour leurs besoins quotidiens, y compris des vitamines, des minéraux, des multivitamines, des herbes médicinales et des suppléments de spécialité comme des huiles riches en oméga, des probiotiques et de la mélatonine. Les produits de marque Jamieson comptent également parmi les produits de VMS les plus accessibles et largement offerts au Canada et ils sont vendus dans environ 10 000 magasins de détail dans les circuits de l'alimentation, des médicaments, de masse et des clubs.

La société investit dans de la publicité ciblée et le développement de sa marque afin d'en accroître la notoriété spontanée, sur laquelle repose, selon la société, la plus grande partie des achats de VMS des consommateurs à l'échelle du Canada. La notoriété spontanée de sa marque est deux fois plus élevée que celle des quatre marques de VMS nationales combinées[12]. Au moyen de publicités en magasin, à la télévision, dans les journaux, à la radio, et sur Internet et de ses campagnes numériques et sur les médias sociaux, la société croit que Jamieson présente de manière cohérente ses produits comme étant innovateurs, dignes de confiance et de grande qualité. La société estime que ses investissements cumulatifs en mise en marché au cours des années et le statut emblématique de la marque Jamieson représentent un avantage concurrentiel important dans le secteur des VMS au Canada. De plus, la société estime que ces investissements ont contribué à accroître la notoriété de sa marque au sein du secteur, lui ont permis de s'établir en première position pour ce qui est de la part du marché et d'établir sa position solide pour ce qui est de la valeur de sa marque qui figure parmi les 4 % selon ses clients du secteur des VMS au Canada de toutes les marques testées à l'échelle internationale en termes de valeur de la marque[13]. Selon la société, cette grande valeur de la marque repose sur son héritage de 95 ans et son engagement envers la qualité 360 Pure. La société prévoit continuer à tirer profit de la solidité de la marque Jamieson et de la confiance qu'elle inspire pour pénétrer d'autres marchés et prendre de l'expansion dans des catégories adjacentes et dans de nouveaux marchés géographiques grâce à la poursuite de l'innovation et de la commercialisation.

---

8 Source : Nielsen Homescan, Sommaire du marché, tous les circuits à l'échelle nationale pour les 52 semaines se terminant le 7 janvier 2017.

9 Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.

10 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

11 Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars. Deuxième place pour les catégories suivantes : soins des articulations (22 %), probiotiques (15 %), multivitamines pour adultes (12 %).

12 Source : Étude d'évaluation du marché demandée par la société et préparée par le tiers consultant DIG Insights en mars 2015. Voir « *Points saillants du placement — Marque emblématique de confiance* ».

13 Source : Étude d'évaluation du marché demandée par la société et préparée par le tiers consultant Millward Brown en avril 2015.

LVHS
Lorna Vanderhaeghe
Health Solutions

LVHS est la plus importante marque de santé naturelle pour les femmes au Canada, avec une part des ventes au détail de 26 % parmi les huit principales marques de santé pour les femmes au Canada[14]. LVHS offre, avec 52 numéros de référence, et les 13 numéros qu'elle obtiendra en 2017, dans des catégories comme la santé hormonale, la santé dermatologique, la perte de poids, les minéraux et les protéines, une gamme de confiance de vitamines et suppléments et de produits spécialisés et adaptés aux besoins spécifiques axés sur la santé des femmes.

La marque LVHS repose sur le principe des « femmes qui aident les femmes ». La marque utilise non seulement des stratégies de marketing classiques, mais elle a bâti une clientèle loyale grâce au marketing directement aux consommateurs au moyen de bulletins d'information et de séminaires Web à ses abonnés ciblés, à la tenue de séminaires sur la santé des femmes partout au Canada tout en donnant à tout son personnel féminin des ventes de LVHS le moyen de former des professionnels dans les domaines de la santé et de la pharmacie de détail.

À titre de chef de file de la santé des femmes, la société croit que la marque LVHS se trouve en position idéale pour continuer à croître grâce à la distribution et à l'innovation au Canada et qu'elle peut pénétrer de nouveaux marchés géographiques tout en optimisant la valeur de la marque.

Progressive®

Progressive est une vaste gamme de suppléments préparés par des professionnels, spécialisés et de premier ordre pour les consommateurs qui ont un mode de vie sain et actif. Progressive recourt à une approche globale en matière d'exigences nutritionnelles pour tout le corps et offre un portefeuille de produits exhaustif et innovateur dans diverses catégories, notamment les super aliments, les vitamines et les minéraux, les préparations pour nourrissons tout-en-un, les huiles de poisson, les probiotiques et les protéines ainsi que des mélanges de protéines organiques.

Les produits de Progressive sont vendus principalement par l'intermédiaire de circuits de détail de magasins d'aliments santé, de produits spécialisés et en ligne, même si certains produits de Progressive sont également offerts dans certaines pharmacies et dans certains magasins d'alimentation où leur prix élevé convient à l'environnement.

Les produits de Progressive reposent sur des formules de la plus grande qualité fondées sur les recherches et les preuves scientifiques les plus récentes. La marque Progressive jouit de la confiance des consommateurs depuis 15 ans grâce à une clientèle dévouée.

La société prévoit continuer à faire croître et à promouvoir la marque Progressive par l'innovation continue, y compris les nouveaux lancements de produits, les reformulations et les améliorations à l'emballage ainsi que l'accroissement des efforts de commercialisation.

[14] Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars. Les autres principales marques de santé des femmes sont les suivantes : Materna, New Nordic, Nutrisanté, Promensil, Femmed, FemmeCalm et Estroven. Selon les données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 mars 2017 d'après le volume des ventes en dollars, les ventes des huit principales marques de santé des femmes représentaient 46 % des numéros de référence des femmes.

Precision est une marque de produits de nutrition sportive de premier ordre qui se spécialise dans les suppléments préparés par des professionnels afin de respecter les objectifs et les besoins physiques des athlètes amateurs, semi-professionnels et professionnels. Ce portefeuille de produits à la fine pointe comprend des produits pour la prise de poids, des protéines véganes et de lactosérum sous forme de poudre entièrement naturelle, des suppléments pour augmenter la masse musculaire et pour la récupération, ainsi que des solutions de gestion du poids.

Même si les produits de Precision sont offerts principalement dans les circuits de détail de magasins d'aliments santé et de produits spécialisés et en ligne, certains produits sont également offerts dans certaines pharmacies et dans certains magasins d'alimentation où leur prix élevé convient à leur environnement.

La gamme de produits Precision de la société jouit de la confiance des consommateurs depuis 13 ans. La formulation et la conception des produits a récemment fait l'objet d'améliorations et les produits se différencient par leurs ingrédients de haute qualité. La société prévoit continuer à élargir la clientèle de Precision grâce à l'innovation et la nouvelle conception d'emballages et de commercialisation de produits.

IRONVEGAN™
FUELLING A NEW GENERATION OF ATHLETES

Iron Vegan est une marque de produits de nutrition sportive de premier ordre hautement innovateurs, préparés par des professionnels pour les athlètes et les autres clientèles qui ont un mode de vie actif et qui recherchent une solution protéinée à base de plantes.

Les produits Iron Vegan sont vendus dans les circuits de détail de magasins d'aliments santé et de produits spécialisés. Lancée en mai 2015, Iron Vegan a été très bien reçue par les clients de détail de la société au Canada et sa clientèle loyale connaît une croissance rapide. Puisque son offre s'harmonise aux tendances en consommation en constante évolution pour des produits sans gluten, non génétiquement modifiés et certifiés végétaliens, la société croit qu'Iron Vegan est en excellente position à titre de solution en nutrition pour les sportifs à base d'herbes et entièrement naturelle adaptée aux besoins des consommateurs attentifs aux ingrédients. La société prévoit accroître la valeur de la marque Iron Vegan au moyen d'investissements continus et d'innovation des produits.

L'activité de partenariats stratégiques de la société (7 % du résultat d'exploitation de 2016)

En plus de son activité de marque, la société offre également des services de fabrication et de développement de produits complets aux termes d'un contrat de fabrication à façon à certaines sociétés et certains détaillants de premier ordre du domaine des produits de santé grand public dans le monde entier, au moyen de son activité de partenariats stratégiques. La société choisit des partenariats stratégiques d'après un certain nombre de critères qui comprennent la croissance rentable, la capacité, la géographie, les synergies d'achat et de fabrication ainsi que le potentiel de création de relations à long terme réciproquement avantageuses. La société offre également à ses clients de l'activité de partenariats stratégiques des services à valeur ajouté, y compris des conseils en matière de réglementation, des services en matière de distribution et de développement de nouveaux produits et des renseignements sur le secteur. Les clients de l'activité de partenariats stratégiques actuels de la société comprennent plusieurs relations d'affaires durables qui durent depuis plus de 15 ans.

Acquisitions de Body Plus et Sonoma

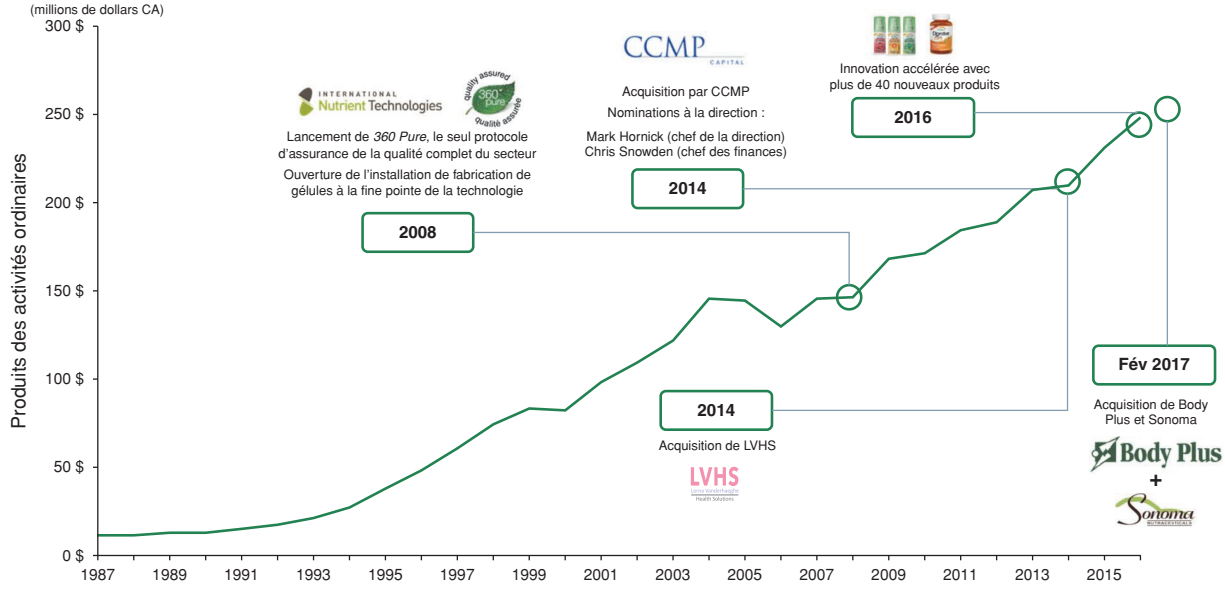
En janvier 2017, la société a pénétré le segment en progression rapide de la nutrition sportive grâce à son acquisition de Body Plus Nutritional Products Inc. (« **Body Plus** »), important négociant de produits de nutrition sportive, et de Sonoma Nutraceuticals Inc. (« **Sonoma** »), fabricant de produits et de suppléments de nutrition sportive bien établi, et également fournisseur de services aux termes d'un contrat de fabrication à façon. Au

moyen de ces acquisitions, la société a fait l'acquisition des marques Progressive, Precision et Iron Vegan. Ces acquisitions lui ont permis i) de prendre de l'expansion dans un segment adjacent à forte croissance, ii) d'accroître sa présence dans les circuits de détail des magasins d'aliments santé et de produits spécialisés, et iii) d'augmenter ses capacités de R&D et de fabrication. Voir les rubriques « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société — Croissance de l'activité de marque de la société dans les catégories existantes et adjacentes* » et « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société — Tirer parti des importantes occasions exploitables sur les marchés internationaux* ».

Faits saillants de nature financière

Le rendement financier de la société traduit la force de ses marques, de ses produits et de son engagement envers une démarche de gestion à long terme axée sur la qualité. Certains faits saillants de nature financière comprennent :

- une croissance à long terme historique constante : les produits des activités ordinaires de la société ont crû à un taux de croissance annuel composé (« **TCAC** ») de 11,2 % de 1987 à 2016, atteignant 248 millions de dollars à la fin de 2016[15].



En sa forme actuelle de propriété et de gestion, la société a réalisé ce qui suit[16] :

- Les produits des activités ordinaires de la société ont crû de 210 millions de dollars en 2014 à 248 millions de dollars en 2016, soit un TCAC de 8,7 %.
- Les pertes nettes de la société ont diminué de 33,2 millions de dollars en 2014 à 25,2 millions de dollars en 2016. Ces pertes nettes étaient en grande partie attribuables au poste de la désactualisation des actions privilégiées dans l'état des résultats et du résultat étendu de la société. Se reporter aux états financiers consolidés audités de la société pour les exercices terminés les 31 décembre 2016, 2015 et 2014 inclus dans le présent prospectus.

---

15 Les données sur les produits des activités ordinaires pour les exercices 1989 à 2013 ont été établies aux termes d'un cadre comptable généralement reconnu qui diffère des IFRS. Les données sur les produits des activités ordinaires pour les exercices 1989 à 2013 n'ont pas été auditées aux fins du présent prospectus et les états financiers auxquels ces périodes se rapportent n'ont pas été inclus dans le présent prospectus. Les données sur les produits des activités ordinaires pour les exercices 2014 à 2016 ont été établies conformément aux IFRS et proviennent des états financiers consolidés audités de la société pour les exercices terminés les 31 décembre 2016, 2015 et 2014 inclus dans le présent prospectus. Cette information comprend les résultats financiers de LVHS depuis la date à laquelle la société a fait l'acquisition de l'actif de LVHS en juin 2014.

16 Les données pour l'exercice 2014 comprennent les résultats préalables à l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire CCMP et l'acquisition de LVHS par la société.

- Le BAIIA ajusté de la société a crû de 35,5 millions de dollars en 2014 à 46,8 millions de dollars en 2016, soit un TCAC de 14,8 %.
- Le résultat d'exploitation de la société a augmenté de 10,7 millions de dollars en 2014 à 31,0 millions de dollars en 2016. Voir « *— Solide rendement et importante production de flux de trésorerie disponibles — Résultat net et solide croissance du résultat d'exploitation* ».
- La société a augmenté sa marge du BAIIA ajusté de 16,9 % en 2014 à 18,8 % en 2016.
- Intéressante conversion des flux de trésorerie disponibles de 90 % en 2016, découlant de faibles besoins en capitaux et des solides flux de trésorerie d'exploitation de 29 millions de dollars en 2016.

Pour des renseignements supplémentaires au sujet du BAIIA ajusté, de la marge du BAIIA ajusté, du résultat net ajusté et de la conversion des flux de trésorerie disponibles, qui sont des mesures non conformes aux IFRS, y compris un rapprochement de ces mesures non conformes aux IFRS au résultat net, voir les rubriques « *Principales informations financières pro forma* », « *Mesures non conformes aux IFRS* » et « *Rapport de gestion — Mesures non conformes aux IFRS* ».

SECTEUR D'ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ

Jamieson livre concurrence principalement dans les segments des VMS et de la nutrition sportive du secteur plus général des produits de santé grand public. La taille du marché des VMS et de la nutrition sportive en Amérique du Nord en 2016 est estimée à 29 milliards de dollars US et à 8 milliards de dollars US, respectivement, selon Euromonitor. Bien que la société livre actuellement concurrence dans ces segments, elle est d'avis que sa stratégie de croissance lui offre des occasions d'accès aux autres segments du marché de l'industrie des produits de santé grand public en général[17], laquelle a une taille de marché global d'environ 71 milliards de dollars US en Amérique du Nord[18]. Le marché canadien des produits de santé grand public est estimé à 4 milliards de dollars US[19].

Les tendances macro-économiques sont le moteur de la croissance du secteur des produits de santé grand public

Il est prévu que bon nombre de tendances de consommation et démographiques contribueront à la solide croissance du secteur des produits de santé grand public, notamment le segment des VMS et de la nutrition sportive.

Tendance importante en matière de santé et de mieux-être

Les consommateurs sensibilisés aux questions de santé ont un intérêt de plus en plus poussé à prendre leur santé en main, ce qui pousse ces consommateurs à faire de l'activité physique et à consommer des aliments plus nutritifs. La société est d'avis qu'une prise de conscience relative aux principes de nutrition, de mieux-être et de condition physique sont à un niveau record dans l'ensemble des groupes d'âge et des populations. Dans le cadre de cette tendance, les produits qui contribuent à améliorer la santé et le mieux-être, comme certaines vitamines et suppléments, ont vu leurs taux d'adoption augmenter[20].

L'augmentation du revenu disponible aux consommateurs, particulièrement dans les marchés émergents, pour les achats discrétionnaires et une augmentation de la reconnaissance de la recherche scientifique confirmant les avantages des produits de soins de santé et de mieux-être constituent la force motrice de l'augmentation de la consommation des produits de soins de santé et de mieux-être.

Population vieillissante

En raison de l'augmentation de l'espérance de vie en Amérique du Nord, la proportion de la population âgée de plus de 65 ans devrait augmenter de 15 % en 2015 à 21 % d'ici 2030, selon Statistique Canada et le Census Bureau des États-Unis. Selon Mintel Group, l'utilisation régulière d'une variété de suppléments augmente avec l'âge. En effet, 47 % de la population canadienne âgée de 18 à 24 ans prend des suppléments comparativement à 76 % de la population âgée de 65 ans ou plus. En outre, à l'échelle mondiale, les produits de VMS ont le plus haut taux de pénétration chez les adultes américains, avec plus du deux tiers de tous les adultes qui prennent ces produits[21]. Selon le rapport des Nations Unies — Vieillissement de la population mondiale : 1950-2050, dans les régions développées du monde, près d'un cinquième de la population était âgé de 60 ans ou plus en 2000. D'ici 2050, cette proportion devrait atteindre un tiers[22].

---

17 Le secteur des produits de santé grand public, comme il est défini par Euromonitor, constitue le regroupement des produits de bien-être, de gestion du poids, de nutrition sportive et des VMS en vente libre.

18 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

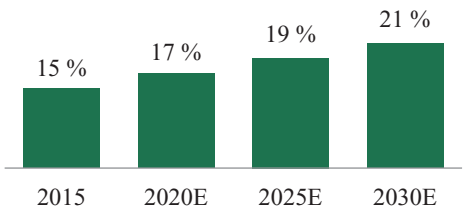
19 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

20 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

21 Source : Council for Responsible Nutrition.

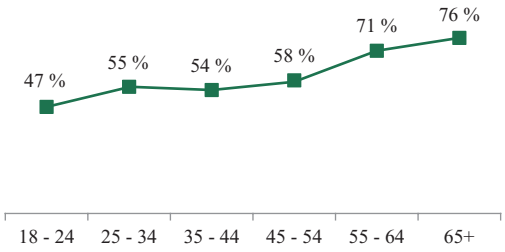
22 Source : Vieillissement de la population mondiale : 1950-2050; New York : Department of Economic and Social Affairs Population Division, Nations Unies, 2002.

Population nord-américaine — Prévision (% âgé de plus de 65 ans)



Source : Statistique Canada et Census Bureau des États-Unis

Pourcentage de consommation des vitamines ou des suppléments par des Canadiens de 18 ans et plus qui consomment des vitamines ou des suppléments au moins une fois par semaine



Source : Mintel Group Ltd., Healthy Lifestyles, juillet 2014

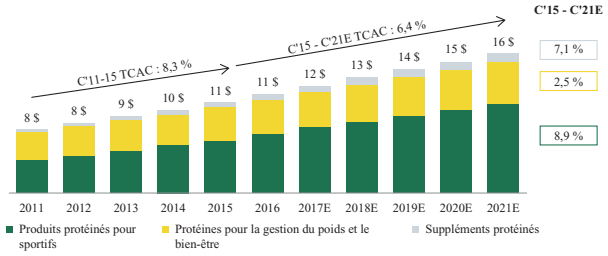
Les consommateurs avertis exigent la corroboration scientifique et l'assurance de qualité

Au fur et à mesure que des découvertes scientifiques sont faites et que de nouvelles découvertes relatives aux produits de santé sont mises en marché, les consommateurs privilégient de plus en plus la consommation de produits ayant des ingrédients de plus haut niveau de qualité et des avantages prouvés pour la santé. La société estime que l'accent qu'elle met sur la qualité positionne Jamieson de manière favorable pour répondre aux préférences en constante évolution des consommateurs, particulièrement en raison du fait que les consommateurs sont devenus plus avertis, qu'ils examinent les étiquettes de produits et qu'ils cherchent de l'information sur les produits en ligne. Selon le Nutrition Business Journal, la preuve scientifique a été un facteur déterminant pour l'augmentation de la consommation de probiotiques, une catégorie qui, selon Euromonitor, a connu l'un des taux de croissance les plus élevés dans le segment des suppléments de VMS entre 2011 et 2015 avec un TCAC d'environ 22,2 %. La consommation de probiotiques devrait continuer à croître à un TCAC de 10,0 % de 2015 à 2021 selon les données d'Euromonitor.

Augmentation de la demande pour les protéines dans les suppléments nutritionnels

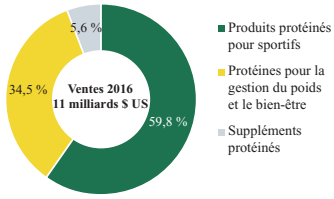
Avec des ventes au détail qui connaissent une croissance passant de 8 milliards de dollars US en 2011 pour atteindre environ 11 milliards de dollars US en 2015, soit un TCAC de 8,3 %, la demande nord-américaine pour des protéines dans les suppléments nutritionnels connaît une croissance rapide. Les protéines sont une composante essentielle des produits de santé grand public, puisqu'elles favorisent le développement des os et le fonctionnement des enzymes. Il y a de plus en plus de données scientifiques selon lesquelles les régimes alimentaires des consommateurs contiennent des niveaux de protéine insuffisants. En effet, selon le Nutrition Business Journal, les américains ne consomment environ que 70 % de leur apport quotidien recommandé en protéines. Compte tenu du fait que les protéines sont nécessaires à la formation des muscles et à l'endurance, la hausse de l'intérêt des consommateurs dans les sports et l'activité physique favorise également la croissance de la consommation. La catégorie de suppléments axés sur les protéines devrait continuer de croître à un TCAC de 6,4 % de 2015 à 2021 selon Euromonitor. Avec un TCAC prévu de 8,9 % de 2015 à 2021, les produits de nutrition sportive contenant des protéines constituent l'une des catégories du segment de la nutrition sportive connaissant la plus forte croissance.

Ventes nord-américaines de suppléments axés sur les protéines (milliards de dollars US)



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Composition du marché nord-américain des suppléments axés sur les protéines — 2016E



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Normes de qualité et normes réglementaires plus strictes

La croissance de l'économie mondiale et du commerce entre les pays mène à l'élaboration et à l'adoption de normes de qualité et réglementaires de plus en plus strictes pour certaines catégories de produits pour garantir l'uniformité et la crédibilité. Le cadre réglementaire de Santé Canada à l'égard des produits de VMS et de nutrition sportive, qui exige l'obtention de licences pour les produits et de licences d'exploitation pour les fabricants et les autres participants au marché, a été élaboré en collaboration avec Jamieson en tant que conseiller. La société est d'avis que les normes de qualité pour les produits de VMS au Canada sont considérées comme étant parmi les plus élevées au monde. Alors que les normes en matière d'approvisionnement, de qualité, et de fabrication sont de plus en plus élevées à l'échelle mondiale, la société estime que les sociétés des segments des VMS et de la nutrition sportive qui ont la réputation d'atteindre ces normes élevées tireront profit de la hausse de la demande pour leurs produits attribuable à une plus grande confiance des consommateurs.

Demande dans les marchés émergents

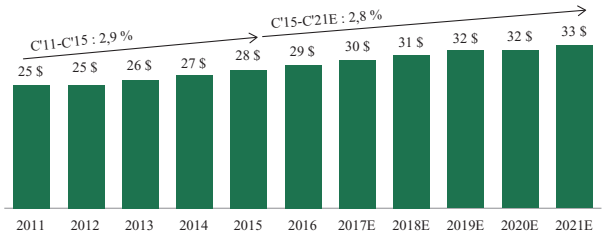
Certaines des tendances ci-dessus sont particulièrement pertinentes dans les marchés émergents dans le monde. Dans les marchés émergents qui ont connu la croissance de la population de classe moyenne, la tendance importante en matière de santé et de mieux-être est évidente. En effet, une hausse du revenu disponible à la disposition des consommateurs pour des achats discrétionnaires et une augmentation de la recherche scientifique confirmant les avantages des produits de santé grand public ont contribué à l'augmentation de la consommation de produits de santé grand public. Les normes de qualité élevées de la société l'aident à créer des liens avec des détaillants et des distributeurs éventuels dans les marchés émergents, lui offrant ainsi une occasion de marketing direct qu'elle utilise pour stimuler les ventes.

Segment des vitamines, minéraux et suppléments

Le segment des VMS nord-américain est composé de plusieurs catégories de VMS et comprend, notamment, des catégories comme i) les vitamines y compris les multivitamines et les vitamines isolées (par exemple, les vitamines A, B et C), ii) les suppléments alimentaires (par exemple, les suppléments traditionnels ou à base de plantes, la glucosamine et d'autres minéraux), iii) les toniques, comme les mélanges de nutriments à base de plantes et iv) les suppléments alimentaires et les vitamines pour enfants. Les produits sont généralement soit commercialisés sous une marque par un fabricant ou soit produits « sans marque » pour des détaillants qui vendent ensuite les produits sous leur propre marque privée.

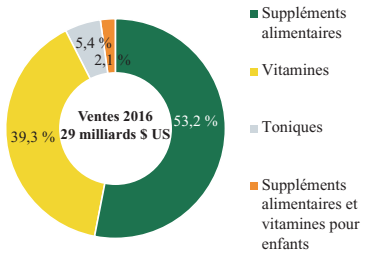
Le marché des VMS nord-américain a connu une croissance passant d'environ 25 milliards $ US en 2011 à environ 28 milliards de dollars US en 2015, soit un TCAC de 2,9 %[23]. Euromonitor s'attend à ce que le segment continue à croître à un TCAC de 2,8 %, pour atteindre 33 milliards de dollars US d'ici 2021. Les suppléments probiotiques sont de plus en plus considérés comme étant importants pour favoriser la santé gastro-intestinale et sont devenus la catégorie de suppléments alimentaires connaissant la croissance la plus rapide. Une croissance à un TCAC de 10,0 % est prévue de 2015 à 2021[24].

Taille du marché nord-américain des vitamines, minéraux et suppléments (milliards de $ US)



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Composition du marché nord-américain des vitamines, minéraux et suppléments — 2016E



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Le segment des VMS à l'échelle mondiale a été estimé par Euromonitor à environ 88 milliards de dollars US en 2015, ayant connu un TCAC de 4,1 % de 2011 à 2015. Euromonitor s'attend à une croissance du segment des VMS à l'échelle mondiale à un TCAC de 3,4 %, pour atteindre 107 milliards de dollars US d'ici 2021. Cette croissance sera majoritairement attribuable à une solide croissance dans les marchés asiatiques compte tenu que la consommation des VMS est devenu plus étendue.

La société estime que les produits de santé grand public en général ont démontré une résilience au rendement de l'économie en général et que la demande nord-américaine pour ces produits a été relativement inélastique quant à des mesures telles que la croissance du PIB. Il est estimé que cette résilience est largement attribuable au fait que les produits comportent des caractéristiques qui sont considérées importantes pour les consommateurs sans tenir compte d'autres facteurs macroéconomiques. Le segment des VMS a affiché une croissance annuelle positive au cours de neuf des dix dernières années, malgré des périodes où l'économie était mal en point[25].

Segment de la nutrition sportive

Le segment de la nutrition sportive est globalement composé de deux catégories : i) les produits protéinés et ii) les suppléments visant à améliorer les performances. Les produits protéinés sont offerts en plusieurs formats notamment les poudres, les barres et boissons prêtes à boire. Les suppléments visant à augmenter les performances comprennent la créatine, les acides aminés et leurs dérivés, des formules à prendre avant et pendant l'entraînement et des suppléments de testostérone.

Le segment de la nutrition sportive nord-américain a été évalué à 7 milliards de dollars US en 2015 par Euromonitor, ayant connu un TCAC de 8,8 % de 2011 à 2015. Euromonitor s'attend à ce que le segment continue à afficher un taux de croissance de 7,8 % pour atteindre 11 milliards de dollars US d'ici 2021. Il est prévu que la croissance dans le segment de la nutrition sportive continuera à croître étant donné que ces produits n'intéressent plus seulement les athlètes professionnels mais deviennent de plus en plus populaires auprès de la population générale active physiquement.

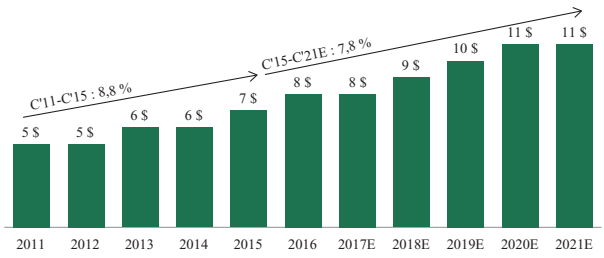
[23] Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

[24] Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

[25] Source : Données du marché de Nielsen du 9 juin 2007 au 28 mai 2016 d'après le volume des ventes en dollars.

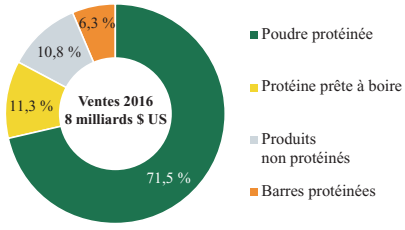
Les produits protéinés pour sportifs, y compris les barres, les poudres et les produits prêts à boire, composent la plus importante sous-catégorie dont la croissance est la plus élevée, prévue à un TCAC de 8,9 % de 2015 à 2021. En comparaison, la catégorie des produits non protéinés de nutrition sportive devrait afficher une croissance plus modeste à un TCAC de 5,9 % pour la même période.

Taille du marché nord-américain de la nutrition sportive (milliards de dollars US)



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Composition du marché de la nutrition sportive — 2016E



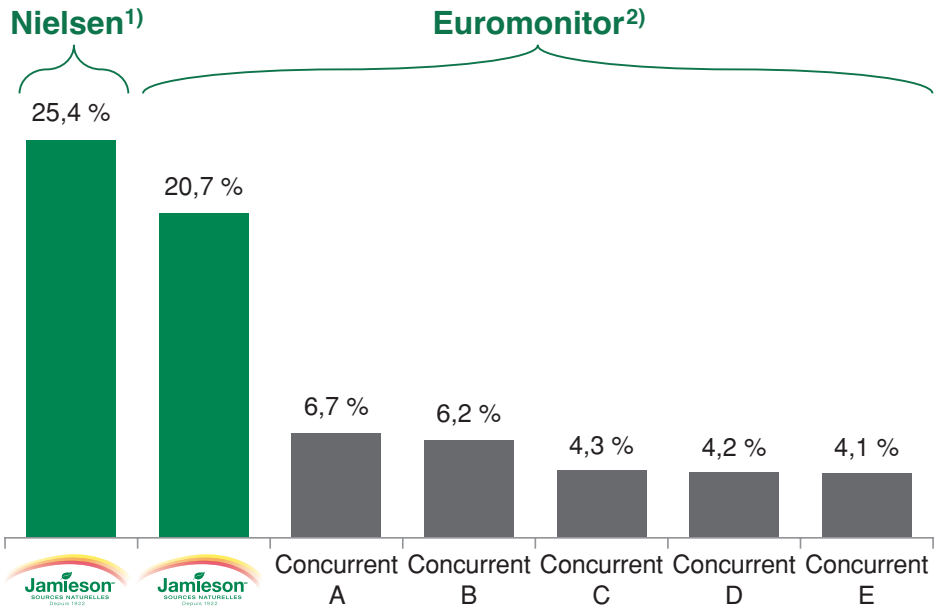
Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

POINTS SAILLANTS DU PLACEMENT

Première position sur le marché dans le segment très prometteur des VMS

Jamieson est la première marque dans le segment des VMS[26] de 1,2 milliard de dollars US au Canada. La société a une part du marché de 25 % dans les catégories regroupées de VMS où la société livre concurrence dans les circuits de distribution d'aliments, de médicaments et de masse au Canada[27]. La part du marché canadien de la société est d'au moins 2,5 fois celle de son concurrent de marque le plus près[28]. La société est également en première position pour dix des treize catégories de VMS mesurées au Canada et occupe la deuxième place pour les trois catégories restantes[29]. La marque LVHS de la société est la première marque de santé féminine au Canada avec une part de 26 % des ventes de détail attribuable aux huit principales marques de santé féminine au Canada[30].

Première position — Part du marché



1 *Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.*

2 *Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.*

Le mode de calcul des parts du marché varie entre les sources.

26 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

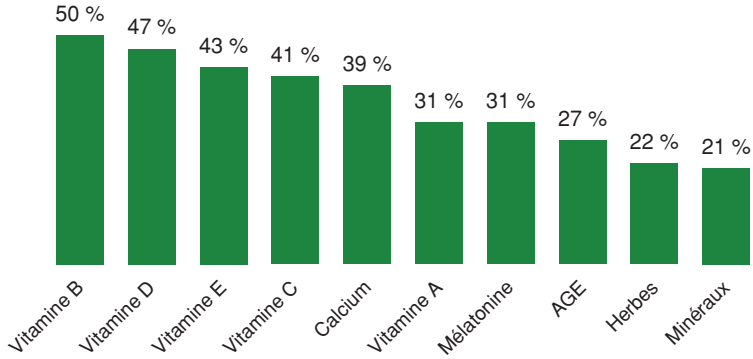
27 Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.

28 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

29 Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars. Deuxième place pour les catégories suivantes : soins des articulations (22 %), probiotiques (15 %), multivitamines pour adultes (12 %).

30 Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars. Les autres principales marques de santé des femmes sont les suivantes : Materna, New Nordic, Nutrisanté, Promensil, Femmed, FemmeCalm et Estroven. Selon les données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 mars 2017, les ventes des huit principales marques de santé des femmes représentaient 46 % des numéros de référence des femmes.

Jamieson occupe la première position dans 10 des 13 catégories de VMS mesurées



Source : Données du marché de Nielsen pour les 12 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.

La société a tissé des liens serrés et durables avec les plus importants détaillants du Canada dans les circuits de détail de l'alimentation, des médicaments, de masse, des clubs, des magasins de produits de santé, de produits spécialisés et en ligne. En raison de la force et de l'étendue de ces liens avec les détaillants, les produits de la société sont offerts dans environ 10 000 points de vente de détail partout au Canada.

La société estime que Jamieson compte parmi les marques de VMS inspirant le plus confiance à l'échelle internationale en raison de sa marque emblématique, de l'accent qu'elle met sur la qualité et du fait qu'elle est un chef de file au Canada, qui est un des marchés de VMS les plus réputés et les mieux réglementés au monde, ce qui lui a permis de vendre ses produits dans 40 pays dans le monde entier.

Marque emblématique de confiance

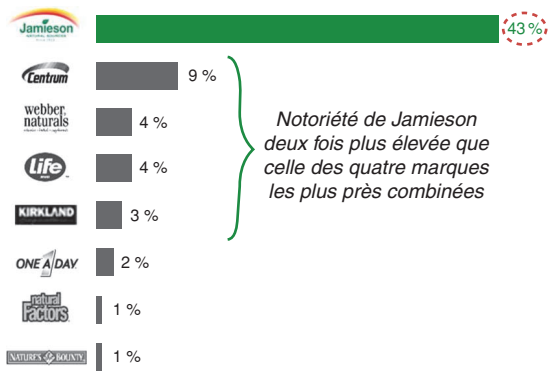
La marque Jamieson arrive au premier rang à la fois dans le cadre des sondages sur la notoriété et l'image de la marque effectués par les tiers consultants DIG Insights et Millward Brown. La marque Jamieson arrive également au sixième rang pour ce qui est des marques canadiennes les plus estimées au Canada[31]. D'après ces sondages de tiers menés auprès des consommateurs, Jamieson est la marque la plus appréciée et la plus fiable parmi les principales marques de VMS au Canada, jouissant d'une notoriété spontanée deux fois plus élevée que celle des quatre prochaines marques de VMS nationales combinées.

Première place — image de la marque

	Est une marque que j'apprécie	Est une marque en laquelle j'ai confiance
Jamieson	46	58
Centrum	23	40
webber naturals	15	28
SISU	17	24
Life	15	25
Nature's Bounty	10	17
MegaRed	8	14
align	7	13

Source : Pour les trois mois terminés en avril 2015 selon une étude des marques que la société a demandée et qui a été préparée par le tiers consultant Millward Brown.

Notoriété spontanée de la marque



Source : Étude d'évaluation du marché demandée par la société et préparée par le tiers consultant DIG Insights en mars 2015.
La notoriété spontanée de la marque consiste en la capacité d'un consommateur de reconnaître ou de repérer une marque sans référence à des marques spécifiques.

31 Source : Reputation Institute, 2017 Canada RepTrak[MD] 50 Survey.

Les tendances sectorielles positives à long terme soutiennent la croissance continue des VMS et des produits de nutrition sportive

La société livre concurrence dans ces importants segments à forte croissance des VMS et de la nutrition sportive du secteur des produits de santé grand public qui comportent des tendances à long terme favorables.

Le marché des VMS en Amérique du Nord a connu une croissance d'environ 25 milliards de dollars US en 2011 à environ 28 milliards de dollars US en 2015, soit un TCAC de 2,9 %[32]. Euromonitor prévoit que le segment devrait continuer à croître à un TCAC de 2,8 % par rapport à 2015, atteignant 33 milliards de dollars US d'ici 2021. En outre, le segment des VMS devrait avoir un taux de croissance annuel composé de 3,4 % au cours de la même période. La société a un historique de croissance des produits des activités ordinaires plus rapide que le segment des VMS dans son ensemble.

Euromonitor a évalué le segment de la nutrition sportive en Amérique du Nord à 7 milliards de dollars US en 2015 et il devrait avoir un TCAC de 7,8 %, atteignant 11 milliards de dollars US d'ici 2021.

Comme il est indiqué ci-dessus, les tendances qui favorisent la croissance dans les segments des VMS et de la nutrition sportive comprennent les suivantes :

- l'importante tendance en matière de santé et de mieux-être
- le vieillissement de la population
- une clientèle informée qui demande des preuves scientifiques et l'assurance de la qualité
- la demande à la hausse pour des protéines dans les suppléments nutritifs
- l'augmentation des normes de qualité et de réglementation
- la demande des marchés émergents

La société estime être bien positionnée pour tirer profit de toutes les tendances précitées afin de faire croître son entreprise. Voir « *Secteur d'activité de la société* ».

De solides antécédents en matière d'innovation dans une vaste gamme de catégories

Grâce à sa passion pour la R&D et le développement de produits, la société a élaboré un portefeuille de produits chef de file du marché d'environ 240 produits de VMS pour sa gamme de produits de marque Jamieson qui vise la plupart des sous-catégories de VMS. La gamme complète de produits de la société offre aux clients une marque générique qu'ils connaissent et en laquelle ils ont confiance pour leurs besoins quotidiens, y compris des vitamines, des minéraux, des multivitamines, des herbes médicinales et des suppléments de spécialité comme des huiles riches en oméga, des probiotiques et de la mélatonine.

La société a de solides capacités en matière de R&D et de solides antécédents pour ce qui est du développement de nouveaux produits. Pour l'exercice 2016, les nouveaux produits lancés au cours des trois dernières années ont représenté 19 % des ventes nationales de la marque Jamieson. Au cours des 20 dernières années, la société a développé plus de 1 300 formulations individuelles, y compris de nouveaux produits et des élargissements de gammes de produits ainsi que des reformulations. La société recourt à une démarche en matière de développement de produits axée sur le marché, interfonctionnelle, multidisciplinaire et entrepreneuriale, ce qui, selon elle, lui a permis d'augmenter son taux de réussite, d'accroître son leadership dans bon nombre de catégories de produits et d'avoir un accès plus rapide au marché, lui permettant ainsi de passer du développement de concepts aux ventes en aussi peu que 12 semaines. Participent à ce processus de collaboration, la haute direction en donnant des commentaires, son appui et des directives, un groupe de 16 scientifiques dévoués dans divers domaines dont la chimie, la microbiologie, la nutrition et la médecine, les spécialistes de commercialisation de la marque de la société et son équipe des ventes qui fournit des commentaires en temps réel de la part de ses partenaires détaillants. À l'avenir, le processus d'innovation de la société sera davantage amélioré grâce à la formation récente de son groupe de travail composé d'experts du secteur des produits de santé grand public (le « **conseil consultatif scientifique de Jamieson** ») qui fournira des

[32] Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

conseils et des suggestions concernant la création de nouveaux produits et collaborera au développement de produits. Voir « *Création de nouveaux produits — Conseil consultatif scientifique de Jamieson* ».

Plateforme de fabrication bien employée et évolutive qui dépasse les normes de réglementation

La société exploite trois installations de fabrication et quatre installations de distribution à la fine pointe de la technologie. La société tire parti de ses installations de production de pointe axées sur la demande et hautement flexibles pour réaliser ses principales compétences dans la R&D, le développement de produits et le contrôle de la qualité. La société estime que ses installations surpassent les normes mises en œuvre par Santé Canada et exigées aux termes des bonnes pratiques de fabrication. En outre, la société est d'avis qu'elle constitue l'un des deux seuls fabricants autorisés par la Therapeutic Goods Administration (« **TGA** ») au Canada[33]. Cet engagement ferme envers la qualité est la pierre angulaire de la promesse de sa marque et de la valeur de sa marque.

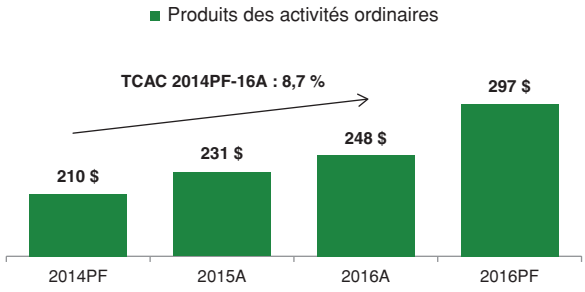
Les installations de fabrication de la société offrent une gamme étendue de formats de fabrication, y compris les capsules, les poudres, les liquides, les comprimés et les gélules. Les actifs de fabrication de la société sont maintenus pour une efficacité et un rendement optimums et des temps d'arrêt minimums. La société estime qu'elle dispose de la capacité de production nécessaire pour réaliser ses plans de croissance au cours de la prochaine période de cinq ans et a la capacité d'accroître davantage sa capacité de production avec de faibles dépenses en immobilisations. La société croit que ses actifs de fabrication extensibles lui permettront de continuer à assurer sa croissance et lui fournira un important levier d'exploitation pour augmenter sa marge de profit sur ses ventes supplémentaires. À l'heure actuelle, la société utilise une partie de sa capacité disponible pour fabriquer des produits pour son activité de partenariats stratégiques ce qui lui permet d'augmenter l'efficacité et la rentabilité de chacune de ses installations de fabrication.

[33] La TGA fait partie du ministère de la Santé du gouvernement de l'Australie et est responsable de la réglementation des produits thérapeutiques, y compris les VMS et les produits de nutrition sportive, en Australie.

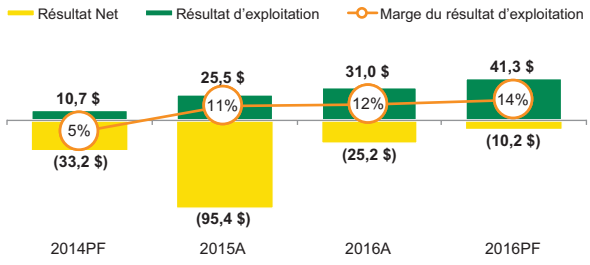
Solide rendement et importante production de flux de trésorerie disponibles

La société estime que son solide rendement résulte de sa vaste gamme de produits naturels novateurs et de grande qualité offerts dans de nombreux circuits de distribution, de la notoriété de sa marque inégalée et de la fidélisation des consommateurs, de sa chaîne d'approvisionnement hautement efficace ainsi que de sa gestion commerciale et financière rigoureuse, comme il est indiqué ci-après[34] :

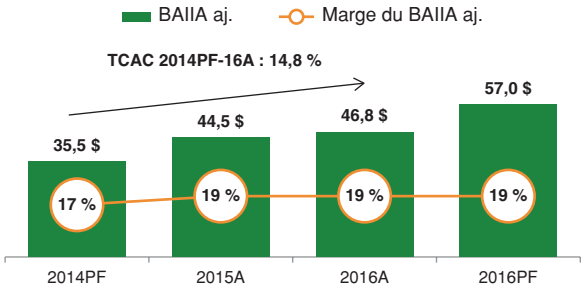
Solide lancée du chiffre d'affaires
(en millions de dollars)



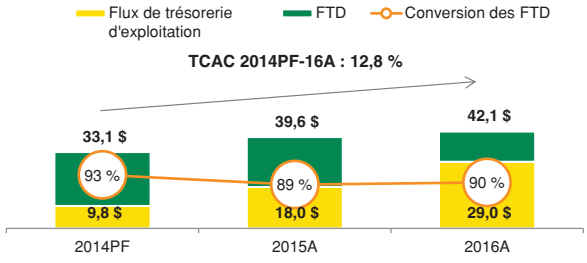
Résultat net et solide croissance du résultat d'exploitation
(en millions de dollars)



Solide marge du BAIIA ajusté et forte croissance[35]
(en millions de dollars)



Flux de trésorerie importants et croissants[36]
(en millions de dollars)



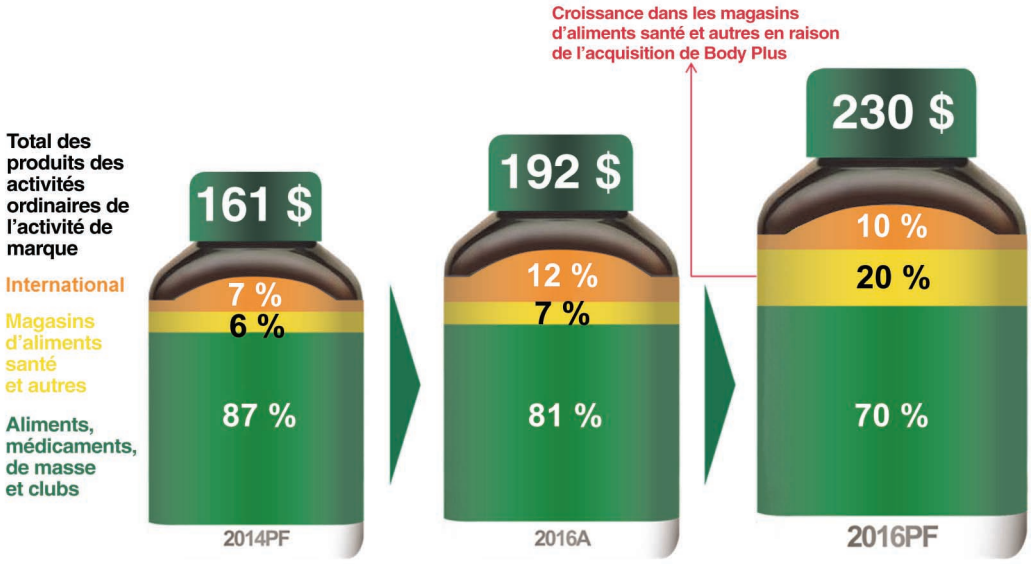
34 Le cas échéant, les données pro forma pour l'exercice 2016 tiennent compte des acquisitions de Body Plus et Sonoma comme si elles avaient eu lieu le 1er janvier 2016. Les renseignements financiers pour Body Plus et Sonoma pour l'exercice 2016 ont été établis conformément aux IFRS et sont tirés des états financiers non audités et audités de Body Plus et Sonoma inclus dans le présent prospectus. Les renseignements financiers pour Jamieson pour les exercices 2014 à 2016 ont été établis conformément aux IFRS et sont tirés des états financiers annuels audités de la société inclus dans le présent prospectus. Les données pour l'exercice 2014 comprennent les résultats préalables à l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire CCMP et l'acquisition de LVHS par la société.

35 Voir « *Principales informations financières pro forma* » pour un rapprochement des mesures non conformes aux IFRS précédentes et des mesures les plus directement comparables calculées conformément aux IFRS.

36 Voir « *Principales informations financières pro forma* » pour un rapprochement des mesures non conformes aux IFRS précédentes et des mesures les plus directement comparables calculées conformément aux IFRS.

Le rendement financier de la société est soutenu par une composition des produits des activités ordinaires et la croissance dans tous les circuits de son activité de marque :

Croissance des produits des activités ordinaires de l'activité de marque de Jamieson par circuit[37]
(en millions de dollars)



Une équipe de direction chevronnée et expérimentée pour soutenir la croissance continue

L'équipe de direction de la société a une grande expérience et des antécédents bien établis. L'équipe de direction de la société est profondément attachée à la vision, à la mission, aux valeurs et au leadership à long terme sur le marché de la société et favorise activement un milieu professionnel dynamique, interfonctionnel et collaboratif. L'équipe de direction de la société a une grande expérience dans les segments des VMS et de la nutrition sportive ainsi que dans les fonctions stratégiques clés comme le développement des affaires et les acquisitions (voir « *Administrateurs et direction de la société — Notes biographiques concernant les membres de la haute direction de la société* »). Après l'acquisition de la société par Jamieson Intermediate Holdings S.à r.l. (l'« **actionnaire CCMP** ») en 2014, la société a mis davantage l'accent sur l'innovation pour en faire la pierre angulaire de sa croissance. La société estime que ces changements ont accéléré le rythme de l'innovation et lui ont permis d'introduire plus rapidement de nouveaux produits sur le marché, lui permettant ainsi de passer du développement de concepts aux ventes dans aussi peu que 12 semaines. En outre, l'équipe de direction sera davantage soutenue par le conseil consultatif scientifique de Jamieson récemment constitué. Voir « *Création de nouveaux produits — Conseil consultatif scientifique de Jamieson* ».

[37] Données pro forma pour l'exercice 2016 pour tenir compte de l'acquisition de Body Plus comme si elle avait eu lieu le 1er janvier 2016. Les ventes de l'activité de marque ne tiennent pas compte de celles de l'activité de partenariats stratégiques et de Sonoma. Les renseignements financiers pour Body Plus pour l'exercice 2016 ont été établis conformément aux IFRS et sont tirés des états financiers audités et non audités de Body Plus inclus dans le présent prospectus. Les renseignements financiers pour Jamieson pour les exercices 2014 à 2016 ont été établis conformément aux IFRS et sont tirés des états financiers annuels audités de la société inclus dans le présent prospectus. Les données pour l'exercice 2014 comprennent les résultats préalables à l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire CCMP et l'acquisition de LVHS par la société.

LA STRATÉGIE DE CROISSANCE DE LA SOCIÉTÉ

Les produits des activités ordinaires de la société connaissent une croissance plus rapide que ceux du segment des VMS dans son ensemble. La société met en œuvre une stratégie de croissance bien établie qui, selon elle, lui permettra de continuer à afficher un taux de croissance supérieur aux taux de croissance du secteur tout en augmentant sa rentabilité.

Les produits des activités ordinaires de la société ont affiché un TCAC de 6,7 % au cours des 10 derniers exercices et un TCAC de 8,7 % au cours des deux derniers exercices, par rapport à une croissance estimative des VMS en Amérique du Nord de 4,0 % de l'exercice 2014 à l'exercice 2016[38]. Le BAIIA ajusté a crû à un TCAC de 14,8 % au cours de la même période.

La société a l'intention d'atteindre ses cibles de croissance des ventes pour les cinq prochains exercices au moyen d'une combinaison i) de la croissance de l'activité de marque de la société dans les catégories adjacentes et existantes au Canada, ii) d'une plus grande pénétration de l'activité de marque de la société dans des marchés internationaux existants et nouveaux et iii) de la croissance de l'activité de partenariats stratégiques de la société.

La société vise à améliorer sa rentabilité au cours des cinq prochains exercices puisqu'elle tente de tirer profit du levier d'exploitation sur la croissance de ses ventes et augmentera ses marges bénéficiaires brutes et frais d'exploitation en tant que pourcentage des produits des activités ordinaires.

Bien que ces plans ne soient pas inclus dans les cibles de croissance actuelles de la société, la société élabore également des plans pour pénétrer davantage le marché des VMS émergent en Chine et recherche des occasions d'acquisitions stratégiques semblables à ses acquisitions de LVHS, Body Plus et Sonoma.

La société croit avoir une occasion de réaliser les cibles financières suivantes pour les cinq prochains exercices de 2017 à 2021[39] :

- des produits des activités ordinaires totaux de 390 à 410 millions de dollars, une augmentation de 93 à 113 millions de dollars par rapport à 297 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 5,6 % à 6,7 % soutenu par :
  - une augmentation des produits des activités ordinaires totaux de l'activité de marque de 2016 à 2021 de 73 millions de dollars à 93 millions de dollars, en hausse par rapport à 230 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 5,7 % à 7 %
    - une augmentation des produits des activités ordinaires nationaux de l'activité de marque dans les catégories existantes et adjacentes de 2016 à 2021 de 53 millions de dollars à 68 millions de dollars, en hausse par rapport à 208 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 4,6 % à 5,8 %
    - une augmentation des produits des activités ordinaires de l'activité de marque à l'échelle internationale de 2016 à 2021 de 20 millions de dollars à 25 millions de dollars, en hausse par rapport à 22 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 13,8 % à 16,4 %
  - une augmentation des produits des activités ordinaires de l'activité de partenariats stratégiques de 2016 à 2021 d'environ 20 millions de dollars, en hausse par rapport à 67 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 5,4 %
- un BAIIA ajusté total en 2021 de 95 à 100 millions de dollars, en hausse par rapport à 57 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 10,8 % à 11,9 %
- une marge du BAIIA ajusté de 23,8 % à 25 % en 2021, en hausse par rapport à 19,2 % en 2016, soit une amélioration de la marge d'environ 460 à 580 points de base

---

[38] Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

[39] Toutes les données pour 2016 sont présentées sur une base pro forma pour tenir compte des acquisitions de Body Plus et Sonoma comme si elles avaient eu lieu le 1er janvier 2016. Les renseignements financiers pour Jamieson, Body Plus et Sonoma pour l'exercice 2016 ont été établis conformément aux IFRS et sont tirés des états financiers audités de la société inclus dans le présent prospectus et des états financiers non audités et audités de Body Plus et Sonoma inclus dans le présent prospectus. Voir « *Principales informations financières pro forma* », « *Rapport de gestion — Perspectives* » et « *Mesures non conformes aux IFRS* ».

- des flux de trésorerie cumulatifs provenant de l'exploitation, déduction faite des dépenses en immobilisations relatives aux immobilisations corporelles d'environ 200 millions de dollars réalisés de 2017 à 2021, lesquels, selon les plans de la société seront affectés au financement de versements des dividendes et au remboursement de la dette ou seront affectés au financement de la recherche d'éventuelles occasions à la hausse par la société qui ne font pas actuellement partie de ses cibles de croissance pour cinq ans. Voir « — *Solide potentiel à la hausse* »
- un TCAC du RPA ajusté d'environ 20 % par rapport à 2016 sur une base pro forma à 2021.

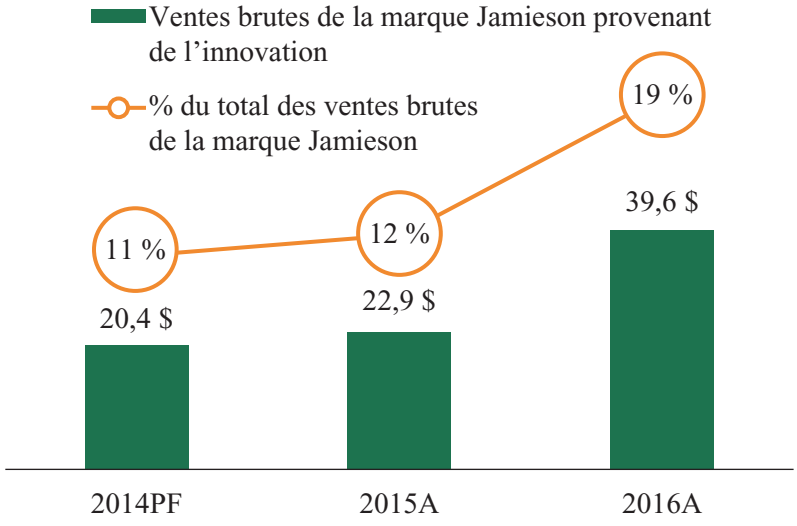
Les principales stratégies suivantes seront utilisées par la société pour stimuler sa croissance rentable et sa production de flux de trésorerie :

Les cibles précédentes constituent de l'information prospective au sens de la législation en valeurs mobilières applicable au Canada. Voir « *Information prospective* » et « *Facteurs de risque* ».

Croissance de l'activité de marque de la société dans les catégories existantes et adjacentes

Comme il est indiqué ci-après, la société continuera à recourir à l'innovation pour stimuler sa croissance dans les catégories existantes et adjacentes au Canada. Au cours des 20 dernières années, la société a développé plus de 1 300 formulations individuelles. La société a systématiquement augmenté le nombre de nouveaux produits lancés chaque année de 12, 19 et 48 en 2014, en 2015 et en 2016, respectivement, à 100 nouveaux produits en cours de développement pour 2017. Pour l'exercice 2016, les nouveaux produits qui ont été lancés au cours des trois derniers exercices représentaient 19 % des ventes nationales de la marque Jamieson. Ces lancements de produits comprenaient de nouveaux produits, l'élargissement des gammes de produits ainsi que des reformulations.

Ventes nationales de la marque Jamieson provenant de l'innovation — 2014, 2015 et 2016



Nota : % du total des ventes brutes de la marque Jamieson représente le pourcentage des ventes nationales de la marque Jamieson au cours de cet exercice comprenant les nouveaux produits lancés au cours de cet exercice et des deux exercices précédents. Les données pour l'exercice 2014 comprennent les résultats préalables à l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire CCMP et l'acquisition de LVHS par la société. Les données sur les ventes brutes pour les exercices 2014 à 2016 n'ont pas été auditées aux fins du présent prospectus; toutefois, ces données sont tirées des états financiers consolidés audités de la société pour les exercices terminés les 31 décembre 2016, 2015 et 2014 inclus dans le présent prospectus.

En plus des importants segments des VMS et de la nutrition sportive en pleine croissance, la société croit que Jamieson est en bonne position pour prendre de l'expansion dans les segments adjacents intéressants du secteur des produits de santé grand public, comme des produits contre la toux et le rhume et des produits traditionnels et des herbes médicinales. Ces marchés sont vastes et en croissance et ils complètent les activités actuelles de l'activité de marque de la société (c.-à-d., ses marques, principales capacités de développement de produits, circuits de distribution et chaîne d'approvisionnement).

Certains segments existants et adjacents du secteur des produits de santé grand public au Canada

Segments	Taille du marché 2016 (M $ CA)[1)]	Actionnabilité	Portefeuille de la société	
			2017[2)]	2018 et par la suite[3)]
Vitamines, minéraux et suppléments[4)]	1 603 $	✓	• Comprimés à croquer de magnésium minéral • Comprimés à croquer prénataux • Probiotiques parfaits pour adultes • Protéines de collagène beauté • 59 autres numéros de référence	• 120 numéros de référence
Herbes médicinales — produits traditionnels	714 $	✓	• Curcuma à dosage élevé • Maca • Super détox pour le foie • Anti-nausée • 8 autres numéros de référence	• 8 numéros de référence
Nutrition sportive	285 $	✓	• Barres de protéines germées d'Iron Vegan • Produits pour la prise de poids des athlètes d'Iron Vegan • I-PLX 2.0 de Precision • Amino PLX de Precision • 19 autres numéros de référence	• 21 numéros de référence
Toux & rhume[5)]	261 $	✓	• Gélules contre la toux • Comprimés à croquer contre la toux	• 7 numéros de référence

Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

1. Prendre note qu'il peut y avoir des chevauchements entre les catégories (par ex., certains produits peuvent entrer dans plusieurs catégories).
2. Les lancements de 2017 qui n'ont pas encore été annoncés au marché sont prévus, mais sont assujettis à des changements.
3. Les lancements en 2018 sont à divers stades de développement, allant de l'idéation au développement, et peuvent faire l'objet de changements et de mises à jour fréquents de façon régulière.
4. Comprend la catégorie des toniques de 9 millions de dollars.
5. La catégorie des produits contre la toux et le rhume comprend les agents antitussifs, des confiseries médicamenteuses, des préparations pharyngées et des traitements contre la toux et le rhume pour les enfants.

La société est le chef de file du marché du segment des VMS de marque et elle continuera d'élaborer de nouveaux produits pour accroître son leadership et prendre de l'expansion dans cette catégorie. Son portefeuille de produits en cours de développement pour 2017 comprend 63 nouveaux numéros de référence comme les comprimés à croquer de magnésium minéral, les comprimés à croquer prénataux et les barres de protéines germées d'Iron Vegan.

La société a plusieurs nouveaux produits dans son portefeuille de produits en cours de développement pour 2017 pour favoriser sa croissance dans le segment des herbes médicinales et des produits traditionnels de 714 millions de dollars[40], comme le curcuma à dosage élevé et le super détox pour le foie.

La société compte aussi bon nombre de nouveaux produits dans son portefeuille de produits en cours de développement pour 2017 pour pénétrer davantage le segment des produits contre la toux et le rhume de 261 millions de dollars[41], y compris les gélules contre la toux et les comprimés à croquer contre la toux.

40 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.
41 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Les acquisitions de Body Plus et de Sonoma ont permis à Jamieson d'avoir un accès stratégique au segment de la nutrition sportive à forte croissance de 285 millions de dollars. Ces plateformes soutiendront de nombreuses occasions de croissance importantes à l'avenir, y compris le développement des produits de nutrition sportive de marque Jamieson, comme les poudres protéinées améliorées avec des vitamines de Jamieson, à des fins de vente dans les circuits de l'alimentation, des médicaments, de masse et des clubs ainsi qu'à l'échelle internationale ainsi que la croissance devant être réalisée à la faveur de nouveaux lancements ou de nouvelles conceptions de certains produits de marque Precision et Progressive. La société a l'intention de tenter de réaliser une croissance supplémentaire au moyen de l'élargissement de la distribution actuelle des produits de Body Plus dans les circuits de l'alimentation, des médicaments, de masse et des clubs et de l'augmentation du nombre de magasins d'aliments santé et de spécialité qui offrent la marque de LVHS.

La société estime avoir une occasion d'augmenter les produits des activités ordinaires nationaux de son activité de marque dans les catégories existantes et adjacentes de 2016 à 2021 de 53 à 68 millions de dollars, une hausse par rapport à 208 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 4,6 % à 5,8 %.

Tirer parti des importantes occasions exploitables sur les marchés internationaux

À l'heure actuelle, la société vend des produits de marque Jamieson aux termes d'arrangements de distribution visant 40 marchés internationaux à l'extérieur de l'Amérique du Nord, y compris la Chine, Hong Kong, l'Italie, l'Espagne, la Roumanie, la Bulgarie, la Jordanie et Trinité-et-Tobago. La société offre un éventail précis de produits existants pour chaque marché local et des emballages dans plus de douze différentes langues. L'activité de marque de la société connaît une croissance rapide à l'échelle internationale, ses ventes ayant doublé de 2013 à 2016.

Jordanie

Chine

Serbie

Arabie-Saoudite

Hongrie

Slovaquie

Selon Euromonitor, les ventes mondiales de VMS ont augmenté d'environ 75 milliards de dollars US en 2011 à 88 milliards de dollars US en 2015, soit un TCAC d'environ 4,1 %. En 2015, les marchés à l'extérieur de l'Amérique du Nord ont représenté environ 68,1 % des ventes mondiales. Il est estimé que le marché mondial a connu une croissance de 3,8 %[42] de 2015 à 2016, alors que les produits des activités ordinaires totaux des produits de marque Jamieson ont connu une croissance de 7,2 % au cours de la même période (5,6 % sur une base pro forma pour inclure l'acquisition de Body Plus comme si elle avait eu lieu le 1er janvier 2015).

[42] Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

La société croit compter parmi les marques de VMS inspirant le plus confiance à l'échelle internationale en raison de sa marque emblématique, de l'accent qu'elle met sur la qualité et du fait qu'elle exerce ses activités dans un des marchés des VMS les plus réputés et les mieux réglementés au monde. La société estime que ses produits ont une forte résonance auprès des distributeurs, détaillants et consommateurs internationaux en raison de la grande valeur accordée à la qualité de ses produits et à la réglementation imposée par Santé Canada aux produits de VMS. La société prévoit que ses liens solides avec nombreux détaillants de premier ordre lui permettra également de croître d'un point de vue géographique. La société estime que l'acquisition de Body Plus est une occasion de croissance importante car elle lui permet de vendre les marques Body Plus à ses partenaires internationaux. À l'heure actuelle, les marchés internationaux clés visés par la société comprennent l'Europe de l'Est, le Moyen-Orient et l'Asie.

La société croit avoir une occasion d'augmenter les produits des activités ordinaires de l'activité de marque à l'échelle internationale de 2016 à 2021 de 20 à 25 millions de dollars, une hausse par rapport à 22 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 13,8 % à 16,4 %.

Croissance de l'activité de partenariats stratégiques

La société prévoit continuer à faire croître son activité de partenariats stratégiques en attirant de nouveaux clients et en élargissant ses liens avec ses clients existants qui confient la valeur de leurs marques à Jamieson et comptent sur les capacités de fabrication, de grande qualité et spécialisées de la société par rapport à d'autres options de production de faible qualité à volume élevé.

Grâce à sa récente acquisition de Sonoma, la société prévoit offrir aux clients de son activité de partenariats stratégiques des capacités de R&D et de fabrication dans de nouvelles catégories de produits, y compris les suppléments nutritifs pour sportifs, les protéines et les poudres utilisées pour le gain de poids ainsi que les protéines de lactosérum.

La croissance continue de l'activité de partenariats stratégiques devrait soutenir l'efficacité globale et stimuler l'amélioration de la rentabilité grâce à l'utilisation efficace de la capacité, permettant ainsi à la société d'atteindre ses cibles de levier d'exploitation et d'amélioration de la rentabilité.

Au cours des cinq prochains exercices, soit de 2016 à 2021, la société croit avoir une occasion d'augmenter les produits des activités ordinaires de l'activité de partenariats stratégiques d'environ 20 millions de dollars, une hausse par rapport à 67 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 5,4 %.

Augmentation des marges du bénéfice d'exploitation, du bénéfice brut et du BAIIA ajusté

La société prévoit que l'un des principaux moteurs de l'augmentation des marges bénéficiaires brutes sera le levier d'exploitation qu'elle obtient sur la croissance de ventes en raison de la réalisation de ses stratégies de croissance au fur et à mesure qu'elle ajoutera des volumes de ventes supplémentaires à son assise de fabrication existante puisqu'une partie de ses frais de fabrication est fixe. En outre, la société s'attend à ce que son coût des produits vendus, en tant que pourcentage des produits des activités ordinaires, diminue au fil du temps en raison des changements apportés à la composition de ses produits (par exemple, en priorisant ses efforts de croissance dans les circuits et les catégories ayant des marges supérieures à la moyenne) et du renforcement des liens avec les fournisseurs au fur et à mesure qu'elle augmentera les volumes de ventes globaux. La société croit que sa capacité de fabrication actuelle est suffisante pour faire face à la croissance de son volume prévue à moyen terme et que la capacité de fabrication peut être accrue avec de faibles dépenses en immobilisations.

La société considère avoir optimisé ses dépenses commerciales, de marketing, de recherche et de développement à des niveaux qui soutiendront sa marque et ses occasions de croissance et d'innovation. La société prévoit tirer profit d'un plus grand levier d'exploitation sur la croissance des ventes futures, puisqu'une partie de ses charges d'exploitation, notamment les frais de vente, frais généraux et administratifs (« **FVGA** ») et frais de commercialisation, est fixe et devrait diminuer en tant que pourcentage des produits des activités ordinaires au cours des cinq prochains exercices.

La société croit avoir une occasion d'augmenter le BAIIA ajusté total de 95 à 100 millions de dollars en 2021, une hausse par rapport à 57 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 10,8 % à 11,9 % et

d'augmenter sa marge du BAIIA ajusté en 2021 de 23,8 % à 25 %, une hausse par rapport à 19,2 % en 2016, soit une amélioration de la marge d'environ 460 à 580 points de base au cours de cinq prochains exercices.

La société croit avoir une occasion d'utiliser la croissance des ventes conjuguée au levier d'exploitation et aux faibles dépenses en immobilisations pour réaliser des flux de trésorerie provenant de l'exploitation, déduction faite des dépenses relatives aux immobilisations corporelles, d'environ 200 millions de dollars au cours de cinq prochains exercices. La société entend affecter ces flux de trésorerie au financement des versements de dividendes et au remboursement de la dette ou au financement de la recherche d'éventuelles occasions à la hausse qui ne figurent pas actuellement dans les cibles de croissance sur cinq ans de la société comme il est indiqué dans la prochaine section.

Solide potentiel à la hausse

En plus des stratégies de croissance décrites ci-dessus, la société estime que les occasions suivantes ont la possibilité de favoriser la croissance supplémentaire de ses entreprises. Ces occasions ne sont pas incluses dans les cibles financières sur cinq ans de la société présentées ci-dessus à la rubrique « *La stratégie de croissance de la société* ».

Bon positionnement pour réussir en Chine

La Chine demeure une solide occasion émergente pour la société, en particulier puisque la législation et la réglementation en matière de VMS en Chine se stabilisent, ce qui permet à la société d'enregistrer d'autres produits à des fins de vente en Chine. Compte non tenu de Hong Kong, les ventes de VMS dans le marché chinois ont représenté environ 17 milliards de dollars US en 2015, ce qui fait de la Chine le deuxième marché des VMS dans le monde. En outre, le marché a connu une croissance à un TCAC d'environ 9,9 % entre 2011 et 2015[43]. Le profil démographique cible des produits de VMS en Chine se compose de personnes soucieuses de leur santé et à l'aise âgées de 25 à 45 ans et vivant dans des villes de catégorie 1 (populations de plus de 15 millions d'habitants) et des villes de catégorie 2 (populations de 3 à 15 millions d'habitants). En outre, la société estime que les membres de ce profil démographique cible sont instruits, préfèrent magasiner en ligne et ont voyagé à l'étranger dans le cadre de déplacements à des fins éducatives. Selon la société, sa marque emblématique ainsi que sa position de chef de file dans le marché canadien des VMS conjuguées à son programme 360 Pure lui permettent d'être bien positionnée pour attirer une partie importante des consommateurs chinois qui correspondent à ce profil démographique cible et continuer à gagner la confiance d'autres consommateurs chinois.

À l'heure actuelle, la société compte 60 produits en vente en Chine dans le circuit du commerce électronique transfrontalier et a l'intention d'attribuer des licences visant jusqu'à 50 nouveaux produits de 2017 à 2020. Le gouvernement chinois a déclaré que le circuit du commerce électronique transfrontalier adoptera le cadre de réglementation plus rigide qui régit la vente des produits de VMS dans les circuits « hors ligne » par l'intermédiaire de magasins physiques. La société compte actuellement trois produits enregistrés à des fins de vente hors ligne et enregistrera d'autres produits lorsque le cadre de réglementation sera achevé. Ceci permettra à la société de continuer à vendre ses produits sur les circuits en ligne et hors ligne en Chine. La société estime qu'il y a d'importantes occasions de ventes, d'expansions et de croissance des ventes en Chine en travaillant en collaboration avec des partenaires de distribution et éventuellement en offrant ses produits directement aux circuits de commerce électronique.

En Chine, la société recourra à une stratégie multi-circuits qui comprendra le lancement de produits novateurs axés sur des affectations particulières et des partenariats avec des distributeurs locaux et d'importants intervenants du commerce électronique national pour favoriser à la fois les ventes de ses magasins physiques et les ventes provenant du commerce électronique transfrontalier. Les investissements initiaux de la société dans le marché chinois ont entraîné de solides résultats, comme le démontre la croissance de 283 % des ventes de la société en Chine de 2014 à 2016. La société croit être en bonne position pour créer une entreprise importante en Chine au fur et à mesure qu'elle améliora ses partenariats avec des distributeurs locaux et des participants au commerce électronique et que le gouvernement clarifiera et stabilisera la réglementation de l'important marché des VMS en Chine qui connaît une croissance rapide.

---

[43] Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Exemples de produits de la société visant des préoccupations spécifiques liées à la santé lancés en Chine

Occasions de croissance stimulées par les fusions et acquisitions

La société continuera d'utiliser ses liens et les réseaux de participants et de conseillers sectoriels pour rechercher et trouver activement des occasions d'acquisitions. Sa stratégie vise à rechercher de façon sélective des acquisitions intéressantes sur le plan financier et stratégique qui mobilisent ses forces dans les domaines des ventes et de la commercialisation, de la création de nouveaux produits, de la qualité, de la fabrication et de la distribution internationale. Pour choisir d'éventuelles acquisitions, la société évalue divers critères : i) l'accès à des marchés à forte croissance ou l'expansion dans ces marchés, ii) le potentiel d'expansion géographique, iii) l'expansion dans des catégories adjacentes au sein des segments intéressants et pertinents du secteur des produits de santé grand public et de produits complémentaires, iv) les capacités d'innovation démontrées, v) les capacités de fabrication et les synergies d'intégration, vi) les synergies de marques, de produits et/ou de circuits, et vii) l'intérêt de ces acquisitions d'un point de vue financier.

La société estime avoir démontré sa capacité à acquérir, intégrer et faire croître avec succès les entreprises qu'elle acquiert. Depuis 2014, la direction a réalisé trois acquisitions conformes à sa stratégie. L'acquisition en 2014 des actifs de Lorna Vanderhaeghe Health Solutions Inc. (« **LVHS** ») a permis à la société d'obtenir une marque de produits de santé grand public de premier ordre axée sur les femmes et son acquisition en janvier 2017 de Body Plus et de Sonoma lui a offert un accès stratégique au segment de la nutrition sportive à croissance élevée. La société prévoit être en mesure de financer les acquisitions futures au moyen des flux de trésorerie devant provenir de son exploitation et, au besoin, de l'obtention de capitaux supplémentaires.

LVHS
Lorna Vanderhaeghe
Health Solutions

(2014)

Gamme de vitamines et de suppléments de qualité supérieure axée exclusivement sur la santé naturelle des femmes

- ✓ La plus importante gamme de vitamines et de suppléments de qualité supérieure de marque au Canada axée exclusivement sur la santé de femmes
- ✓ Présence accrue dans le circuit de détail spécialisé à marge plus élevée
- ✓ Chiffre d'affaires et synergies de rentabilité réalisées
  - Ventes doublées
  - BAIIA ajusté doublé
- ✓ Importantes synergies d'exploitation et entre les divers circuits

Body Plus

(2017)

Important négociant de produits de santé naturels novateurs en vogue

- ✓ Présence accrue dans le circuit de détail spécialisé à marge plus élevée
- ✓ Accès à la catégorie de la nutrition sportive qui connaît une croissance rapide
- ✓ Trois importantes marques de mieux-être (Progressive, Precision et Iron Vegan)
- ✓ Accès aux catégories à marge et à croissance élevée
- ✓ Importantes synergies d'exploitation et entre les divers circuits
  - Logistique
  - Maximisation de l'efficience des usines et des investissements
  - Achat

Sonoma Nutraceuticals

(2017)

Fabricant bien établi de suppléments sous marques privées

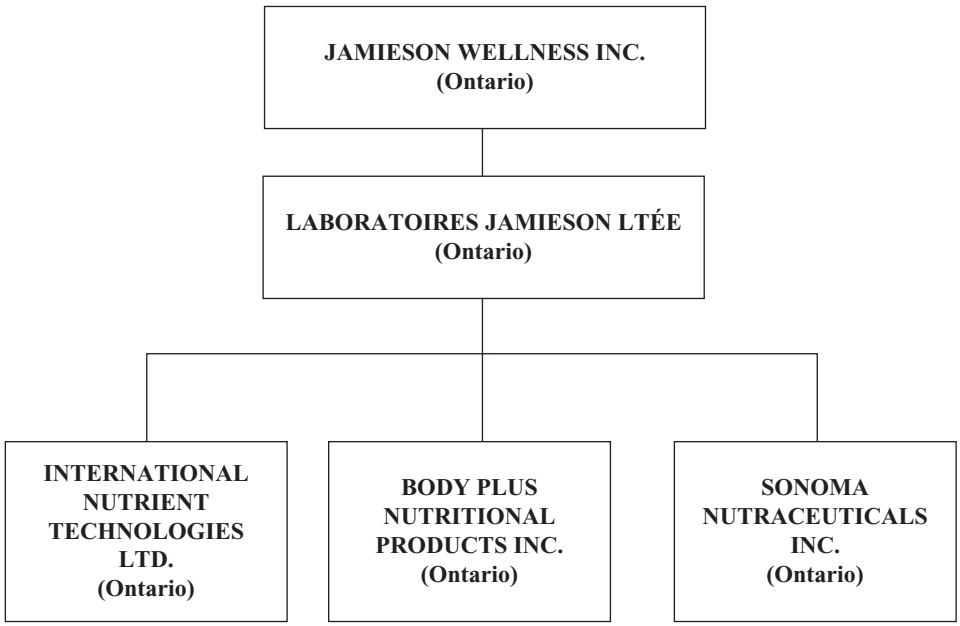
- ✓ Augmentation de la capacité de la société à fournir des services à valeur ajoutée pour solidifier les liens avec les principaux détaillants
- ✓ Nouvelles capacités de R&D et de fabrication dans le domaine de la nutrition sportive
- ✓ Importantes synergies d'exploitation et entre les divers circuits
  - Logistique
  - Maximisation de l'efficience des usines et des investissements
  - Achat

RENSEIGNEMENTS SUR LA SOCIÉTÉ

Jamieson a été fondée en 1922. En 2014, l'actionnaire CCMP a fait l'acquisition de Jamieson et, relativement à cette acquisition, Jamieson Intermediate Holdings Ltd. a été constituée en vertu de la *Business Corporations Act* (Colombie-Britannique) le 24 janvier 2014. Le 4 mai 2017, la dénomination de la société a été changée de « Jamieson Intermediate Holdings Ltd. » pour « Jamieson Wellness Inc. ». Dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture, la société a été ou sera prorogée en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario).

Le principal établissement de la société est situé au 2 St. Clair Avenue West, Toronto (Ontario) M4V 1L5 et son siège social est situé au 550 Burrard Street, bureau 2900, Vancouver (Colombie-Britannique) V6C 0A3.

L'organigramme qui suit présente les filiales en propriété exclusive importantes de la société (y compris le territoire de constitution ou de prorogation des diverses entités, après la réalisation des modifications de la composition du capital préalables à la clôture) :



PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRES VENDEURS

La société a été constituée le 24 janvier 2014. Le 30 janvier 2014, 100 000 actions ordinaires ont été émises à l'actionnaire CCMP et 150 000 actions ordinaires ont été émises à Jamieson Finco LP, membre du groupe de l'actionnaire CCMP. Les actions ordinaires détenues par Jamieson Finco LP ont été rachetées le 1er février 2014 moyennant un billet d'un montant de 83 500 590 $ (le « **BO de Finco** »), faisant de l'actionnaire CCMP le seul actionnaire de la société à ce moment. Le 22 avril 2014, la société a changé sa structure du capital-actions autorisé en créant une catégorie d'un nombre illimité d'actions privilégiées avec droit de vote sans valeur nominale et, le 28 mai 2014, la société a supprimé et remplacé les droits spéciaux et restrictions se rattachant à ces actions privilégiées. Le 5 juin 2014, 3 143,69 actions ordinaires supplémentaires ont été émises à l'actionnaire CCMP. Le 5 juin 2014, le conseil de la société a approuvé l'émission de 975 000 actions privilégiées à l'actionnaire CCMP en échange des actions ordinaires que l'actionnaire CCMP détenait à ce moment. Le 4 septembre 2014, la société a changé sa structure du capital-actions autorisé en créant un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A et en changeant les droits spéciaux et restrictions se rattachant aux actions privilégiées en ajoutant un renvoi aux actions ordinaires de catégorie A. Le 8 juin 2017, la société a obtenu une ordonnance du tribunal ayant pour effet i) de modifier et de corriger le libellé des restrictions et droits spéciaux se rattachant aux actions privilégiées, ii) de créer 22 catégories d'actions privilégiées et iii) de confirmer la catégorie particulière d'actions privilégiées que chaque actionnaire privilégié détenait. Cette ordonnance a donné effet à toutes ces modifications à l'égard de quelque action privilégiée en date de son émission. En date du 26 juin 2017, l'actionnaire CCMP détenait 975 000 actions privilégiées, soit 92,54 % des actions comportant droit de vote de la société. Toutefois, avant la clôture, l'actionnaire CCMP convertira ses actions en 975 000 actions ordinaires. Voir « *Description du capital-actions — Modifications de la composition du capital préalables à la clôture* ».

L'actionnaire CCMP est contrôlé par certains fonds auxquels CCMP Capital Advisors, LP (« **CCMP** ») fournit des services de conseils en placements. CCMP est une société chef de file de capital-investissement mondiale qui se spécialise dans des investissements de rachat et de capitaux de croissance dans des sociétés valant entre 200 millions de dollars et plus de 2 milliards de dollars. Les fondateurs de CCMP ont investi plus de 16 milliards de dollars depuis 1984, notamment dans le cadre de leurs activités au sein de J.P. Morgan Partners, LLC (division de capital-investissement de JPMorgan Chase & Co.) et ses devancières. CCMP a été créée en août 2006 lorsque les spécialistes des investissements de rachat et de capitaux de croissance de J.P. Morgan Partners, LLC se sont séparés de JPMorgan Chase & Co. pour se lancer en affaires en tant que société indépendante. La méthode en matière de placement de CCMP repose sur l'effet combiné de sa profonde connaissance de l'industrie et de ses ressources de fonctionnement exclusives afin de créer de la valeur en investissant dans trois secteurs d'activités ciblés, soit le secteur des biens de consommation et du commerce de détail, le secteur industriel et le secteur des soins de santé.

Immédiatement après la clôture, l'actionnaire CCMP exercera un droit de propriété ou un contrôle ou une emprise sur 17 801 760 actions ordinaires, soit une participation d'environ 47,2 % dans le société. Si l'option de surallocation est intégralement exercée, l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, exercera un droit de propriété ou un contrôle ou une emprise sur 14 944 260 actions ordinaires, soit une participation d'environ 39,7 % dans la société. L'actionnaire CCMP aura donc beaucoup d'influence sur la société et ses affaires. Voir « *Facteurs de risque* » et « *Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* ».

L'actionnaire CCMP, M. Mark Hornick, M. Christopher Snowden et Headlines vendront respectivement 2 488 097 (39 187 528 $), 93 742 (1 476 437 $), 112 487 (1 771 670 $) et 800 919 (12 614 474 $) actions ordinaires dans le cadre du placement secondaire. Voir « *Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* ».

FAITS NOUVEAUX

Acquisitions de Body Plus et Sonoma

En janvier 2017, la société a pénétré le segment en progression rapide de la nutrition sportive grâce à son acquisition de Body Plus, important négociant de produits de nutrition sportive, et de Sonoma, fabricant de produits et de suppléments de nutrition sportive bien établi, et également fournisseur de services aux termes d'un contrat de fabrication à façon. Au moyen de ces acquisitions, la société a fait l'acquisition des marques Progressive, Precision et Iron Vegan décrites à la rubrique « *Activité de la société* ». Ces acquisitions lui ont permis i) de prendre de l'expansion dans le segment de la nutrition sportive adjacent à forte croissance, ii) d'accroître sa présence dans les circuits de détail des magasins d'aliments santé et de produits spécialisés, et iii) d'augmenter ses capacités de R&D et de fabrication en matière de nutrition sportive. Voir les rubriques « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société — Croissance de l'activité de marque de la société dans les catégories existantes et adjacentes* » et « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société — Tirer parti des importantes occasions exploitables sur les marchés internationaux* ».

La convention de crédit

Le 31 janvier 2017, Laboratoires Jamieson a conclu une convention de crédit avec un consortium de prêteurs composé de sociétés membres du même groupe que BMO Marchés des capitaux, RBC, CIBC et Scotia (la « **convention de crédit** »). La convention de crédit vise une facilité de crédit renouvelable d'un montant de 75 millions de dollars, y compris une facilité de sécurité de 10 millions de dollars (la « **facilité de crédit renouvelable** ») et une facilité de prêt à terme d'un montant de 195 millions de dollars (la « **facilité de prêt à terme** » et collectivement avec la facilité de crédit renouvelable, les « **facilités de crédit** »), échéant chacune le 31 janvier 2021. La facilité de prêt à terme a été avancée aux fins du financement des acquisitions de Body Plus et de Sonoma par Laboratoires Jamieson et du paiement des frais, des coûts et des dépenses connexes, et du refinancement de la dette existante de Laboratoires Jamieson. Les avances dans le cadre de la facilité de crédit renouvelable peuvent être affectées au paiement des frais engagés aux termes de la convention de crédit, au financement partiel de l'acquisition de Body Plus et de Sonoma, au refinancement de la dette existante de Laboratoires Jamieson et à d'autres fins générales de l'entreprise. Au 30 avril 2017, l'encours total dans le cadre des facilités de crédit s'établissait à environ 231 millions de dollars (36 millions de dollars dans le cadre de la facilité de crédit renouvelable et 195 millions de dollars dans le cadre de la facilité de prêt à terme). Voir « *Description de la dette importante* ».

LE PLACEMENT

Émetteur :	Jamieson Wellness Inc.
Actionnaires vendeurs :	L'actionnaire CCMP, M. Mark Hornick, M. Christopher Snowden et Headlines Promotions Inc. (« **Headlines** »), entité contrôlée par M^me^ Lorna Vanderhaeghe.
Placement :	19 050 000 actions ordinaires. Si l'option de surallocation est intégralement exercée, l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, vendra jusqu'à 2 857 500 actions ordinaires additionnelles. Voir « *Mode de placement* ».
Prix d'offre :	15,75 $ l'action ordinaire.
Placement de nouvelles actions :	15 554 755 actions ordinaires.
Placement secondaire :	3 495 245 actions ordinaires.
Option de surallocation :	L'actionnaire CCMP a accordé aux preneurs fermes une option de surallocation exclusivement aux fins de couvrir les attributions excédentaires, s'il en est, et à des fins de stabilisation du marché. Les preneurs fermes peuvent exercer l'option de surallocation en totalité ou en partie à tout moment dans les 30 jours qui suivent la clôture pour souscrire auprès de l'actionnaire CCMP, ou d'un membre de son groupe, jusqu'à 2 857 500 actions ordinaires au total au prix de 15,75 $ l'action ordinaire (soit 15 % du nombre d'actions ordinaires offertes aux termes des présentes). Si l'option de surallocation est intégralement exercée, le prix d'offre, la rémunération des preneurs fermes, le produit net revenant à la société et le produit net revenant aux actionnaires vendeurs totaliseront, respectivement, 345 043 125 $, 18 114 764 $, 232 125 553 $ et 94 802 808 $. Voir « *Mode de placement* ».
Actions en circulation :	À la clôture (et compte tenu de l'exercice de l'option de surallocation) un total de 37 685 116 actions ordinaires seront en circulation et aucune action privilégiée ne sera en circulation.
Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs :	Immédiatement après la clôture, l'actionnaire CCMP exercera un droit de propriété, un contrôle ou une emprise sur 17 801 760 actions ordinaires, soit une participation d'environ 47,2 % dans la société. Si l'option de surallocation est intégralement exercée, l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, exercera un droit de propriété, un contrôle ou une emprise sur 14 944 260 actions ordinaires, soit une participation d'environ 39,7 % dans la société. L'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, aura donc beaucoup d'influence sur la société et ses affaires. Voir « *Facteurs de risque* » et « *Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* ». L'actionnaire CCMP, M. Mark Hornick, M. Christopher Snowden et Headlines vendront respectivement 2 488 097 (39 187 528 $), 93 742 (1 476 437 $), 112 487 (1 771 670 $) et 800 919 (12 614 474 $) actions ordinaires dans le cadre du placement secondaire. Voir « *Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* ».
Emploi du produit :	Le produit net estimatif que la société tirera du placement de nouvelles actions s'élèvera à environ 224 613 847 $, après déduction de sa tranche de la rémunération des preneurs fermes et des frais estimatifs du placement (le « **produit net du placement de nouvelles actions** »). La société prévoit affecter le produit net du placement de nouvelles actions : i) au

	remboursement d'une partie de la dette en cours de Laboratoires Jamieson aux termes de la facilité de prêt à terme d'un montant de 50 000 000 $; ii) au remboursement d'une tranche d'environ 173 125 557 $ des billets émis relativement A) au remboursement du BO de Finco (un capital de 83 500 590 $ et environ 14 788 883 $ d'intérêt), B) au versement des dividendes d'un montant d'environ 9 604 651 $ aux actionnaires privilégiés et C) au remboursement de capital aux actionnaires privilégiés d'un montant de 65 231 433 $, dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture. Voir « *Description du capital-actions — Modifications de la composition du capital préalables à la clôture* ». Les paiements indiqués dans la description précédente de l'emploi proposé du produit net du placement de nouvelles actions devraient être faits dans le cadre de la clôture et entraîneront une diminution des obligations au titre de la dette de la société. La société ne tirera aucun produit de la vente d'actions ordinaires dans le cadre du placement secondaire ni de l'option de surallocation, si elle est exercée par les preneurs fermes. Voir « *Emploi du produit* » et « *Mode de placement* ».
Conventions de blocage :	La société, ses administrateurs et membres de la haute direction, les actionnaires vendeurs (sauf Headlines) et certains autres actionnaires de la société ont respectivement convenu de ne pas, directement ou indirectement, sans le consentement écrit préalable des chefs de file, pour le compte des preneurs fermes, lequel consentement ne peut être indûment refusé, émettre, offrir ou vendre ou attribuer une option, un bon de souscription ou un autre droit permettant d'acquérir ou convenir d'émettre ou de vendre ou par ailleurs prêter, transférer, céder ou aliéner des actions ordinaires de la société ou d'autres titres dont la conversion, l'échange ou par ailleurs l'exercice permet d'acquérir des actions ordinaires de la société, ou convenir ou annoncer publiquement une intention de faire ce qui précède pour une période commençant à la date des présentes et se terminant 180 jours après la date de clôture, sous réserve de certaines exceptions limitées, notamment l'émission de titres de la société aux termes ou dans le cadre de ses plans de rémunération incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres. Les porteurs d'environ 93,5 % des actions ordinaires émises et en circulation de la société avant la réalisation des modifications de la composition du capital préalables à la clôture seront assujettis à ces conventions de blocage.
Politique en matière de dividendes :	Les porteurs d'actions ordinaires auront le droit de recevoir des dividendes sur l'actif de la société légalement disponible pour le versement de dividendes, selon le calendrier, le montant et la forme que le conseil de la société peut fixer. Initialement, la société prévoit payer des dividendes en espèces trimestriels, soit des paiements de dividendes globaux annualisés d'environ 12 millions de dollars. Le premier dividende qui serait payable aux investisseurs dans le cadre du placement correspondrait au dividende pour la période commençant à la date de clôture et se terminant le 30 septembre 2017. La société prévoit que le premier dividende correspondra à un montant global d'environ 3 millions de dollars (ou 0,08 $ par action ordinaire). Les dividendes seront déclarés et payés à terme échu. Le montant et le calendrier de paiement des dividendes ne sont pas garantis et sont à l'appréciation du conseil de la société. Voir « *Politique en matière de dividendes* » et « *Facteurs de risque* ».

Facteurs de risque :

Un placement dans les actions ordinaires est soumis à un certain nombre de facteurs de risque que les investisseurs éventuels doivent examiner attentivement. Ces facteurs de risque comprennent, notamment :

- la prospérité de la société tient à son excellente réputation et à la notoriété de ses marques et des segments des VMS et de la nutrition sportive en général;
- la société peut parfois faire l'objet de réclamations, notamment quant aux effets attendus des produits de la société sur la santé, qui pourraient aboutir à un litige, détourner l'attention de la direction de ses activités commerciales et se terminer par une importante responsabilité ou une atteinte à la réputation de sa marque et les produits de la société pourraient aussi faire l'objet de rappels;
- étant donné que la société fabrique bon nombre des produits qu'elle vend, des interruptions dans ses installations de fabrication ou la perte de ses licences d'exploitation et autres qualifications pourraient avoir une incidence défavorable sur ses ventes et relations avec les clients;
- la prospérité de la société tient à sa capacité de continuer d'améliorer ses produits et de mettre au point de nouveaux produits;
- la société pourrait éprouver des difficultés à maintenir des produits des activités ordinaires homogènes en raison des variations de la demande causées par les habitudes de consommation des clients de la société;
- la perte d'affaires ou de relations avec les clients de l'activité de partenariats stratégiques de la société ainsi que la production et la vente accrues de produits concurrentiels sous marques privées par les détaillants avec lesquels la société fait actuellement affaires pourraient avoir une incidence sur ses résultats;
- la société pourrait éprouver des difficultés à maintenir ou à augmenter ses ventes dans ses marchés internationaux existants et ciblés, ce qui pourrait l'exposer aux risques et aux frais inhérents à l'exploitation ou à la vente de produits dans des territoires étrangers, et dans des marchés émergents et en développement en particulier, où les risques peuvent être accrus;
- la prospérité de la société tient à la taille et au taux de croissance des segments des VMS et de la nutrition sportive de l'industrie des produits de santé grand public, et un changement défavorable de la taille ou du taux de croissance de ces segments pourrait avoir un effet défavorable important sur la société;
- la société pourrait ne pas réussir à mettre en œuvre sa stratégie de croissance, notamment en temps utile;
- si la société devait perdre les services de membres de son équipe de direction, de scientifiques ou d'employés qui possèdent des connaissances et des compétences techniques spécialisées du marché et des affaires réglementaires, la capacité de la société de rivaliser avec la concurrence, de gérer ses activités ou de mettre au point de nouveaux produits ayant du succès pourrait en souffrir;
- possible volatilité du cours des actions ordinaires;
- dilution;

- absence de marché public existant pour la négociation des actions ordinaires;
- l'émission d'actions privilégiées de la société pourrait rendre difficile son acquisition par une autre société ou avoir par ailleurs une incidence défavorable pour les porteurs de ses actions ordinaires, ce qui pourrait en faire chuter le cours;
- si des analystes en valeurs mobilières ou du secteur d'activité cessent de publier des rapports de recherche ou publient des rapports de recherche inexacts ou défavorables concernant la société ou son entreprise, le cours des actions ordinaires de la société et le volume des opérations sur celles-ci pourraient chuter;
- les actionnaires auront un contrôle limité sur les activités de la société;
- communication de l'information financière et autres obligations d'une société ouverte; et
- l'actionnaire CCMP continuera d'exercer une grande influence sur la société après le placement.

Voir « *Facteurs de risque* » et les autres renseignements inclus dans le présent prospectus pour une description des risques qu'un investisseur se doit d'examiner attentivement avant de décider d'investir dans des actions ordinaires.

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES PRO FORMA

Les principales informations financières historiques suivantes de la Société au 31 décembre 2016 et pour l'exercice clos à cette date sont tirées de nos états financiers consolidés audités, lesquels ont été préparés selon les IFRS et figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les principales informations financières résumées pro forma non auditées suivantes de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 sont tirées de notre état du résultat et du résultat global consolidé résumé pro forma non audité, lequel figure ailleurs dans le présent prospectus et rendent compte de l'acquisition de Body Plus et de Sonoma comme si elle avait eu lieu le 1er janvier 2016.

Les principales informations financières résumées pro forma non auditées suivantes de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 rendent compte de l'incidence continue attendue sur les résultats combinés après les transactions suivantes : (i) les facilités de crédit, en supposant que l'encours de celles-ci est de 251 millions $, (ii) l'acquisition de Body Plus et de Sonoma et (iii) les éliminations de consolidation. Les principales informations financières résumées pro forma suivantes de la Société ne sont pas auditées, ne sont fournies qu'à titre indicatif et ne sont pas nécessairement représentatives des résultats d'exploitation qui auraient été réalisés pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 si l'acquisition de Body Plus et Sonoma et des facilités de crédit avaient été conclues au 1er janvier 2016, ou des résultats d'exploitation attendus pour 2017 et les exercices suivants. Les principales informations financières résumées pro forma non auditées suivantes ont été préparées par la direction et ne se veulent pas une prévision ou une prédiction des résultats futurs. Les résultats d'exploitation réels de l'entité combinée pour toute période, avant ou après l'acquisition de Body Plus et de Sonoma, différeront probablement des montants présentés dans l'analyse qui suit, et la différence pourrait être importante.

Les investisseurs éventuels doivent examiner ces informations avec les états financiers consolidés, y compris les notes y afférentes, ainsi que les rubriques « *Rapport de gestion* », « *Structure du capital consolidé* », « *Description de la dette importante* », « *Description du capital-actions* », « *Facteurs de risque* » et « *Mesures non conformes aux IFRS* » figurant ailleurs dans le présent prospectus.

(en milliers de dollars, sauf les actions et les montants par action)	Jamieson 12 mois clos le 31 déc. 2016 audité	Body Plus 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Sonoma 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Ajustements non audités			Pro forma 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité
				Pour l'acquisition de Body Plus et de Sonoma	Financement de l'acquisition	Élimination	
État du résultat consolidé							
Produits des activités ordinaires	248 331	37 811	26 973	—	—	(16 461)[1]	296 654
Coût des biens vendus	167 519	24 009	22 093	45[3]	—	(16 461)[1]	197 205
Frais de vente et charges administratives	44 837	6 924	1 438	—	—	—	53 199
Rémunération fondée sur des actions	4 934	—	—	—	—	—	4 934
Résultat d'exploitation :	**31 041**	**6 878**	**3 442**	**(45)**	**—**	**—**	**41 316**
Profit (perte) de change	(192)	217	(333)	—	—	—	(308)
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	1 420	—	—	—	—	—	1 420
Coûts d'acquisition	789	5 176	1 003	(6 968)[2]	—	—	—
Autres (produits) charges	(2 876)	(3)	—	—	—	—	(2 879)
Désactualisation des actions privilégiées	30 434	—	—	—	—	—	30 434
Intérêts et autres coûts de financement	22 926	162	120	—	(10 128)[4]	—	13 080
Résultat avant impôt sur le résultat	**(21 460)**	**1 326**	**2 652**	**6 923**	**10 128**	**—**	**(431)**
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	3 706	681	909	1 835[6]	2 684[6]	—	9 815
Résultat net	**(25 166)**	**645**	**1 743**	**5 088**	**7 444**	**—**	**(10 246)**
				Non audité			
Résultat par action							
De base	(48,37)[5]						(19,69)[5]
Dilué	(48,37)[5]						(19,69)[5]
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation							
De base	520 250[5]						520 250[5]
Dilué	520 250[5]						520 250[5]

(en milliers de dollars, sauf les actions et les montants par action)	Jamieson 12 mois clos le 31 déc. 2016 audité	Body Plus 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Sonoma 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Ajustements non audités			Pro forma 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité
				Pour l'acquisition de Body Plus et de Sonoma	Financement de l'acquisition	Élimination	
Autres mesures financières et d'exploitation							
BAIIA ajusté	46 794	6 469	3 695	—	—	—	56 958
Marge du BAIIA ajusté	18,8 %	17,1 %	13,7 %	—	—	—	19,2 %
Total de la dette / BAIIA ajusté	3,3x						4x
Résultat net ajusté	10 910	4 278	2 235	(33)	7 444	—	24 834
Résultat net ajusté par action (dilué)	0,48[5)]						1,09[5)]

Notes : Les soldes des dettes sont présentés après déduction des frais de financement non amortis.

1) Les ventes intersociétés de 16 461 $ entre Sonoma et Body Plus ont été éliminées.

2) Un ajustement de 6 968 $ à l'égard des coûts d'acquisition a été apporté. Des coûts d'acquisition attribuables à l'acquisition de 789 $ engagés par la Société avant le 31 décembre 2016 et un montant de 6 179 $ de la contrepartie d'acquisition considéré, conformément à l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*, comme des coûts d'acquisition attribuables à l'acquisition engagés et passés en charges par Body Plus et Sonoma avant le 31 janvier 2017, ont été éliminés de l'état du résultat pro forma parce qu'ils sont ponctuels et ne reflèteraient pas les dépenses récurrentes de l'entité combinée.

3) Ajustement pour rendre compte de la diminution de l'amortissement des immobilisations corporelles de 112 $ en raison de la baisse de l'amortissement des immobilisations corporelles résultant de la hausse de la durée d'utilité estimative des immobilisations corporelles acquises, contrebalancée par la hausse de l'amortissement des immobilisations incorporelles résultant d'une réévaluation à la juste valeur, et par une hausse de 157 $ découlant de la réévaluation à la juste valeur des immobilisations des listes de clients.

4) Le 31 janvier 2017, la Société a mis fin à ses facilités de crédit à terme existantes et a conclu les facilités de crédit. Le produit de ce refinancement a été utilisé pour régler le prix d'acquisition de Body Plus et Sonoma. Grâce à ce refinancement, notre coût d'emprunt a été touché par une diminution du taux d'intérêt effectif, lequel est passé de 8,39 % à 4,5 %. Le refinancement permettra une diminution de la charge d'intérêts de 10 128 $, compte tenu de l'amortissement des coûts de financement sur la dette refinancée.

5) Suppose un fractionnement des actions à raison de 20,81 pour 1 dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture.

6) L'impôt sur le résultat lié à l'acquisition de Body Plus et de Sonoma et les ajustements liés au financement connexes ont été reflétés à 26,5 % des ajustements nets.

Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS

Le tableau suivant présente un rapprochement du résultat net au BAIIA ajusté, ainsi que du résultat net au résultat net ajusté, à partir des données financières historiques de la Société, de Body Plus et de Sonoma pour les périodes indiquées :

(En milliers de dollars)	Jamieson 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité	Body Plus 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Sonoma 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Ajustements non audités		Pro forma 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité
				Pour l'acquisition de Body Plus et de Sonoma	Financement de l'acquisition	
Rapprochement du résultat net au BAIIA ajusté :						
Résultat net	(25 166)	645	1 743	5 088	7 444	(10 246)
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	3 706	681	909	1 835	2 684	9 815
Intérêts et autres coûts de financement	22 926	162	120	—	(10 128)[1)]	13 080
Amortissement des immobilisations corporelles	4 316	38	253	(112)[2)]	—	4 495
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 230	—	—	157	—	3 387
Désactualisation des actions privilégiées	30 434	—	—	—	—	30 434
BAIIA	**39 446**	**1 526**	**3 025**	**6 968**	**—**	**50 965**

(En milliers de dollars)	Jamieson 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité	Body Plus 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Sonoma 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Ajustements non audités Pour l'acquisition de Body Plus et de Sonoma	Ajustements non audités Financement de l'acquisition	Pro forma 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité
Ajustements :						
Écart de change	(192)	217	(333)	—	—	(308)
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	1 420	—	—	—	—	1 420
Coûts d'acquisition	789	5 176	1 003	(6 968)[3)]	—	—
Rémunération fondée sur des actions	4 934	—	—	—	—	4 934
Autres ajustements[4)]	397	(450)[5)]	—	—	—	(53)
BAIIA ajusté	**46 794**	**6 469**	**3 695**	**—**	**—**	**56 958**

(en milliers de dollars, sauf les actions et les montants par action)	Jamieson 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité	Body Plus 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Sonoma 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Ajustements non audités Pour l'acquisition de Body Plus et de Sonoma	Ajustements non audités Financement de l'acquisition	Pro forma 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité
Rapprochement du résultat net au résultat net ajusté :						
Résultat net	(25 166)	645	1 743	5 088	7 444	(10 246)
Ajustements :						
Désactualisation des actions privilégiées	30 434	—	—	—	—	30 434
Écart de change	(192)	217	(333)	—	—	(308)
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	1 420	—	—	—	—	1 420
Coûts d'acquisition	789	5 176	1 003	(6 968)[3)]	—	—
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie non déductible (LVHS)	3 651[6)]	—	—	—	—	3 651
Autres ajustements	397	(450)[5)]	—	—	—	(53)
Incidence fiscale de ce qui précède	(423)	(1 310)[7)]	(178)[7)]	1 847[7)]	—	(64)
Résultat net ajusté	10 910	4 278	2 235	(33)	7 444	24 834
RPA ajusté						
De base	20,97[8)]					47,74[8)]
Dilué	0,48[8)]					1,09[8)]

Notes : Les soldes des dettes sont présentés après déduction des frais de financement non amortis.

1) Le 31 janvier 2017, la Société a mis fin à ses facilités de crédit à terme existantes et a conclu les facilités de crédit. Le produit de ce refinancement a été utilisé pour régler le prix d'acquisition de Body Plus et Sonoma. Grâce à ce refinancement, notre coût d'emprunt a été touché par une diminution du taux d'intérêt effectif, lequel est passé de 8,39 % à 4,5 %. Le refinancement permettra une diminution de la charge d'intérêts de 10 128 $, compte tenu de l'amortissement des coûts de financement sur la dette refinancée.

2) Ajustement pour tenir compte de l'acquisition de Body Plus et Sonoma. L'ajustement rend compte de la diminution de l'amortissement des immobilisations corporelles de 112 $ ainsi que de la hausse de l'amortissement des immobilisations incorporelles de 157 $ découlant de la réévaluation à la juste valeur des immobilisations corporelles et des listes de clients. La diminution de l'amortissement des immobilisations corporelles est attribuable à l'estimation de la durée d'utilité restante des actifs acquis.

3) Un ajustement de 6 968 $ à l'égard des coûts d'acquisition a été apporté. Des coûts d'acquisition attribuables à l'acquisition de 789 $ engagés par la Société avant le 31 décembre 2016 et un montant de 6 179 $ de la contrepartie d'acquisition considéré, conformément à l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*, comme des coûts d'acquisition attribuables à l'acquisition engagés et passés en charges par Body Plus et Sonoma avant le 31 janvier 2017, ont été éliminés de l'état du résultat pro forma parce qu'ils sont ponctuels et ne reflèteraient pas les dépenses récurrentes de l'entité combinée.

4) Les autres ajustements consistent en des charges non récurrentes de services-conseils, de frais juridiques, de frais d'audit et de services consultatifs, de perte sur cession de matériel et de règlements d'indemnisation liés à l'acquisition des Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, de même qu'à notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014.

5) Ajustement pour normaliser la rémunération de la haute direction de Body Plus et Sonoma.

6) Ajustement pour refléter la rémunération différée dans le cadre de l'acquisition des actifs de LVHS.

7) L'impôt sur le résultat lié à l'acquisition de Body Plus et Sonoma et les ajustements financiers connexes ont été reflétés à 26,5 % des ajustements nets.

8) Suppose un fractionnement des actions à raison de 20,81 pour 1 dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture.

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES RÉSUMÉES

Les principales informations financières historiques suivantes de la Société aux 31 décembre 2016, 2015 et 2014 et pour les exercices clos à ces dates sont tirées de nos états financiers consolidés audités, lesquels ont été préparés dans chaque cas selon les IFRS et figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les principales informations financières consolidées de la Société présentées ci-après aux 31 mars 2017 et 2016 et pour chacun des trimestres clos à ces dates (qui comportent les résultats financiers de Body Plus et Sonoma à compter de la date à laquelle nous avons acquis ces entités, soit le 31 janvier 2017) sont tirées de nos états financiers consolidés intermédiaires non audités, lesquels ont été préparés selon les IFRS applicables à la préparation d'états financiers intermédiaires et figurent ailleurs dans le présent prospectus.

Les informations financières consolidées résumées intermédiaires non auditées présentées ont été préparées sur la même base que nos états financiers consolidés audités. De l'avis de la direction, ces données financières non auditées reflètent tous les ajustements nécessaires pour une présentation fidèle des résultats de ces périodes. Les principales informations financières résumées pro forma non auditées de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 sont tirées de notre état du résultat et du résultat global consolidé résumé pro forma non audité figurant ailleurs dans le présent prospectus et rendent compte de l'acquisition de Body Plus et Sonoma comme si elle avait eu lieu le 1er janvier 2016.

Les principales informations financières résumées pro forma suivantes de la Société ne sont pas auditées et ne sont fournies qu'à titre indicatif. Les principales informations financières résumées pro forma suivantes ne sont pas nécessairement représentatives des résultats d'exploitation qui auraient été réalisés si la transaction avait été conclue à la date indiquée et ne se veulent pas des prédictions des résultats d'exploitation de périodes futures.

Les investisseurs éventuels doivent examiner ces informations avec les états financiers consolidés, y compris les notes y afférentes, ainsi que les rubriques « Rapport de gestion », « Structure du capital consolidé », « Description de la dette importante », « Description du capital-actions », « Facteurs de risque » et « Mesures non conformes aux IFRS » figurant ailleurs dans le présent prospectus.

Informations financières consolidées résumées
(en milliers de dollars, sauf les actions et les montants par action)

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 décembre			
	2017 non audité	2016 non audité	Pro forma non audité	2016	2015	2014
Produits des activités ordinaires	64 901	60 357	296 654	248 331	230 865	193 218
Coût des biens vendus	42 692	42 113	197 205	167 519	152 966	141 565
Frais de vente et charges administratives	13 441	13 048	53 199	44 837	45 867	36 887
Rémunération fondée sur des actions	746	1 233	4 934	4 934	6 505	4 078
Résultat d'exploitation	8 022	3 963	41 316	31 041	25 527	10 688
(Profit) perte de change	232	93	(308)	(192)	(915)	35
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	2 499	609	1 420	1 420	1 959	3 435
Variation de la valeur des dérivés	—	—	—	—	—	(853)
Coûts d'acquisition	1 857	—	—	789	—	7 649
Autres (produits) charges	1 934	8	(2 879)	(2 876)	634	(50)
Désactualisation des actions privilégiées	15 385	14 392	30 434	30 434	93 420	15 030
Intérêts et autres coûts de financement	8 312	5 787	13 080	22 926	23 867	21 804
Résultat avant impôt sur le résultat	(22 197)	(16 926)	(431)	(21 460)	(93 438)	(36 362)
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(546)	(346)	9 815	3 706	1 944	(3 186)
Résultat net	(21 651)	(16 580)	(10 246)	(25 166)	(95 382)	(33 176)

Rapprochement du résultat net au BAIIA et au BAIIA ajusté
(en milliers de dollars)

	Non audité					
	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 décembre			
	2017	2016	Pro forma	2016	2015	2014
Résultat net	(21 651)	(16 580)	(10 246)	(25 166)	(95 382)	(33 176)
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(546)	(346)	9 815	3 706	1 944	(3 186)
Intérêts et autres coûts de financement	8 312	5 787	13 080	22 926	23 867	21 804
Amortissement des immobilisations corporelles	1 271	1 220	4 495	4 316	4 030	3 650
Amortissement des immobilisations incorporelles	834	807	3 387	3 230	3 230	2 861
Désactualisation des actions privilégiées	15 385	14 392	30 434	30 434	93 420	15 030
BAIIA	3 605	5 280	50 965	39 446	31 109	6 983
Écart de change	232	93	(308)	(192)	(915)	35
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	2 499	609	1 420	1 420	1 959	3 435
Coûts d'acquisition	1 857	—	—	789	—	7 649
Coûts liés au PAPE	231	—	—	—	—	—
Rémunération fondée sur des actions	746	1 233	4 934	4 934	6 505	4 078
Amortissement des ajustements de juste valeur	565	—	—	—	1 019	9 126
Contrepartie d'acquisition comptabilisée comme une charge de rémunération	1 476[1)]	—	—	—	—	—
Autres ajustements[2)]	213	1 500	(53)	397	4 846	969
BAIIA ajusté	11 424	8 715	56 958	46 794	44 523	32 275
BAIIA pro forma — Jamieson	—	—	—	—	—	1 860[4)]
BAIIA pro forma — LVHS	—	—	—	—	—	1 406[5)]
BAIIA pro forma — Body Plus et Sonoma	584[3)]	2 573[3)]	—	—	—	—
BAIIA ajusté pro forma	**12 008**	**11 288**	**56 958**	**46 794**	**44 523**	**35 541**
Moins les dépenses d'investissement	704	892	5 001	4 710	4 870	1 947
Flux de trésorerie disponibles	**11 304**	**10 396**	**51 957**	**42 084**	**39 653**	**33 594**
Conversion des flux de trésorerie disponibles	**94 %**	**92 %**	**91 %**	**90 %**	**89 %**	**95 %**
Produits des activités ordinaires par unité d'exploitation						
Ventes du secteur Activité de marque	52 920	44 402	230 307	192 496	177 033	146 610
Ventes du secteur Activité de partenariats stratégiques	20 565	21 307	103 301	76 328	73 387	76 448
Élimination	(8 584)	(5 352)	(36 954)	(20 493)	(19 555)	(29 840)
Total des produits des activités ordinaires	**64 901**	**60 357**	**296 654**	**248 331**	**230 865**	**193 218**

Notes :

1) Ajustement pour éliminer des coûts d'acquisition directement attribuables à l'acquisition de Body Plus et Sonoma et classés dans la rémunération différée. La rémunération différée est à payer le 31 janvier 2018 et a été comptabilisée comme une charge de rémunération aux termes de l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises.* Le montant à payer est comptabilisé selon le mode linéaire sur la durée du passif.

2) Les autres ajustements consistent en des charges non récurrentes de services-conseils, de frais juridiques, de frais d'audit et de services consultatifs, de perte sur cession de matériel et de règlements d'indemnisation liés à l'acquisition des Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, de même qu'à notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014.

3) Ajustement pour inclure les périodes du 1er janvier 2017 au 31 janvier 2017 et du 1er janvier 2016 au 31 mars 2016 pour les trimestres respectifs clos les 31 mars 2017 et 2016.

4) Ajustement pour inclure la période d'un mois du 1er janvier 2014 au 31 janvier 2014 antérieure à l'acquisition.

5) Ajustement pour inclure la période de 6,5 mois du 1er janvier 2014 au 14 juin 2014 antérieure à l'acquisition.

Rapprochement du résultat net au résultat net ajusté
(en milliers de dollars)

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 décembre			
	2017 non audité	2016 non audité	Pro forma non audité	2016	2015	2014
Résultat net	(21 651)	(16 580)	(10 246)	(25 166)	(95 382)	(33 176)
Désactualisation des actions privilégiées	15 385	14 392	30 434	30 434	93 420	15 030
(Profit) perte de change	232	93	(308)	(192)	(915)	35
Indemnités de cessation d'emploi	2 499	609	1 420	1 420	1 959	3 435
Coûts d'acquisition	1 857	—	—	789	—	7 649
Coûts liés au PAPE	231	—	—	—	—	—
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie non déductible (LVHS)	441	912	3 651	3 651	5 504	3 764
Radiation de frais de financement non déductibles	3 078	—	—	—	—	—
Amortissement des ajustements de juste valeur	565	—	—	—	1 019	9 126
Contrepartie d'acquisition comptabilisée comme une charge de rémunération	1 476	—	—	—	—	—
Autres ajustements[1)]	213	1 500	(53)	397	4 846	969
Incidence fiscale de ce qui précède	(2 156)	(573)	(64)	(423)	(1 796)	(3 527)
Résultat net ajusté	2 170	353	24 834	10 910	8 655	3 305
RPA ajusté						
De base	4,17[2)]	0,68[2)]	47,74[2)]	20,97[2)]	16,64[2)]	11,00[2)]
Dilué	0,09[2)]	0,02[2)]	1,09[2)]	0,48[2)]	0,38[2)]	0,24[2)]

1) Les autres ajustements consistent en des charges non récurrentes de services-conseils, de frais juridiques, de frais d'audit et de services consultatifs, de perte sur cession de matériel et de règlements d'indemnisation liés à l'acquisition des Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, de même qu'à notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014.

2) Suppose un fractionnement des actions à raison de 20,81 pour 1 dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture.

Données des états de la situation financière consolidés
(en milliers de dollars)

	Non audité			
	Au 31 mars 2017	2016	2015	2014
Trésorerie	8 395	15 881	2 325	6 850
Fonds de roulement	43 075	37 235	47 419	44 678
Goodwill et immobilisations incorporelles	333 129	252 541	255 771	259 001
Immobilisations corporelles	44 726	43 901	43 551	42 718
Total de l'actif	504 683	405 179	403 867	403 506
Partie courante du passif (actif) d'impôt différé net	51 997	39 430	39 278	36 629
Total de la dette	222 431	152 777	165 168	182 307
Total des capitaux propres (insuffisance)	(172 938)	(151 602)	(125 092)	(33 046)

Données des tableaux des flux de trésorerie consolidés
(en milliers de dollars)

	Non audité				
	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 décembre		
	2017	2016	2016	2015	2014
Flux de trésorerie liés aux :					
Activités d'exploitation	3 936	238	29 009	18 009	9 847
Activités d'investissement	(82 846)	(892)	(4 710)	(4 870)	(324 760)
Activités de financement	67 604	1 000	(10 743)	(17 664)	321 763

ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ

Survol de l'activité

La vision de la société :	Améliorer la santé et le mieux-être partout dans le monde.
La mission de la société :	Consolider les marques de confiance de la société par la qualité et l'innovation. Au fil du temps, conjuguer la croissance interne des marques et les acquisitions futures afin de devenir la société du secteur des soins de santé et de mieux-être la plus prospère et digne de confiance.
Les valeurs de la société :	Travail d'équipe. Entrepreneuriat. Obtention de résultats. Intégrité. Transparence. Orientation vers l'extérieur.

Fondée en 1922, Jamieson est le principal fabricant, distributeur et négociant au Canada de produits de santé naturels de marque de première qualité. Elle offre aux consommateurs une gamme exhaustive et novatrice de VMS de marque et certains autres médicaments en vente libre par l'intermédiaire de ses marques Jamieson et LVHS (au sens des présentes) ainsi que des produits de nutrition sportive par l'intermédiaire de ses marques Progressive, Precision et Iron Vegan, que la société appelle son « **activité de marque** ».

En plus de son activité de marque, la société offre également des services de fabrication et de développement de produits complets aux termes d'un contrat de fabrication à façon à certaines sociétés et certains détaillants de premier ordre du domaine des produits de santé grand public dans le monde entier, qu'elle appelle son « **activité de partenariats stratégiques** ».

L'activité de marque de la société (93 % du résultat d'exploitation de 2016)

Le segment des VMS constitue un important segment en pleine croissance du secteur des produits de santé grand public. Au Canada, la marque Jamieson de la société pour les produits de santé grand public[44] et les VMS[45] se classe au premier rang pour ce qui est des ventes. La société occupe le premier rang pour ce qui est de la part du marché[46] dans les catégories regroupées de VMS où elle livre concurrence dans les circuits de distribution d'aliments, de médicaments et de masse au Canada avec une part du marché de 25 %[47]. La part du marché canadien de la société est d'au moins 2,5 fois celle de son concurrent le plus près[48]. En 2016, environ 74 % des ménages canadiens ont acheté un produit de VMS et, parmi eux, environ 48 % ont acheté au moins un produit de marque Jamieson[49].

La société est un chef de file en matière d'innovation avec des antécédents bien établis dans le développement de nouveaux produits, y compris de nouvelles formulations et de nouveaux formats dans bon nombre de catégories de produits et de circuits de distribution. Depuis le premier antioxydant sans ordonnance distribué à l'échelle nationale cliniquement reconnu au Canada aux premières vitamines en vaporisateur distribuées à l'échelle nationale au Canada, la société combine les commentaires de ses clients à ses importantes capacités de recherche et développement (« **R&D** ») pour être le chef de file en matière d'innovation et de croissance. Les capacités d'innovation de la société et son aptitude à introduire rapidement des nouveaux produits à des fins de distribution à l'échelle nationale au Canada constituent des avantages concurrentiels essentiels pour la société et les principaux facteurs de sa réussite continue.

La société estime que sa position de chef de file sur le marché, son important portefeuille de marques, l'accent qu'elle met sur la qualité et l'innovation ainsi que son choix exhaustif de produits font de Jamieson le

---

44 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health in Canada Report. « LBN Brand Shares of Consumer Health : % Value 2013-2016 based on retail sales price », septembre 2016.

45 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

46 Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.

47 Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.

48 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

49 Source : Nielsen Homescan, Sommaire du marché, tous les circuits à l'échelle nationale pour les 52 semaines se terminant le 7 janvier 2017.

partenaire privilégié des détaillants partout au Canada. Dans toute son activité de marque, la société a tissé des liens serrés et durables avec les plus importants détaillants du Canada dans les circuits de détail de l'alimentation, des médicaments, de masse, des clubs, des magasins de produits de santé, de produits spécialisés et en ligne. En raison de la force et de l'étendue de ces liens avec les détaillants, les produits de la société sont offerts dans environ 10 000 points de vente de détail partout au Canada. Les produits Jamieson sont vendus dans des magasins qui représentent 96 % du volume du segment des VMS dans les circuits de détail de l'alimentation, des médicaments et de masse au Canada, plus que toutes les autres marques nationales[50]. La société estime que la confiance des consommateurs et la loyauté envers ses marques Jamieson, conjuguées au taux de pénétration élevé des VMS parmi les consommateurs, augmentent l'achalandage et stimulent les ventes des détaillants, rendant ainsi les produits de la société stratégiquement importants pour ses clients. La société travaille en étroite collaboration avec ses clients, fournisseurs et détaillants pour développer de nouveaux produits, emballages et étalages en magasin pour favoriser les occasions d'achats multiples dans le magasin. Ces activités renforcent les liens de la société avec ses détaillants, permettent de recueillir des commentaires utiles des clients et contribuent en bout de ligne à assurer le succès de Jamieson et de ses partenaires détaillants. Les partenaires détaillants de longue date de la société au Canada comprennent Amazon, Body Energy Club, Co-op, Costco, Familiprix, GNC, Jean Coutu, Lawtons Drugs, Loblaws, London Drugs, Metro, Overwaitea, Popeye's, Purity Life Health Products, Rexall, Safeway, Shoppers Drug Mart, Sobey's, Walmart et Well.ca.

La marque Jamieson de la société est régulièrement nommée la marque de vitamines de confiance au Canada[51]. L'excellente réputation de la société s'appuie sur ses solides liens avec le secteur, y compris son rôle de conseiller auprès de Santé Canada sur l'élaboration de règlements sur les produits de santé naturels au Canada, les reconnaissances du secteur et son engagement à respecter les normes de fabrication et de production les plus élevées. La société a élaboré et adopté son programme 360 Pure (« **360 Pure** ») pour la fabrication de ses produits de marque Jamieson qui consiste en des normes de pureté, de sécurité et d'efficacité des produits qui sont, selon elle, supérieures aux normes du secteur.

Cette réputation, ces solides liens avec le secteur et la priorité accordée à la qualité ont permis l'expansion des activités internationales des produits de marque Jamieson de la société et lui ont offert des occasions de fabrication de produits pour certaines sociétés de produits de santé grand public de premier ordre partout dans le monde. En outre, la position de chef de file de la société au Canada, l'un des marchés de VMS les plus réputés et les mieux réglementés au monde, permet aux produits de marque Jamieson de se démarquer sur les marchés internationaux.

Compte tenu des facteurs mentionnés ci-dessus, la société a plus que doublé les ventes internationales de son activité de marque entre 2013 et 2016. Les produits de la société sont vendus dans 40 pays dans le monde aux termes d'arrangements de distribution internationale. La société offre un choix de produits qui varie selon le marché et des emballages dans 12 langues différentes. Le marché international des VMS demeure une priorité stratégique pour la société et la société estime que Jamieson est en bonne position pour réussir sur les marchés internationaux. La société examine actuellement les occasions en Europe de l'Est, au Moyen-Orient et en Asie, chaque région représentant, selon la société, un important débouché en raison de certains facteurs dans chaque marché, comme le caractère concurrentiel, l'établissement des prix, le potentiel de croissance, le cadre règlementaire et la propension à être attiré par des marques étrangères.

---

[50] Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 7 janvier 2016 d'après le volume des ventes en dollars.

[51] Source : Reader's Digest.

Le portefeuille de l'activité de marque la société comprend la gamme suivante de marques de premier plan :

Jamieson est une marque mondiale emblématique de VMS. Le portefeuille de produits de Jamieson est le chef de file du marché dans le segment des VMS de premier ordre au Canada. La société estime offrir les produits de la plus haute qualité, de la plus grande efficacité, les plus fiables et les plus appréciés de ce marché. En 2016, environ 74 % des ménages canadiens ont acheté un produit VMS et, parmi eux, environ 48 % ont acheté au moins un produit de marque Jamieson[52].

La société détient une part du marché de premier rang de 25 % dans les catégories regroupées des VMS où elle livre concurrence dans les circuits de distribution d'aliments, de médicaments et de masse au Canada[53]. La part du marché canadien de la société est d'au moins 2,5 fois celle de son concurrent le plus près[54]. La société est également en première position pour dix des treize catégories de VMS mesurées au Canada et occupe la deuxième place pour les trois catégories restantes[55]. La gamme complète de produits de la société offre aux consommateurs une marque générique qu'ils connaissent et en laquelle ils ont confiance pour leurs besoins quotidiens, y compris des vitamines, des minéraux, des multivitamines, des herbes médicinales et des suppléments de spécialité comme des huiles riches en oméga, des probiotiques et de la mélatonine. Les produits de marque Jamieson comptent également parmi les produits de VMS les plus accessibles et largement offerts au Canada et ils sont vendus dans environ 10 000 magasins de détail dans les circuits de l'alimentation, des médicaments, de masse et des clubs.

La société investit dans de la publicité ciblée et le développement de sa marque afin d'en accroître la notoriété spontanée, sur laquelle repose, selon la société, la plus grande partie des achats de VMS des consommateurs à l'échelle du Canada. La notoriété spontanée de sa marque est deux fois plus élevée que celle des quatre marques de VMS nationales combinées[56]. Au moyen de publicités en magasin, à la télévision, dans les journaux, à la radio, et sur Internet et de ses campagnes numériques et sur les médias sociaux, la société croit que Jamieson présente de manière cohérente ses produits comme étant innovateurs, dignes de confiance et de grande qualité. Diffusés fréquemment, les messages publicitaires comportent des éléments uniformes et mettent l'accent sur la qualité, la pureté et la puissance. La société estime que ses investissements cumulatifs en mise en marché au cours des années et le statut emblématique de la marque Jamieson représentent un avantage concurrentiel important dans le secteur des VMS au Canada. De plus, la société estime que ces investissements ont contribué à accroître la notoriété de sa marque au sein du secteur, lui ont permis de s'établir en première position pour ce qui est de la part du marché et d'établir sa position solide pour ce qui est de la valeur de sa marque qui figure parmi les 4 % selon ses clients du secteur des VMS au Canada de toutes les marques testées à l'échelle internationale en termes de valeur de la marque[57]. Selon la société, cette grande valeur de la marque repose sur son héritage de 95 ans et son engagement envers la qualité 360 Pure. La société prévoit continuer à

---

52 Source : Nielsen Homescan, Sommaire du marché, tous les circuits à l'échelle nationale pour les 52 semaines se terminant le 7 janvier 2017.

53 Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.

54 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

55 Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars. Deuxième place pour les catégories suivantes : soins des articulations (22 %), probiotiques (15 %), multivitamines pour adultes (12 %).

56 Source : Étude d'évaluation du marché demandée par la société et préparée par le tiers consultant DIG Insights en mars 2015. Voir « *Points saillants du placement — Marque emblématique de confiance* ».

57 Source : Étude d'évaluation du marché demandée par la société et préparée par le tiers consultant Millward Brown en avril 2015.

tirer profit de la solidité de la marque Jamieson et de la confiance qu'elle inspire pour pénétrer d'autres marchés et prendre de l'expansion dans des catégories adjacentes et dans de nouveaux marchés géographiques grâce à la poursuite de l'innovation et de la commercialisation.

LVHS
Lorna Vanderhaeghe
Health Solutions

LVHS est la plus importante marque de santé naturelle pour les femmes au Canada, avec une part des ventes au détail de 26 % parmi les huit principales marques de santé pour les femmes au Canada[58]. LVHS offre, avec 52 numéros de référence, et les 13 numéros qu'elle obtiendra en 2017, dans des catégories comme la santé hormonale, la santé dermatologique, la perte de poids, les minéraux et les protéines, une gamme de confiance de vitamines et suppléments et de produits spécialisés et adaptés aux besoins spécifiques axés sur la santé des femmes.

La marque LVHS a été fondée par M^me^ Lorna Vanderhaeghe, experte en santé naturelle et en mieux-être qui compte plus de 30 ans d'expérience dans le secteur. La société a acheté la marque en 2014. Depuis lors, M^me^ Lorna Vanderhaeghe est demeurée au service de la société en qualité de présidente, LVHS, et elle a travaillé en collaboration avec la société pour mener la croissance soutenue de LVHS.

La marque LVHS repose sur le principe des « femmes qui aident les femmes ». La marque utilise non seulement des stratégies de marketing classiques, mais elle a bâti une clientèle loyale grâce au marketing directement aux consommateurs au moyen de bulletins d'information et de séminaires Web à ses abonnés ciblés, à la tenue de séminaires sur la santé des femmes partout au Canada tout en donnant à tout son personnel féminin des ventes de LVHS le moyen de former des professionnels dans les domaines de la santé et de la pharmacie de détail.

À titre de chef de file de la santé des femmes, la société croit que la marque LVHS se trouve en position idéale pour continuer à croître grâce à la distribution et à l'innovation au Canada et qu'elle peut pénétrer de nouveaux marchés géographiques tout en optimisant la valeur de la marque.

Progressive®

Progressive est une vaste gamme de suppléments préparés par des professionnels, spécialisés et de premier ordre pour les consommateurs qui ont un mode de vie sain et actif. Progressive recourt à une approche globale en matière d'exigences nutritionnelles pour tout le corps et offre un portefeuille de produits exhaustif et innovateur dans diverses catégories, notamment les super aliments, les vitamines et les minéraux, les préparations pour nourrissons tout-en-un, les huiles de poisson, les probiotiques et les protéines ainsi que des mélanges de protéines organiques.

Les produits de Progressive sont vendus principalement par l'intermédiaire de circuits de détail de magasins d'aliments santé, de produits spécialisés et en ligne, même si certains produits de Progressive sont également offerts dans certaines pharmacies et dans certains magasins d'alimentation où leur prix élevé convient à l'environnement.

Les produits de Progressive reposent sur des formules de la plus grande qualité fondées sur les recherches et les preuves scientifiques les plus récentes. La marque Progressive jouit de la confiance des consommateurs depuis 15 ans grâce à une clientèle dévouée.

---

[58] Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars. Les autres principales marques de santé des femmes sont les suivantes : Materna, New Nordic, Nutrisanté, Promensil, Femmed, FemmeCalm et Estroven. Selon les données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 mars 2017 d'après le volume des ventes en dollars, les ventes des huit principales marques de santé des femmes représentaient 46 % des numéros de référence des femmes.

La société prévoit continuer à faire croître et à promouvoir la marque Progressive par l'innovation continue, y compris les nouveaux lancements de produits, les reformulations et les améliorations à l'emballage ainsi que l'accroissement des efforts de commercialisation.

PRECISION™/MC

Precision est une marque de produits de nutrition sportive de premier ordre qui se spécialise dans les suppléments préparés par des professionnels afin de respecter les objectifs et les besoins physiques des athlètes amateurs, semi-professionnels et professionnels. Ce portefeuille de produits à la fine pointe comprend des produits pour la prise de poids, des protéines véganes et de lactosérum sous forme de poudre entièrement naturelle, des suppléments pour augmenter la masse musculaire et pour la récupération, ainsi que des solutions de gestion du poids.

Même si les produits de Precision sont offerts principalement dans les circuits de détail de magasins d'aliments santé et de produits spécialisés et en ligne, certains produits sont également offerts dans certaines pharmacies et dans certains magasins d'alimentation où leur prix élevé convient à leur environnement.

La gamme de produits Precision de la société jouit de la confiance des consommateurs depuis 13 ans. La formulation et la conception des produits a récemment fait l'objet d'améliorations et les produits se différencient par leurs ingrédients de haute qualité. La société prévoit continuer à élargir la clientèle de Precision grâce à l'innovation et la nouvelle conception d'emballages et de commercialisation de produits.

IRONVEGAN™
FUELLING A NEW GENERATION OF ATHLETES

Iron Vegan est une marque de produits de nutrition sportive de premier ordre hautement innovateurs, préparés par des professionnels pour les athlètes et les autres clientèles qui ont un mode de vie actif et qui recherchent une solution protéinée à base de plantes.

Les produits Iron Vegan sont vendus dans les circuits de détail de magasins d'aliments santé et de produits spécialisés. Lancée en mai 2015, Iron Vegan a été très bien reçue par les clients de détail de la société au Canada et sa clientèle loyale connaît une croissance rapide. Puisque son offre s'harmonise aux tendances en consommation en constante évolution pour des produits sans gluten, non génétiquement modifiés et certifiés végétaliens, la société croit qu'Iron Vegan est en excellente position à titre de solution en nutrition pour les sportifs à base d'herbes et entièrement naturelle adaptée aux besoins des consommateurs attentifs aux ingrédients. La société prévoit accroître la valeur de la marque Iron Vegan au moyen d'investissements continus et d'innovation des produits.

L'activité de partenariats stratégiques de la société (7 % du résultat d'exploitation de 2016)

En plus de son activité de marque, la société offre également des services de fabrication et de développement de produits complets aux termes d'un contrat de fabrication à façon à certaines sociétés et certains détaillants de premier ordre du domaine des produits de santé grand public dans le monde entier, au moyen de son activité de partenariats stratégiques. La société choisit des partenariats stratégiques d'après un certain nombre de critères qui comprennent la croissance rentable, la capacité, la géographie, les synergies d'achat et de fabrication ainsi que le potentiel de création de relations à long terme réciproquement avantageuses. La société offre également à ses clients de l'activité de partenariats stratégiques des services à valeur ajouté, y compris des conseils en matière de réglementation, des services en matière de distribution et de développement de nouveaux produits et des renseignements sur le secteur. Les clients de l'activité de partenariats stratégiques actuels de la société comprennent plusieurs relations d'affaires durables qui durent depuis plus de 15 ans.

Acquisitions de Body Plus et Sonoma

En janvier 2017, la société a pénétré le segment en progression rapide de la nutrition sportive grâce à son acquisition de Body Plus, important négociant de produits de nutrition sportive, et de Sonoma, fabricant de produits et de suppléments de nutrition sportive bien établi, et également fournisseur de services aux termes d'un contrat de fabrication à façon. Au moyen de ces acquisitions, la société a fait l'acquisition des marques Progressive, Precision et Iron Vegan. Ces acquisitions lui ont permis i) de prendre de l'expansion dans un segment adjacent à forte croissance, ii) d'accroître sa présence dans les circuits de détail des magasins d'aliments santé et de produits spécialisés, et iii) d'augmenter ses capacités de R&D et de fabrication. Voir les rubriques « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société — Croissance de l'activité de marque de la société dans les catégories existantes et adjacentes* » et « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société — Tirer parti des importantes occasions exploitables sur les marchés internationaux* ».

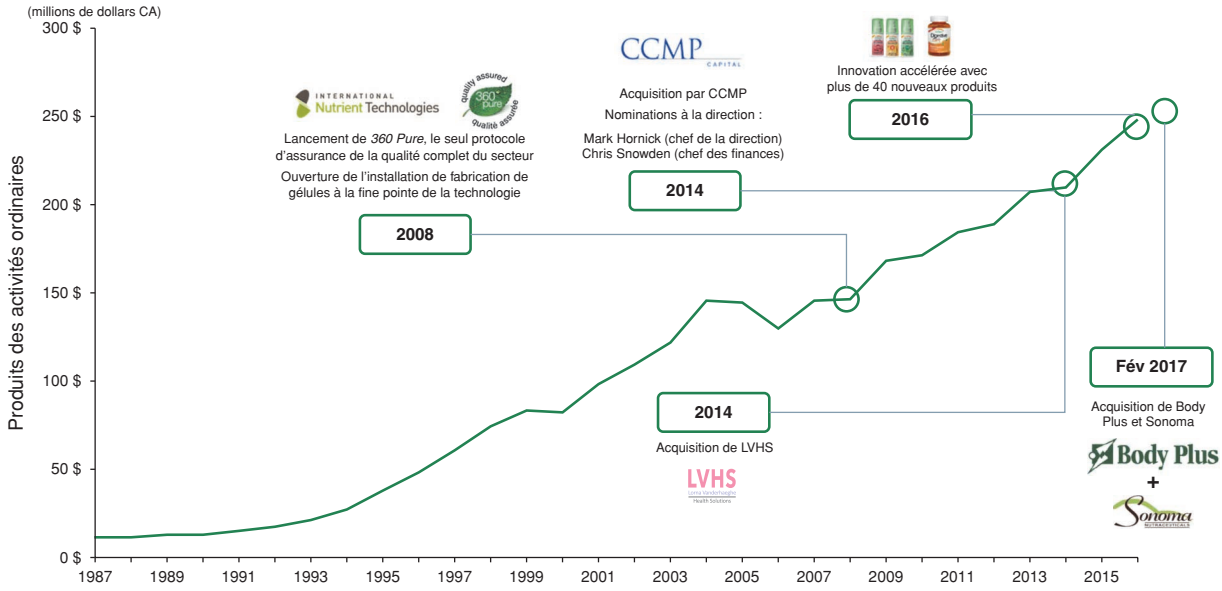
Sonoma, Body Plus et ses marques ont été créées par M. Norman Danniels, expert en nutrition sportive et en santé naturelle qui compte plus de 30 ans d'expérience dans le secteur. La société a acheté les marques et les actifs en 2017. M. Danniels a choisi de demeurer au service de la société et travaille en collaboration avec elle pour mener la croissance soutenue de Body Plus et Sonoma.

Historique de la société

Fondée en 1922, Jamieson est le principal fabricant, distributeur et négociant au Canada de produits de santé de marque naturels de grande qualité. La société a été fondée à Détroit, au Michigan, par M. Claire Edwin Jamieson et ses principales activités étaient initialement la fabrication d'analgésiques. En 1930, M. Jamieson a déménagé son entreprise à Windsor, en Ontario. Sous la gouverne de M. Jamieson et de sa famille, la société a commercialisé les première vitamines C, multivitamines et vitamines pour enfants au Canada de la fin des années 30 jusqu'au début des années 40 et, en 1951, elle est devenue l'un des plus importants fabricants de VMS naturels à l'échelle internationale.

La société est demeurée dans la famille Jamieson jusqu'aux années 60 au moment où la succession de la famille a vendu la société à M. Henry Margolis, un des membres fondateurs de Diner's Club, qui a poursuivi la grande tradition de R&D de la société en mettant l'accent sur la production de produits de santé naturels de grande qualité. M. Margolis et, plus tard, son fils Eric, qui a hérité de la société en 1989, ont supervisé l'expansion internationale de Jamieson dans les années 80. Dans les années 80, la société est devenue la première société de VMS de marque à accéder aux circuits de l'alimentation, des médicaments, de masse et des clubs au Canada et, en 1983, elle est devenue l'une des premières sociétés de VMS canadiennes à prendre de l'expansion à l'échelle internationale. M. Eric Margolis a vendu la société à l'actionnaire CCMP en 2014.

Les produits des activités ordinaires de la société ont cru à un taux de croissance annuel composé (« **TCAC** ») de 11,2 % de 1987 à 2016, atteignant 248 millions de dollars à la fin de 2016[59].



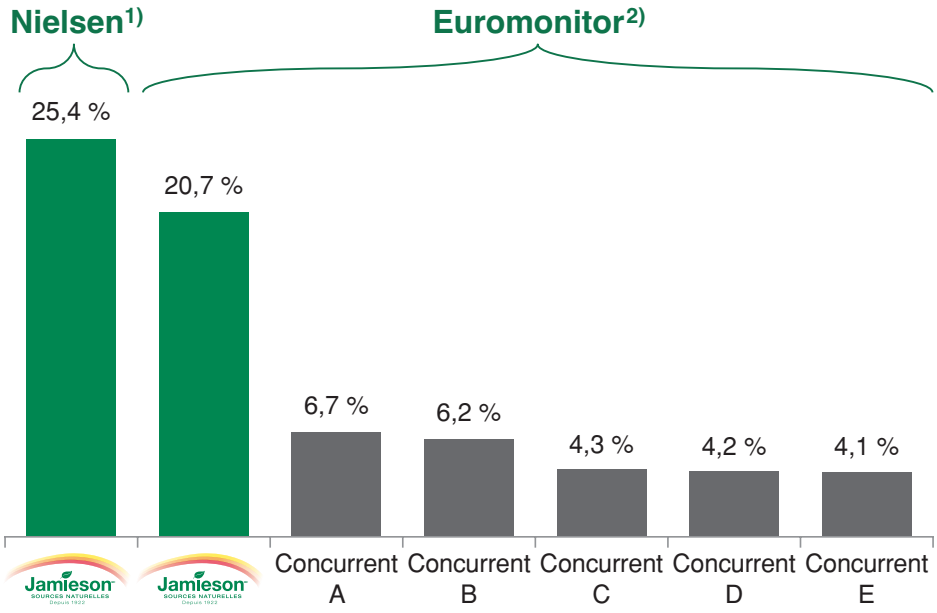
[59] Les données sur les produits des activités ordinaires pour les exercices 1989 à 2013 ont été établies aux termes d'un cadre comptable généralement reconnu qui diffère des IFRS. Les données sur les produits des activités ordinaires pour les exercices 1989 à 2013 n'ont pas été auditées aux fins du présent prospectus et les états financiers auxquels ces périodes se rapportent n'ont pas été inclus dans le présent prospectus. Les données sur les produits des activités ordinaires pour les exercices 2014 à 2016 ont été établies conformément aux IFRS et proviennent des états financiers consolidés audités de la société pour les exercices terminés les 31 décembre 2016, 2015 et 2014 inclus dans le présent prospectus. Cette information comprend les résultats financiers de LVHS depuis la date à laquelle la société a fait l'acquisition de l'actif de LVHS en juin 2014.

Points saillants du placement

Première position sur le mharché dans le segment très prometteur des VMS

Jamieson est la première marque dans le segment des VMS[60] de 1,2 milliard de dollars US au Canada. La société a une part du marché de 25 % dans les catégories regroupées de VMS où la société livre concurrence dans les circuits de l'alimentation, des médicaments et de masse au Canada[61]. La part du marché canadien de la société est d'au moins 2,5 fois celle de son concurrent le plus près[62]. La société est également en première position pour dix des treize catégories de VMS mesurées au Canada et occupe la deuxième place pour les trois catégories restantes[63]. La marque LVHS de la société est la première marque de santé féminine au Canada avec une part de 26 % des ventes de détail attribuable aux huit principales marques de santé féminine au Canada[64].

Première position — Part du marché



1) *Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.*

2) *Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.*

Le mode de calcul des parts du marché varie entre les sources.

60 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

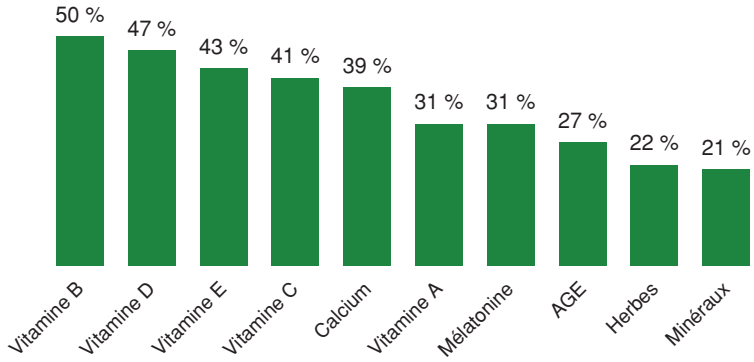
61 Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.

62 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

63 Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars. Deuxième place pour les catégories suivantes : soins des articulations (22 %), probiotiques (15 %), multivitamines pour adultes (12 %).

64 Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars. Les autres principales marques de santé des femmes sont les suivantes : Materna, New Nordic, Nutrisanté, Promensil, Femmed, FemmeCalm et Estroven. Selon les données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 mars 2017 d'après le volume des ventes en dollars, les ventes des huit principales marques de santé des femmes représentaient 46 % des numéros de référence des femmes.

Jamieson occupe la première position dans 10 des 13 catégories de VMS mesurées



Source : Données du marché de Nielsen pour les 12 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.

La société a tissé des liens serrés et durables avec les plus importants détaillants du Canada dans les circuits de détail de l'alimentation, des médicaments, de masse, des clubs, des magasins de produits de santé, de produits spécialisés et en ligne. En raison de la force et de l'étendue de ces liens avec les détaillants, les produits de la société sont offerts dans environ 10 000 points de vente de détail partout au Canada. Les produits Jamieson sont vendus dans des magasins qui représentent 96 % du volume du segment des VMS dans les circuits de détail de l'alimentation, des médicaments et de masse au Canada, plus que toute les autres marques nationales[65]. De plus, 74 % des ménages canadiens ont acheté un produit VMS en 2016[66]. La société estime que la confiance des consommateurs et la loyauté envers Jamieson, conjuguées au taux de pénétration élevé des VMS parmi les consommateurs, augmentent l'achalandage et stimulent les ventes des détaillants, rendant ainsi les produits Jamieson stratégiquement importants pour ses clients. Les partenaires détaillants de longue date de la société comprennent Amazon, Body Energy Club, Co-op, Costco, Familiprix, GNC, Jean Coutu, Lawtons Drugs, Loblaws, London Drugs, Metro, Overwaitea, Popeye's, Purity Life Health Products, Rexall, Safeway, Shoppers Drug Mart, Sobey's, Walmart et Well.ca.

La société estime que Jamieson compte parmi les marques de VMS inspirant le plus confiance à l'échelle internationale en raison de sa marque emblématique, de l'accent qu'elle met sur la qualité et du fait qu'elle est un chef de file au Canada, qui est un des marchés de VMS les plus réputés et les mieux réglementés au monde, ce qui lui a permis de vendre ses produits dans 40 pays dans le monde entier.

65 Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 7 janvier 2016 d'après le volume des ventes en dollars.

66 Source : Nielsen Homescan, Sommaire du marché, tous les circuits à l'échelle nationale pour les 52 semaines se terminant le 7 janvier 2017.

Marque emblématique de confiance

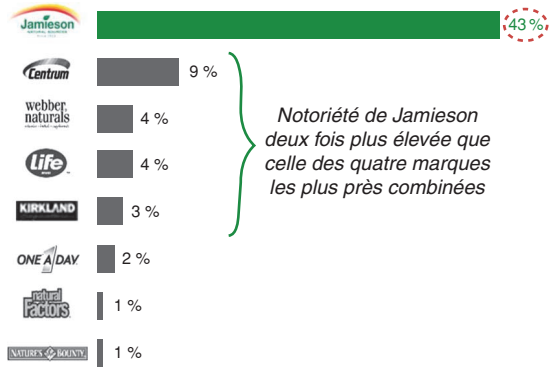
La marque Jamieson arrive au premier rang à la fois dans le cadre des sondages sur la notoriété et l'image de la marque. La marque Jamieson arrive également au sixième rang pour ce qui est des marques canadiennes les plus estimées au Canada[67]. D'après des sondages de tiers menés auprès des consommateurs que la société a demandés, Jamieson est la marque la plus appréciée et la plus fiable parmi les principales marques de VMS au Canada, jouissant d'une notoriété spontanée deux fois plus élevée que celle des quatre prochaines marques de VMS nationales combinées.

Première place — image de la marque

	Est une marque que j'apprécie	Est une marque en laquelle j'ai confiance
Jamieson	46	58
Centrum	23	40
webber naturals	15	28
SISU	17	24
Life	15	25
Nature's Bounty	10	17
MegaRed	8	14
align	7	13

Source : Pour les trois mois terminés en avril 2015 selon une étude des marques que la société a demandée et qui a été préparée par le tiers consultant Millward Brown.

Notoriété spontanée de la marque



Source : Étude d'évaluation du marché demandée par la société et préparée par le tiers consultant DIG Insights en mars 2015. La notoriété spontanée de la marque consiste en la capacité d'un consommateur de reconnaître ou de repérer une marque sans référence à des marques spécifiques.

La société appuie la marque Jamieson grâce au soutien au commerce et à une stratégie de commercialisation axée sur le client, y compris des efforts de commercialisation en ligne et dans les médias sociaux numériques de plus en plus importants. En plus du soutien au commerce et des efforts de commercialisation auprès du consommateur, la société estime que sa solide présence dans tous les circuits de détail au Canada promeut davantage la notoriété de sa marque.

À titre de leader du marché fort d'un héritage de 95 ans dans le secteur des produits de santé grand public, la société croit que la marque Jamieson est devenue synonyme de produits de santé grand public. La société a bâti la marque emblématique Jamieson en se consacrant à la fourniture de produits naturels de qualité, de pureté et de puissance supérieures. La société compte parmi les premiers fabricants de VMS à travailler en collaboration avec Santé Canada afin d'obtenir des numéros de produits naturels pour certains de ses produits, avant que cela ne devienne obligatoire en vertu du *Règlement sur les produits de santé naturels*, le règlement sur les produits de santé naturels actuellement en vigueur au Canada. La société a fait partie d'un groupe de conseillers du secteur qui a conseillé Santé Canada dans le cadre de l'élaboration du *Règlement sur les produits de santé naturels*, et elle continue de collaborer activement avec Santé Canada à titre de membre d'un groupe de conseillers du secteur pour élever les normes de réglementation afin de garantir la sécurité et l'intégrité du secteur des produits de santé naturels. L'association de la société avec Santé Canada lui a permis d'obtenir une certaine crédibilité au sein du secteur qui, combinée à son leadership sur le marché du segment des VMS, lui a permis de faire croître ses activités internationales. La société estime que cette association durable avec Santé Canada a renforcé la confiance des consommateurs dans la marque Jamieson. Par exemple, chaque année entre 2011 et 2016, Jamieson a été nommée la « marque de vitamines la plus digne de confiance au Canada »[68].

67 Source : Reputation Institute, 2017 Canada RepTrak[MD] 50 Survey.

68 Source : Reader's Digest.

Les tendances sectorielles positives à long terme soutiennent la croissance continue des VMS et des produits de nutrition sportive

La société livre concurrence dans ces importants segments à forte croissance des VMS et de la nutrition sportive du secteur des produits de santé grand public qui comportent des tendances à long terme favorables.

Le marché des VMS en Amérique du Nord a connu une croissance d'environ 25 milliards de dollars US en 2011 à environ 28 milliards de dollars US en 2015, soit un TCAC de 2,9 %[69]. Euromonitor prévoit que le segment devrait continuer à croître à un TCAC de 2,8 % par rapport à 2015, atteignant 33 milliards de dollars US d'ici 2021. En outre, le segment des VMS devrait avoir un TCAC de 3,4 % au cours de la même période. La société a un historique de croissance des produits des activités ordinaires plus rapide que le segment des VMS dans son ensemble.

Euromonitor a évalué le segment de la nutrition sportive en Amérique du Nord à 7 milliards de dollars US en 2015 et il devrait avoir un TCAC de 7,8 %, atteignant 11 milliards de dollars US d'ici 2021.

Le segment des VMS a affiché une croissance annuelle positive au cours de neuf des dix derniers exercices, malgré des périodes de faiblesse économique pendant ce temps[70].

Comme il est indiqué ci-dessus, les tendances qui favorisent la croissance dans les segments des VMS et de la nutrition sportive comprennent les suivantes :

- l'importante tendance en matière de santé et de mieux-être
- le vieillissement de la population
- une clientèle informée qui demande des preuves scientifiques et l'assurance de la qualité
- la demande à la hausse pour des protéines dans les suppléments nutritifs
- l'augmentation des normes de qualité et de réglementation
- la demande des marchés émergents

La société estime être bien positionnée pour tirer profit de toutes les tendances précitées afin de faire croître son entreprise. Voir « *Secteur d'activité de la société* ».

De solides antécédents en matière d'innovation dans une vaste gamme de catégories

Grâce à sa passion pour la R&D et le développement de produits, la société a élaboré un portefeuille de produits chef de file du marché d'environ 240 produits de VMS pour sa gamme de produits de marque Jamieson qui vise la plupart des sous-catégories de VMS. La gamme complète de produits de la société offre aux clients une marque générique qu'ils connaissent et en laquelle ils ont confiance pour leurs besoins quotidiens, y compris des vitamines, des minéraux, des multivitamines, des herbes médicinales et des suppléments de spécialité comme des huiles riches en oméga, des probiotiques et de la mélatonine.

La société a de solides capacités en matière de R&D et de solides antécédents pour ce qui est du développement de nouveaux produits. Pour l'exercice 2016, les nouveaux produits lancés au cours des trois dernières années ont représenté 19 % des ventes nationales de la marque Jamieson. Au cours des 20 dernières années, la société a développé plus de 1 300 formulations individuelles, y compris de nouveaux produits et des élargissements de gammes de produits ainsi que des reformulations. En 2014, la société a continué de pénétrer le marché canadien en croissance des VMS en gummies grâce à la mise en marché de gummies comprenant du calcium, des oméga 3 et des multivitamines pour femmes. En 2015, les lancements de produits de la société étaient principalement axés sur les catégories des produits naturels pour le sommeil et la digestion du segment des VMS. En 2016, la société a lancé de nouveau dix numéros de référence de multivitamines pour adultes et deux pour enfants, a introduit de nouvelles formes de suppléments de L-glutamine et BCAA et a lancé de la vitamine D, de la mélatonine et de la vitamine B12 en vaporisateur.

---

[69] Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

[70] Source : Données du marché de Nielsen du 9 juin 2007 au 28 mai 2016 d'après le volume des ventes en dollars.

La société recourt à une démarche en matière de développement de produits axée sur le marché, interfonctionnelle, multidisciplinaire et entrepreneuriale, ce qui, selon elle, lui a permis d'augmenter son taux de réussite, d'accroître son leadership dans bon nombre de catégories de produits et d'avoir un accès plus rapide au marché, lui permettant ainsi de passer du développement de concepts aux ventes en aussi peu que 12 semaines. Participent à ce processus de collaboration, la haute direction en donnant des commentaires, son appui et des directives, un groupe de 16 scientifiques dévoués dans divers domaines dont la chimie, la microbiologie, la nutrition et la médecine, les spécialistes de commercialisation de la marque de la société et son équipe des ventes qui fournit des commentaires en temps réel de la part de ses partenaires détaillants. À l'avenir, le processus d'innovation de la société sera davantage amélioré grâce à la formation récente de son groupe de travail composé d'experts du secteur des produits de santé grand public (le « **conseil consultatif scientifique de Jamieson** ») qui fournira des conseils et des suggestions concernant la création de nouveaux produits et collaborera au développement de produits. Voir « *Création de nouveaux produits — Conseil consultatif scientifique de Jamieson* ».

Plateforme de fabrication bien employée et évolutive qui dépasse les normes de réglementation

La société exploite trois installations de fabrication et quatre installations de distribution à la fine pointe de la technologie. La société tire parti de ses installations de production de pointe axées sur la demande et hautement flexibles pour réaliser ses principales compétences dans la R&D, le développement de produits et le contrôle de la qualité. En se fondant sur des principes de base de validité scientifique et de qualité des produits, la société recourt à une démarche interfonctionnelle et multidisciplinaire en matière de développement de produits, de fabrication et de contrôle de la qualité, y compris son programme unique 360 Pure. La société estime que ses installations surpassent les normes mises en œuvre par Santé Canada et exigées aux termes des bonnes pratiques de fabrication. En outre, la société est d'avis qu'elle constitue l'un des deux seuls fabricants autorisés par la Therapeutic Goods Administration (« **TGA** ») au Canada[71]. Cet engagement ferme envers la qualité est la pierre angulaire de la promesse de sa marque et de la valeur de sa marque.

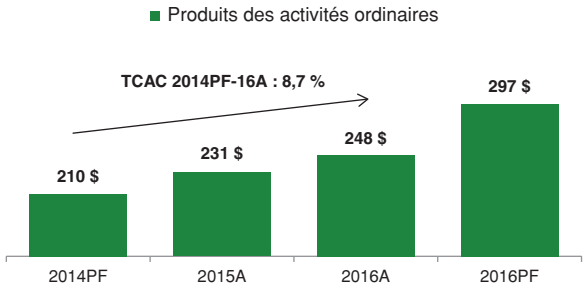
Les installations de fabrication de la société offrent une gamme étendue de formats de fabrication, y compris les capsules, les poudres, les liquides, les comprimés et les gélules. Les actifs de fabrication de la société sont maintenus pour une efficacité et un rendement optimums et des temps d'arrêt minimums. La société estime qu'elle dispose de la capacité de production nécessaire pour réaliser ses plans de croissance au cours de la prochaine période de cinq ans et a la capacité d'accroître davantage sa capacité de production avec de faibles dépenses en immobilisations. La société croit que ses actifs de fabrication extensibles lui permettront de continuer à assurer sa croissance et lui fournira un important levier d'exploitation pour augmenter sa marge de profit sur ses ventes supplémentaires. À l'heure actuelle, la société utilise une partie de sa capacité disponible pour fabriquer des produits pour son activité de partenariats stratégiques ce qui lui permet d'augmenter l'efficacité et la rentabilité de chacune de ses installations de fabrication.

[71] La TGA fait partie du ministère de la Santé du gouvernement de l'Australie et est responsable de la réglementation des produits thérapeutiques, y compris les VMS et les produits de nutrition sportive, en Australie.

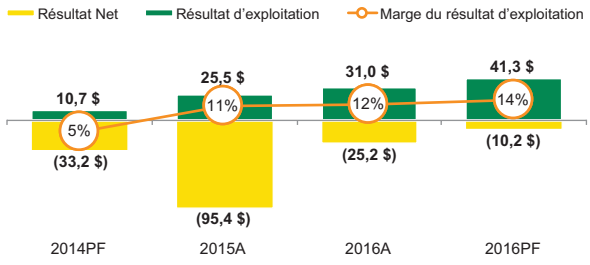
Solide rendement et importante production de flux de trésorerie disponibles

La société estime que son solide rendement résulte de sa vaste gamme de produits naturels novateurs et de grande qualité offerts dans de nombreux circuits de distribution, de la notoriété de sa marque inégalée et de la fidélisation des consommateurs, de sa chaîne d'approvisionnement hautement efficace ainsi que de sa gestion commerciale et financière rigoureuse, comme il est indiqué ci-après[72] :

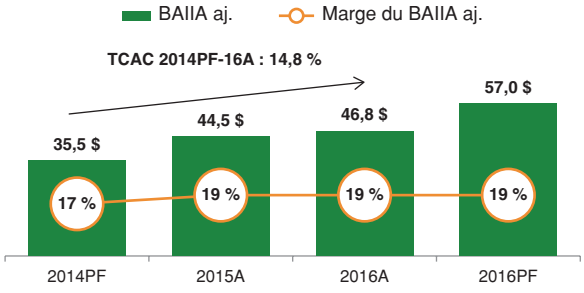
Solide lancée du chiffre d'affaires
(en millions de dollars)



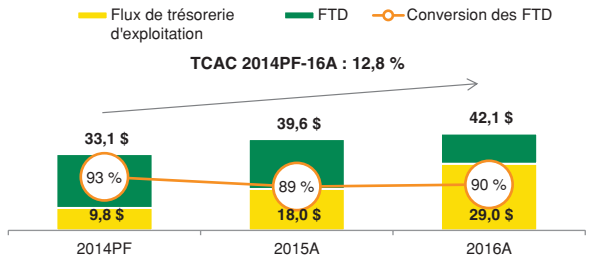
Résultat net et solide croissance du résultat d'exploitation
(en millions de dollars)



Solide marge du BAIIA ajusté et forte croissance[73]
(en millions de dollars)



Flux de trésorerie importants et croissants[74]
(en millions de dollars)



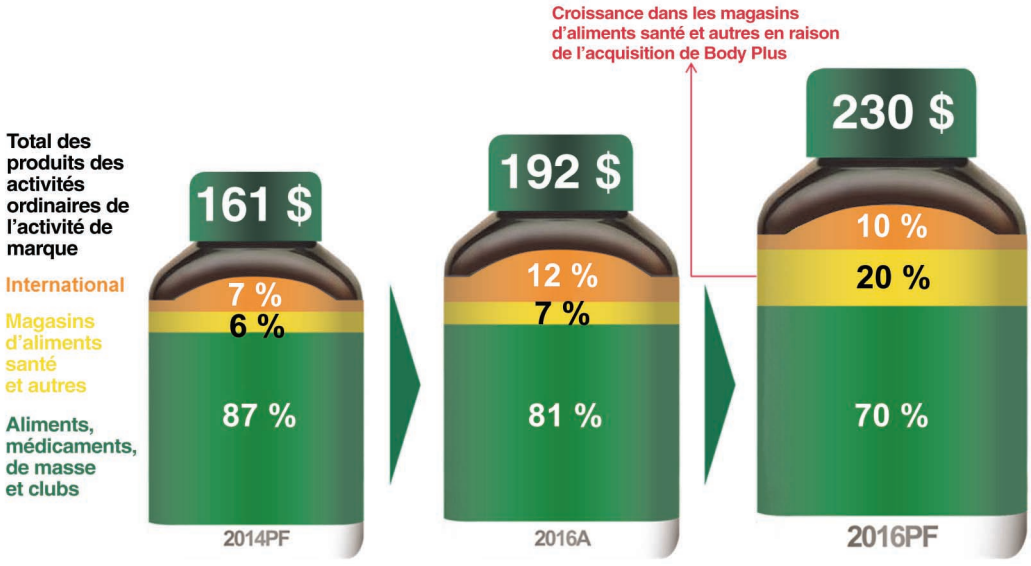
72 Le cas échéant, les données pro forma pour l'exercice 2016 tiennent compte des acquisitions de Body Plus et Sonoma comme si elles avaient eu lieu le 1er janvier 2016. Les renseignements financiers pour Body Plus et Sonoma pour l'exercice 2016 ont été établis conformément aux IFRS et sont tirés des états financiers non audités et audités de Body Plus et Sonoma inclus dans le présent prospectus. Les renseignements financiers pour Jamieson pour les exercices 2014 à 2016 ont été établis conformément aux IFRS et sont tirés des états financiers annuels audités de la société inclus dans le présent prospectus. Les données pour l'exercice 2014 comprennent les résultats préalables à l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire CCMP et l'acquisition de LVHS par la société.

73 Voir « *Principales informations financières pro forma* » pour un rapprochement des mesures non conformes aux IFRS précédentes et des mesures les plus directement comparables calculées conformément aux IFRS.

74 Voir « *Principales informations financières pro forma* » pour un rapprochement des mesures non conformes aux IFRS précédentes et des mesures les plus directement comparables calculées conformément aux IFRS.

Le rendement financier de la société est soutenu par une composition des produits des activités ordinaires et la croissance dans tous les circuits de son activité de marque :

Croissance des produits des activités ordinaires de l'activité de marque de Jamieson par circuit[75]
(en millions de dollars)



Une équipe de direction chevronnée et expérimentée pour soutenir la croissance continue

L'équipe de direction de la société a une grande expérience et des antécédents bien établis. L'équipe de direction de la société est profondément attachée à la vision, à la mission, aux valeurs et au leadership à long terme sur le marché de la société et favorise activement un milieu professionnel dynamique, interfonctionnel et collaboratif. L'équipe de direction de la société a une grande expérience dans les segments des VMS et de la nutrition sportive ainsi que dans les fonctions stratégiques clés comme le développement des affaires et les acquisitions (voir « *Administrateurs et direction de la société — Notes biographiques concernant les membres de la haute direction de la société* »). Après l'acquisition de la société par l'actionnaire CCMP en 2014, la société a mis davantage l'accent sur l'innovation pour en faire la pierre angulaire de sa croissance. La société a modifié sa structure organisationnelle pour tenir compte de l'importance de l'innovation pour Jamieson et elle réévalue sans cesse ses processus d'innovation et sa structure. La société estime que ces changements ont accéléré le rythme de l'innovation et lui ont permis d'introduire plus rapidement de nouveaux produits sur le marché, lui permettant ainsi de passer du développement de concepts aux ventes dans aussi peu que 12 semaines. En outre, l'équipe de direction sera davantage soutenue par le conseil consultatif scientifique de Jamieson récemment constitué. Voir « *Création de nouveaux produits — Conseil consultatif scientifique de Jamieson* ».

La stratégie de croissance de la société

Les produits des activités ordinaires de la société connaissent une croissance plus rapide que ceux du segment des VMS dans son ensemble. La société met en œuvre une stratégie de croissance bien établie qui, selon elle, lui permettra de continuer à afficher un taux de croissance supérieur aux taux de croissance du secteur tout en augmentant sa rentabilité.

---

[75] Données pro forma pour l'exercice 2016 pour tenir compte de l'acquisition de Body Plus comme si elle avait eu lieu le 1er janvier 2016. Les ventes de l'activité de marque ne tiennent pas compte de celles de l'activité de partenariats stratégiques et de Sonoma. Les renseignements financiers pour Body Plus pour l'exercice 2016 ont été établis conformément aux IFRS et sont tirés des états financiers audités et non audités de Body Plus inclus dans le présent prospectus. Les renseignements financiers pour Jamieson pour les exercices 2014 à 2016 ont été établis conformément aux IFRS et sont tirés des états financiers annuels audités de la société inclus dans le présent prospectus. Les données pour l'exercice 2014 comprennent les résultats préalables à l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire CCMP et l'acquisition de LVHS par la société.

Les produits des activités ordinaires de la société ont affiché un TCAC de 6,7 % au cours des 10 derniers exercices et un TCAC de 8,7 % au cours des deux derniers exercices, par rapport à une croissance estimative des VMS en Amérique du Nord de 4,0 % de l'exercice 2014 à l'exercice 2016[76]. Le BAIIA ajusté a crû à un TCAC de 14,8 % au cours de la même période.

La société a l'intention d'atteindre ses cibles de croissance des ventes pour les cinq prochains exercices au moyen d'une combinaison i) de la croissance de l'activité de marque de la société dans les catégories adjacentes et existantes au Canada, ii) d'une plus grande pénétration de l'activité de marque de la société dans des marchés internationaux existants et nouveaux et iii) de la croissance de l'activité de partenariats stratégiques de la société.

La société vise à améliorer sa rentabilité au cours des cinq prochains exercices puisqu'elle tentera de tirer profit du levier d'exploitation sur la croissance de ses ventes et d'augmenter ses marges bénéficiaires brutes et frais d'exploitation en tant que pourcentage des produits des activités ordinaires.

Bien que ces plans ne soient pas inclus dans les cibles de croissance actuelles de la société, la société élabore également des plans pour pénétrer davantage le marché des VMS émergent en Chine et recherche des occasions d'acquisitions stratégiques semblables à ses acquisitions de LVHS, Body Plus et Sonoma.

La société croit avoir une occasion de réaliser les cibles financières pour les cinq prochains exercices, soit de 2017 à 2021[77] :

- des produits des activités ordinaires totaux de 390 à 410 millions de dollars, une augmentation de 93 à 113 millions de dollars par rapport à 297 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 5,6 % à 6,7 % soutenu par :
  - une augmentation des produits des activités ordinaires totaux de l'activité de marque de 2016 à 2021 de 73 millions de dollars à 93 millions de dollars, en hausse par rapport à 230 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 5,7 % à 7 %
    - une augmentation des produits des activités ordinaires nationaux de l'activité de marque dans les catégories existantes et adjacentes de 2016 à 2021 de 53 millions de dollars à 68 millions de dollars, en hausse par rapport à 208 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 4,6 % à 5,8 %
    - une augmentation des produits des activités ordinaires de l'activité de marque à l'échelle internationale de 2016 à 2021 de 20 millions de dollars à 25 millions de dollars, en hausse par rapport à 22 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 13,8 % à 16,4 %
  - une augmentation des produits des activités ordinaires de l'activité de partenariats stratégiques de 2016 à 2021 d'environ 20 millions de dollars, en hausse par rapport à 67 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 5,4 %
- un BAIIA ajusté total en 2021 de 95 à 100 millions de dollars, en hausse par rapport à 57 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 10,8 % à 11,9 %
- une marge du BAIIA ajusté de 23,8 % à 25 % en 2021, en hausse par rapport à 19,2 % en 2016, soit une amélioration de la marge d'environ 460 à 580 points de base
- des flux de trésorerie cumulatifs provenant de l'exploitation, déduction faite des dépenses en immobilisations relatives aux immobilisations corporelles d'environ 200 millions de dollars réalisés de 2017 à 2021, lesquels, selon les plans de la société seront affectés au financement de versements des dividendes et au remboursement de la dette ou seront affectés au financement de la recherche

---

[76] Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

[77] Toutes les données pour 2016 sont présentées sur une base pro forma pour tenir compte des acquisitions de Body Plus et Sonoma comme si elles avaient eu lieu le 1er janvier 2016. Les renseignements financiers pour Jamieson, Body Plus et Sonoma pour l'exercice 2016 ont été établis conformément aux IFRS et sont tirés des états financiers audités de la société inclus dans le présent prospectus et des états financiers non audités et audités de Body Plus et Sonoma inclus dans le présent prospectus. Voir « *Principales informations financières pro forma* », « *Rapport de gestion — Perspectives* » et « *Mesures non conformes aux IFRS* ».

d'éventuelles occasions à la hausse par la société qui ne font pas actuellement partie de ses cibles de croissance pour cinq ans. Voir « — *Solide potentiel à la hausse* »

- un TCAC du RPA ajusté d'environ 20 % par rapport à 2016 sur une base pro forma à 2021.

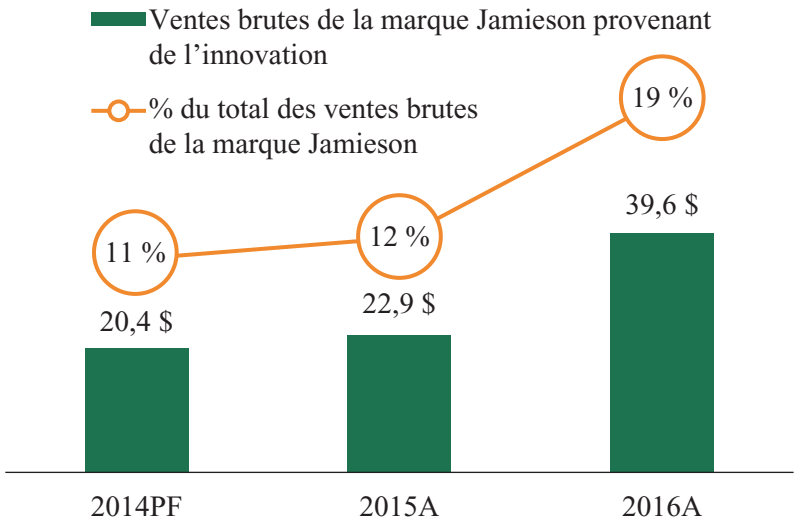
Les principales stratégies suivantes seront utilisées par la société pour stimuler sa croissance rentable et sa production de flux de trésorerie :

Croissance de l'activité de marque de la société dans les catégories existantes et adjacentes

Au fur et à mesure que de nouveaux résultats sur les produits de santé sont publiés, les consommateurs mettent l'accent sur les produits qui comportent des avantages prouvés pour la santé. Après l'acquisition de la société par l'actionnaire CCMP en 2014, la société a mis davantage l'accent sur l'innovation pour en faire la pierre angulaire de sa croissance. La société a modifié sa structure organisationnelle pour tenir compte de l'importance de l'innovation pour Jamieson et elle réévalue sans cesse ses processus d'innovation et sa structure. La société estime que ces changements ont accéléré le rythme de l'innovation et lui ont permis d'introduire plus rapidement de nouveaux produits sur le marché, lui permettant ainsi de passer du développement de concepts aux ventes dans aussi peu que 12 semaines. La société a consacré des sommes importantes à la création d'une équipe de développement des produits axée sur les données et les marchés pour la mettre en bonne position afin de tirer profit de ces tendances émergentes en matière de santé.

Comme il est indiqué ci-après, la société continuera à recourir à l'innovation pour stimuler sa croissance dans les catégories existantes et adjacentes au Canada. Au cours des 20 dernières années, la société a développé plus de 1 300 formulations individuelles. La société a systématiquement augmenté le nombre de nouveaux produits lancés chaque année de 12 (tous de Jamieson), 19 (12 de Jamieson et 7 de Body Plus) et 48 (34 de Jamieson et 14 de Body Plus) en 2014, en 2015 et en 2016, respectivement, à 100 nouveaux produits en cours de développement pour 2017 (environ 35 de Jamieson, 52 de Body Plus et 13 de LVHS). Pour l'exercice 2016, les nouveaux produits qui ont été lancés au cours des trois derniers exercices représentaient 19 % des ventes nationales de la marque Jamieson. Ces lancements de produits comprenaient de nouveaux produits, l'élargissement des gammes de produits ainsi que des reformulations.

Ventes nationales de la marque Jamieson provenant de l'innovation — 2014, 2015 et 2016



Nota : % du total des ventes brutes de la marque Jamieson représente le pourcentage des ventes nationales de la marque Jamieson au cours de cet exercice comprenant les nouveaux produits lancés au cours de cet exercice et des deux exercices précédents. Les données pour l'exercice 2014 comprennent les résultats préalables à l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire CCMP et l'acquisition de LVHS par la société. Les données sur les ventes brutes pour les exercices 2014 à 2016 n'ont pas été auditées aux fins du présent prospectus; toutefois, ces données sont tirées des états financiers consolidés audités de la société pour les exercices terminés les 31 décembre 2016, 2015 et 2014 inclus dans le présent prospectus.

En plus des importants segments des VMS et de la nutrition sportive en pleine croissance, la société croit que Jamieson est en bonne position pour prendre de l'expansion dans les segments adjacents intéressants du secteur des produits de santé grand public, comme des produits contre la toux et le rhume et des produits traditionnels et des herbes médicinales. Ces marchés sont vastes et en croissance et ils complètent les activités actuelles de l'activité de marque de la société (c.-à-d., ses marques, principales capacités de développement de produits, circuits de distribution et chaîne d'approvisionnement).

Certains segments existants et adjacents du secteur des produits de santé grand public au Canada

Segments	Taille du marché 2016 (M $ CA)[1)]	Actionnabilité	Portefeuille de la société	
			2017[2)]	2018 et par la suite[3)]
Vitamines, minéraux et suppléments[4)]	1 603 $	✓	• Comprimés à croquer de magnésium minéral • Comprimés à croquer prénataux • Probiotiques parfaits pour adultes • Protéines de collagène beauté • 59 autres numéros de référence	• 120 numéros de référence
Herbes médicinales — produits traditionnels	714 $	✓	• Curcuma à dosage élevé • Maca • Super détox pour le foie • Anti-nausée • 8 autres numéros de référence	• 8 numéros de référence
Nutrition sportive	285 $	✓	• Barres de protéines germées d'Iron Vegan • Produits pour la prise de poids des athlètes d'Iron Vegan • I-PLX 2.0 de Precision • Amino PLX de Precision • 19 autres numéros de référence	• 21 numéros de référence
Toux & rhume[5)]	261 $	✓	• Gélules contre la toux • Comprimés à croquer contre la toux	• 7 numéros de référence

Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

1. Prendre note qu'il peut y avoir des chevauchements entre les catégories (par ex., certains produits peuvent entrer dans plusieurs catégories).
2. Les lancements de 2017 qui n'ont pas encore été annoncés au marché sont prévus, mais sont assujettis à des changements.
3. Les lancements en 2018 sont à divers stades de développement, allant de l'idéation au développement, et peuvent faire l'objet de changements et de mises à jour fréquents de façon régulière.
4. Comprend la catégorie des toniques de 9 millions de dollars.
5. La catégorie des produits contre la toux et le rhume comprend les agents antitussifs, des confiseries médicamenteuses, des préparations pharyngées et des traitements contre la toux et le rhume pour les enfants.

La société est le chef de file du marché du segment des VMS de marque et elle continuera d'élaborer de nouveaux produits pour accroître son leadership et prendre de l'expansion dans cette catégorie. Son portefeuille de produits en cours de développement pour 2017 comprend 63 nouveaux numéros de référence comme les comprimés à croquer de magnésium minéral, les comprimés à croquer prénataux et les barres de protéines germées d'Iron Vegan.

La société a plusieurs nouveaux produits dans son portefeuille de produits en cours de développement pour 2017 pour favoriser sa croissance dans le segment des herbes médicinales et des produits traditionnels de 714 millions de dollars[78], comme le curcuma à dosage élevé et le super détox pour le foie.

La société compte aussi bon nombre de nouveaux produits dans son portefeuille de produits en cours de développement pour 2017 pour pénétrer davantage le segment des produits contre la toux et le rhume de 261 millions de dollars[79], y compris les gélules contre la toux et les comprimés à croquer contre la toux.

Les acquisitions de Body Plus et de Sonoma ont permis à Jamieson d'avoir un accès stratégique au segment de la nutrition sportive à forte croissance de 285 millions de dollars. Ces plateformes soutiendront de nombreuses occasions de croissance importantes à l'avenir, y compris le développement des produits de nutrition sportive de marque Jamieson, comme les poudres protéinées améliorées avec des vitamines de Jamieson, à des fins de vente dans les circuits de l'alimentation, des médicaments, de masse et des clubs ainsi qu'à l'échelle internationale ainsi que la croissance devant être réalisée à la faveur de nouveaux lancements ou de nouvelles conceptions de certains produits de marque Precision et Progressive. La société a l'intention de tenter de réaliser une croissance supplémentaire au moyen de l'élargissement de la distribution actuelle des produits de Body Plus dans les circuits de l'alimentation, des médicaments, de masse et des clubs et de l'augmentation du nombre de magasins d'aliments santé et de spécialité qui offrent la marque de LVHS.

Jamieson est l'une des plus importantes sociétés de produits de santé grand public au Canada avec une part du marché de 25 % dans les catégories regroupées des VMS où elle livre concurrence dans les circuits de distribution d'aliments, de médicaments et de masse au Canada[80]. La part du marché canadien de la société est d'au moins 2,5 fois celle de son concurrent le plus près[81]. La société estime être en bonne position pour conserver sa position existante sur le marché et même l'accroître à un taux égal ou supérieur au taux de croissance du secteur des VMS en Amérique du Nord, qui selon Euromonitor, devrait croître à un TCAC de 2,8 % de 2015 à 2021, en raison de la reconnaissance de sa marque de premier ordre, de la qualité supérieure de ses produits et des liens à long terme avec des clients réputés dans tous les circuits de détail de l'alimentation, des médicaments, de masse, des clubs, des magasins d'aliments santé, de spécialité et en ligne. La société prévoit en outre continuer à augmenter les ventes de ses produits LVHS.

La société estime avoir une occasion d'augmenter les produits des activités ordinaires nationaux de son activité de marque dans les catégories existantes et adjacentes de 2016 à 2021 de 53 à 68 millions de dollars, une hausse par rapport à 208 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 4,6 % à 5,8 %.

Tirer parti des importantes occasions exploitables sur les marchés internationaux

À l'heure actuelle, la société vend des produits de marque Jamieson aux termes d'arrangements de distribution visant 40 marchés internationaux à l'extérieur de l'Amérique du Nord, y compris la Chine, Hong Kong, l'Italie, l'Espagne, la Roumanie, la Bulgarie, la Jordanie et Trinité-et-Tobago. La société offre un éventail précis de produits existants pour chaque marché local et des emballages dans plus de douze différentes langues. L'activité de marque de la société connaît une croissance rapide à l'échelle internationale, ses ventes ayant doublé de 2013 à 2016.

---

78 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

79 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

80 Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.

81 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Jordanie

Chine

Serbie

Arabie-Saoudite

Hongrie

Slovaquie

Selon Euromonitor, les ventes mondiales de VMS ont augmenté d'environ 75 milliards de dollars US en 2011 à 88 milliards de dollars US en 2015, soit un TCAC d'environ 4,1 %. En 2015, les marchés à l'extérieur de l'Amérique du Nord ont représenté environ 68,1 % des ventes mondiales. Il est estimé que le marché mondial a connu une croissance de 3,8 % de 2015 à 2016, alors que les produits des activités ordinaires totaux des produits de marque Jamieson ont connu une croissance de 7,2 % au cours de la même période (5,6 % sur une base pro forma pour inclure l'acquisition de Body Plus comme si elle avait eu lieu le 1er janvier 2015).

La société croit compter parmi les marques de VMS inspirant le plus confiance à l'échelle internationale en raison de sa marque emblématique, de l'accent qu'elle met sur la qualité et du fait qu'elle exerce ses activités dans un des marchés des VMS les plus réputés et les mieux réglementés au monde. La société a reçu de nombreux prix sur les marchés internationaux, notamment celui de la super marque (*Superbrands*) en Slovaquie pour les trois dernières années. Le prix de la super marque est accordé aux marques qui ont une excellente réputation en reconnaissance de leur position de marque exceptionnelle sur les marchés locaux.

La société recourt à une démarche stratégique pour accéder aux marchés internationaux, notamment en évaluant certains facteurs dans chaque marché, comme le caractère concurrentiel, l'établissement des prix, le potentiel de croissance, le cadre réglementaire et la propension à être attiré par des marques étrangères. Dans les marchés auxquels elle tente d'accéder, la société mise sur sa marque et sa réputation d'excellence et recherche des partenariats avec de solides distributeurs dont les intérêts correspondent aux siens. La société estime que ses produits ont une forte résonance auprès des distributeurs, détaillants et consommateurs internationaux en raison de la grande valeur accordée à la qualité de ses produits et à la réglementation imposée par Santé Canada aux produits de VMS. La société prévoit que ses liens solides avec nombreux détaillants de premier ordre lui permettra également de croître d'un point de vue géographique. La société estime que l'acquisition de Body Plus est une occasion de croissance importante car elle lui permet de vendre les marques Body Plus à ses partenaires internationaux. À l'heure actuelle, les marchés internationaux clés visés par la société comprennent l'Europe de l'Est, le Moyen-Orient et l'Asie.

La société croit avoir une occasion d'augmenter les produits des activités ordinaires de l'activité de marque à l'échelle internationale de 2016 à 2021 de 20 à 25 millions de dollars, une hausse par rapport à 22 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 13,8 % à 16,4 %.

Croissance de l'activité de partenariats stratégiques

La société prévoit continuer à faire croître son activité de partenariats stratégiques en attirant de nouveaux clients et en élargissant ses liens avec ses clients existants qui confient la valeur de leurs marques à Jamieson et comptent sur les capacités de fabrication, de grande qualité et spécialisées de la société par rapport à d'autres options de production de faible qualité à volume élevé.

Grâce à sa récente acquisition de Sonoma, la société prévoit offrir aux clients de son activité de partenariats stratégiques des capacités de R&D et de fabrication dans de nouvelles catégories de produits, y compris les suppléments nutritifs pour sportifs, les protéines et les poudres utilisées pour le gain de poids ainsi que les protéines de lactosérum.

La croissance continue de l'activité de partenariats stratégiques devrait soutenir l'efficacité globale et stimuler l'amélioration de la rentabilité grâce à l'utilisation efficace de la capacité, permettant ainsi à la société d'atteindre ses cibles de levier d'exploitation et d'amélioration de la rentabilité.

Au cours des cinq prochains exercices, soit de 2016 à 2021, la société croit avoir une occasion d'augmenter les produits des activités ordinaires de l'activité de partenariats stratégiques d'environ 20 millions de dollars, une hausse par rapport à 67 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 5,4 %.

Augmentation des marges du bénéfice d'exploitation, du bénéfice brut et du BAIIA ajusté

La société prévoit que l'un des principaux moteurs de l'augmentation des marges bénéficiaires brutes sera le levier d'exploitation qu'elle obtient sur la croissance de ventes en raison de la réalisation de ses stratégies de croissance au fur et à mesure qu'elle ajoutera des volumes de ventes supplémentaires à son assise de fabrication existante puisqu'une partie de ses frais de fabrication est fixe. En outre, la société s'attend à ce que son coût des produits vendus, en tant que pourcentage des produits des activités ordinaires, diminue au fil du temps en raison des changements apportés à la composition de ses produits (par exemple, en priorisant ses efforts de croissance dans les circuits et les catégories ayant des marges supérieures à la moyenne ce qui aidera également à améliorer le pouvoir d'achat dans ces circuits et catégories) et du renforcement des liens avec les fournisseurs au fur et à mesure qu'elle augmentera les volumes de ventes globaux. La société croit que sa capacité de fabrication actuelle est suffisante pour faire face à la croissance de son volume prévue à moyen terme et que la capacité de fabrication peut être accrue avec de faibles dépenses en immobilisations.

La société considère avoir optimisé ses dépenses commerciales, de marketing, de recherche et de développement à des niveaux qui soutiendront sa marque et ses occasions de croissance et d'innovation. La société prévoit tirer profit d'un plus grand levier d'exploitation sur la croissance des ventes futures, puisqu'une partie de ses charges d'exploitation, notamment les FVGA et frais de commercialisation, est fixe et devrait diminuer en tant que pourcentage des produits des activités ordinaires au cours des cinq prochains exercices.

La croissance réalisée grâce à LVHS et aux acquisitions de Body Plus et Sonoma permettra aussi de continuer à améliorer la rentabilité (voir « *Occasions de croissance stimulées par les fusions et acquisitions* »). À l'égard de LVHS, la société a doublé les ventes de la marque depuis l'acquisition en 2014, le BAIIA ayant aussi plus que doublé au cours de la période. À l'égard de Body Plus et Sonoma, la société s'attend à ce que les synergies d'infrastructures proviennent de l'optimisation de la fabrication et de la distribution des marques d'aliments santé de la société, ce qui accroîtra la rentabilité.

Les initiatives continues supplémentaires que la société met actuellement en œuvre pour accroître davantage ses marges comprennent : i) la consolidation du processus de distribution; ii) la consolidation et l'optimisation du processus de fabrication; et iii) l'augmentation de la capacité et l'utilisation plus efficace de l'installation existante de Laboratoires Jamieson à Windsor, en Ontario (y compris l'emballage, l'aménagement et la capacité d'intensification).

La société croit avoir une occasion d'augmenter le BAIIA ajusté total de 95 à 100 millions de dollars en 2021, une hausse par rapport à 57 millions de dollars pro forma en 2016, soit un TCAC de 10,8 % à 11,9 % et d'augmenter sa marge du BAIIA ajusté en 2021 de 23,8 % à 25 %, une hausse par rapport à 19,2 % en 2016, soit une amélioration de la marge d'environ 460 à 580 points de base au cours de cinq prochains exercices.

La société croit avoir une occasion d'utiliser la croissance des ventes conjuguée au levier d'exploitation et aux faibles dépenses en immobilisations pour réaliser des flux de trésorerie provenant de l'exploitation, déduction faite des dépenses relatives aux immobilisations corporelles, d'environ 200 millions de dollars au cours de cinq prochains exercices. La société entend affecter ces flux de trésorerie au financement des versements de dividendes et au remboursement de la dette ou au financement de la recherche d'éventuelles occasions à la hausse qui ne figurent pas actuellement dans les cibles de croissance sur cinq ans de la société comme il est indiqué dans la prochaine section.

Solide potentiel à la hausse

En plus des stratégies de croissance décrites ci-dessus, la société estime que les occasions suivantes ont la possibilité de favoriser la croissance supplémentaire de ses entreprises. Ces occasions ne sont pas incluses dans les cibles financières sur cinq ans de la société présentées ci-dessus à la rubrique « *La stratégie de croissance de la société* ».

Bon positionnement pour réussir en Chine

La Chine demeure une solide occasion émergente pour la société, en particulier puisque la législation et la réglementation en matière de VMS en Chine se stabilisent, ce qui permet à la société d'enregistrer d'autres produits à des fins de vente en Chine. Compte non tenu de Hong Kong, les ventes de VMS dans le marché chinois ont représenté environ 17 milliards de dollars US en 2015, ce qui fait de la Chine le deuxième marché des VMS dans le monde. En outre, le marché a connu une croissance à un TCAC d'environ 9,9 % entre 2011 et 2015[82]. Le profil démographique cible des produits de VMS en Chine se compose de personnes soucieuses de leur santé et à l'aise âgées de 25 à 45 ans et vivant dans des villes de catégorie 1 (populations de plus de 15 millions d'habitants) et des villes de catégorie 2 (populations de 3 à 15 millions d'habitants). En outre, la société estime que les membres de ce profil démographique cible sont instruits, préfèrent magasiner en ligne et ont voyagé à l'étranger dans le cadre de déplacements à des fins éducatives. Selon la société, sa marque emblématique ainsi que sa position de chef de file dans le marché canadien des VMS conjuguées à son programme 360 Pure lui permettent d'être bien positionnée pour attirer une partie importante des consommateurs chinois qui correspondent à ce profil démographique cible et continuer à gagner la confiance d'autres consommateurs chinois.

À l'heure actuelle, la société compte 60 produits en vente en Chine dans le circuit du commerce électronique transfrontalier et a l'intention d'attribuer des licences visant jusqu'à 50 nouveaux produits de 2017 à 2020, y compris dix numéros de référence axés principalement sur la santé des articulations, l'aide au sommeil et des soins aux adultes. Le gouvernement chinois a déclaré que le circuit du commerce électronique transfrontalier adoptera le cadre de réglementation plus rigide qui régit la vente des produits de VMS dans les circuits « hors ligne » par l'intermédiaire de magasins physiques. La société compte actuellement trois produits enregistrés à des fins de vente hors ligne et enregistrera d'autres produits lorsque le cadre de réglementation sera achevé. Ceci permettra à la société de continuer à vendre ses produits sur les circuits en ligne et hors ligne en Chine. La société estime qu'il y a d'importantes occasions de ventes, d'expansions et de croissance des ventes en Chine en travaillant en collaboration avec des partenaires de distribution et éventuellement en offrant ses produits directement aux circuits de commerce électronique.

En Chine, la société recourra à une stratégie multi-circuits qui comprendra le lancement de produits novateurs axés sur des affectations particulières et des partenariats avec des distributeurs locaux et d'importants intervenants du commerce électronique national pour favoriser à la fois les ventes de ses magasins physiques et les ventes provenant du commerce électronique transfrontalier. Les investissements initiaux de la société dans le marché chinois ont entraîné de solides résultats, comme le démontre la croissance de 283 % des ventes de la société en Chine de 2014 à 2016. La société croit être en bonne position pour créer une entreprise importante en Chine au fur et à mesure qu'elle améliora ses partenariats avec des distributeurs locaux et des participants au commerce électronique et que le gouvernement clarifiera et stabilisera la réglementation de l'important marché des VMS en Chine qui connaît une croissance rapide.

---

[82] Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Exemples de produits de la société visant des préoccupations spécifiques liées à la santé lancés en Chine

Occasions de croissance stimulées par les fusions et acquisitions

La société continuera d'utiliser ses liens et les réseaux de participants et de conseillers sectoriels pour rechercher et trouver activement des occasions d'acquisitions. Sa stratégie vise à rechercher de façon sélective des acquisitions intéressantes sur le plan financier et stratégique qui mobilisent ses forces dans les domaines des ventes et de la commercialisation, de la création de nouveaux produits, de la qualité, de la fabrication et de la distribution internationale. Pour choisir d'éventuelles acquisitions, la société évalue divers critères : i) l'accès à des marchés à forte croissance ou l'expansion dans ces marchés, ii) le potentiel d'expansion géographique, iii) l'expansion dans des catégories adjacentes au sein des segments intéressants et pertinents du secteur des produits de santé grand public et de produits complémentaires, iv) les capacités d'innovation démontrées, v) les capacités de fabrication et les synergies d'intégration, vi) les synergies de marques, de produits et/ou de circuits, et vii) l'intérêt de ces acquisitions d'un point de vue financier. La société offre aux fondateurs et à la direction de cibles d'acquisition éventuelles une structure leur permettant de s'associer et de continuer à faire croître leur entreprise, faisant ainsi de la société un acquéreur ou un investisseur de choix selon elle. La société surveille activement le marché et évalue les occasions d'acquisition éventuelles.

La société estime avoir démontré sa capacité à acquérir, intégrer et faire croître avec succès les entreprises qu'elle acquiert. Depuis 2014, la direction a réalisé trois acquisitions conformes à sa stratégie. L'acquisition en 2014 des actifs de Lorna Vanderhaeghe Health Solutions Inc. (« **LVHS** ») a permis à la société d'obtenir une marque de produits de santé grand public de premier ordre axée sur les femmes et son acquisition en janvier 2017 de Body Plus et de Sonoma lui a offert un accès stratégique au segment de la nutrition sportive à croissance élevée. La société prévoit être en mesure de financer les acquisitions futures au moyen des flux de trésorerie devant provenir de son exploitation et, au besoin, de l'obtention de capitaux supplémentaires.

LVHS Lorna Vanderhaeghe Health Solutions

(2014)

Gamme de vitamines et de suppléments de qualité supérieure axée exclusivement sur la santé naturelle des femmes

- ✓ La plus importante gamme de vitamines et de suppléments de qualité supérieure de marque au Canada axée exclusivement sur la santé de femmes
- ✓ Présence accrue dans le circuit de détail spécialisé à marge plus élevée
- ✓ Chiffre d'affaires et synergies de rentabilité réalisées
  - Ventes doublées
  - BAIIA ajusté doublé
- ✓ Importantes synergies d'exploitation et entre les divers circuits

Body Plus

(2017)

Important négociant de produits de santé naturels novateurs en vogue

- ✓ Présence accrue dans le circuit de détail spécialisé à marge plus élevée
- ✓ Accès à la catégorie de la nutrition sportive qui connaît une croissance rapide
- ✓ Trois importantes marques de mieux-être (Progressive, Precision et Iron Vegan)
- ✓ Accès aux catégories à marge et à croissance élevée
- ✓ Importantes synergies d'exploitation et entre les divers circuits
  - Logistique
  - Maximisation de l'efficience des usines et des investissements
  - Achat

Sonoma Nutraceuticals

(2017)

Fabricant bien établi de suppléments sous marques privées

- ✓ Augmentation de la capacité de la société à fournir des services à valeur ajoutée pour solidifier les liens avec les principaux détaillants
- ✓ Nouvelles capacités de R&D et de fabrication dans le domaine de la nutrition sportive
- ✓ Importantes synergies d'exploitation et entre les divers circuits
  - Logistique
  - Maximisation de l'efficience des usines et des investissements
  - Achat

Produits

Grâce à sa passion en matière de R&D et de développement de produits, la société a élaboré un portefeuille de produits chef de file du marché d'environ 240 produits de VMS pour sa gamme de produits de marque Jamieson qui visent la plupart des sous-catégories de VMS. La gamme complète de produits de la société offre aux clients une marque générique qu'ils connaissent et en laquelle ils ont confiance pour leurs besoins quotidiens, y compris des vitamines, des minéraux, des multivitamines, des herbes médicinales et des suppléments spécialisés comme des huiles riches en oméga, des probiotiques et de la mélatonine.

Jamieson développe, fabrique et commercialise sous diverses marques un portefeuille primé de produits naturels au moyen d'ingrédients de grande qualité et de formulations exclusives. Les produits de marque Jamieson visent tous les athlètes et consommateurs alors que les marques LVHS et Body Plus (Progressive, Precision et Iron Vegan) de la société visent stratégiquement des segments plus précis du marché, y compris les femmes (LVHS), les amateurs de modes de vie sains et actifs (Progressive), les athlètes amateurs, semi-professionnels et professionnels (Precision) et les athlètes et autres consommateurs qui ont un style de vie actif et qui recherchent une solution protéinée à base de plantes (Iron Vegan). Le prix élevé des produits de la société tient compte du soin et de la qualité qu'elle investit dans chaque produit qu'elle produit. La vaste gamme de produits de la société s'échelonne des soins préventifs aux traitements spécialisés jusqu'aux solutions saisonnières/périodiques.

Un résumé des produits de la société offerts figure ci-après :

Catégorie de produit	Produits choisis	Description	Nombre de numéros de référence
Vitamines		• Vitamines A, B, Complexe B + C, D et E • Divers formats, y compris comprimés, gélules, à croquer, capsules, à libération prolongée, pellicules, gouttelettes, gummies et vaporisateurs	82
Suppléments spécialisés		• CoQ10, huiles d'oméga, santé digestive, beauté et aides au sommeil naturelles • Formulations avancées en nutrition et formulations pour les femmes et axées sur des affections particulières	195
Minéraux		• Magnésium, potassium, calcium, fer et autres minéraux • Divers formats, y compris comprimés, mélanges à boisson, et à libération prolongée	46
Herbes médicinales		• Vaste gamme d'ingrédients, y compris l'échinacée, le ginseng et la canneberge • Préparés pour répondre à diverses préoccupations en matière de santé, y compris la vision • Humeur, santé du foie et système immunitaire	36
Multivitamines		• Une gamme complète de multivitamines préparées spécifiquement en fonction du sexe, de l'âge et des périodes de la vie • Comprend la gamme entière de Jamieson préparée pour fournir toute la dose quotidienne de vitamines recommandée par Santé Canada • Divers formats, notamment gummies, mélanges à boisson, comprimés à croquer et poudres	43
Nutrition sportive		• Protéines, testostérone, produits amaigrissants et produits favorisant la performance pour les athlètes et les culturistes • Comprend la gamme de produits protéinés certifiés végétaliens d'Iron Vegan	68
Toux et rhume		• Produits qui aident à combattre le rhume et la grippe et à diminuer la durée des symptômes • Délicieuses pastilles de zinc de divers arômes qui aident à apaiser le mal de gorge	5

Catégorie de produit	Produits choisis	Description	Nombre de numéros de référence
Soins des articulations		• Divers produits pour aider à prévenir et à gérer les douleurs articulaires • Comprend des produits préparés avec des membranes naturelles de coquilles d'œufs, du collagène et du curcuma • Diverses formules à base de glucosamine dans divers formats, notamment mélanges à boisson, liquides, comprimés et capsules	17
Gestion du poids		• Des produits qui favorisent naturellement la perte de poids, préparés avec des ingrédients naturels comme le thé vert et l'ALC	15

Création de nouveaux produits

La société estime que la création de nouveaux produits fait partie intégrante de sa réussite et après son acquisition par l'actionnaire CCMP en 2014, elle a mis l'accent sur l'innovation pour en faire la pierre angulaire de sa croissance. La société estime que ces efforts ont accéléré le rythme de l'innovation et lui ont permis d'introduire plus rapidement de nouveaux produits sur le marché, lui permettant ainsi de passer du développement de concepts aux ventes dans aussi peu que 12 semaines. En outre, au cours des 20 dernières années, la société a développé plus de 1 300 formulations individuelles. Pour l'exercice 2016, les nouveaux produits lancés au cours des trois dernières années ont représenté 19 % des ventes nationales de la marque Jamieson. En 2017, en réponse à une demande de l'un de ses clients de l'activité de marque, la société lance 20 nouveaux numéros de référence en 12 semaines, du développement de concepts jusqu'à l'expédition. La société croit que son rythme de création et de commercialisation de nouveaux produits lui donne un avantage concurrentiel au sein des catégories et des circuits où elle livre concurrence.

R&D

La société croit avoir acquis une expertise en développement de produits et en R&D de classe mondiale. La société recourt à une démarche en matière de développement des produits axée sur le marché, interfonctionnelle, multidisciplinaire et entrepreneuriale qui lui permet de maintenir son leadership sur le marché et de favoriser la croissance continue de son activité. Participent à ce processus de collaboration la haute direction en donnant des commentaires, son appui et des directives, un groupe de 16 scientifiques dévoués dans divers domaines dont la chimie, la microbiologie, la nutrition et la médecine, les spécialistes de commercialisation de la marque de la société et son équipe des ventes qui fournit les commentaires en temps réel de la part des partenaires de détail de la société.

Les grandes capacités en R&D de la société lui permettent de commercialiser des idées de produits théoriques. Du développement de formules à la création de prototypes, aux essais de stabilité et à l'augmentation de la production, la société croit employer les meilleures pratiques du secteur pour lui permettre d'ajuster le niveau de qualification du procédé selon la complexité du produit et les besoins du client. Même après le développement réussi d'un nouveau produit, la société effectue continuellement une vérification du procédé et l'optimisation du produit pour s'assurer que les normes de qualité les plus élevées soient maintenues et pour repérer les futures occasions d'économie de coûts.

Ce processus de R&D dynamique et collaboratif permet à la société de cerner les tendances du marché et d'y répondre rapidement, et par conséquent, d'introduire rapidement de nouveaux produits sur le marché.

Conseil consultatif scientifique de Jamieson

La société estime que son conseil consultatif scientifique de Jamieson nouvellement créé qui a un mandat axé sur l'innovation améliorera davantage le processus d'innovation de la société. Les membres du conseil consultatif scientifique de Jamieson sont des experts ou des chercheurs dans leurs domaines scientifiques respectifs, qui sont en corrélation avec certains des domaines visés par les principaux produits de la société, y compris la perte de poids, les herbes médicinales, la nutrition à base d'oméga, les produits de nutrition sportive et gastro-intestinaux. Le conseil consultatif scientifique de Jamieson exploitera l'expertise et l'influence de ses membres « poids lourds du secteur » pour aider la société à générer des idées exclusives et lui donner des renseignements sur les produits et les domaines émergents pour la R&D selon les derniers faits nouveaux scientifiques. Les connaissances des membres du conseil et la compréhension qu'ils ont des technologies émergentes dans leur domaine respectif permettront à la société d'obtenir des renseignements qui l'aideront à modeler le développement futur de ses produits.

Les membres actuels du conseil consultatif scientifique de Jamieson sont les suivants :

Nom	Domaine d'expertise	Expérience
Louis J. Aronne, MD, FACP . .	Perte de poids	• Sanford I. Weill. Professeur de recherche sur le métabolisme au Weill-Cornell Medical College; dirige le Center for Weight Management and Metabolic Clinical Research • Fellow de l'American College of Physicians • Vice-président du conseil de l'American Board of Obesity Medicine
Ragupathy Subramanyam	Herbes médicinales	• Curateur du BIO Herbarium du Biodiversity Institute of Ontario et co-directeur du NHP Research Alliance de l'University of Guelph • Ses recherches ont eu une incidence sur les politiques en matière de biodiversité et de commerce international des produits à base d'herbes médicinales au Canada, aux États-Unis, dans l'Union Européenne et en Asie
Bruce Holub	Nutrition à base d'oméga	• Il a été président de la Société canadienne de nutrition et président du groupe de travail sur la nutrition (de la Fondation des maladies du cœur d'Ontario) • Expert en technologie d'oméga • Professeur émérite, Department of Human Health & Nutritional Sciences, University of Guelph
Shawn Talbott	Nutrition sportive	• Fellow de l'American College of Sports Medicine et de l'American College of Nutrition • Auteur d'une centaine d'articles et de plus d'une douzaine de livres sur la nutrition et la forme physique • M.Sc. en sciences de l'exercice de l'University of Massachusetts et doctorat en biochimie nutritionnelle de Rutgers

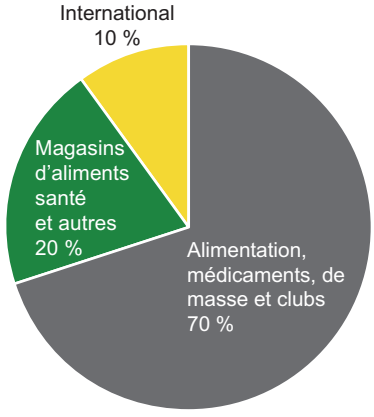
Nom	Domaine d'expertise	Expérience
Ralf Jäeger	Produits gastro-intestinaux	• Inventeur de réputation mondiale d'aliments fonctionnels et de suppléments diététiques et expert en probiotiques • Il a écrit et publié bon nombre d'articles scientifiques évalués par les pairs, des publications sectorielles et des articles pour les médias grand public sur la nutrition sportive ainsi que la santé du cerveau, des articulations, du cœur et de l'intestin • Nutritionniste sportif certifié (CISSN), Fellow de l'International Society of Sports Nutrition (FISSN) et corédacteur et membre du conseil éditorial de JISSN, principal journal scientifique sur la nutrition sportive

Clients et circuits de distribution

Les produits de la société sont largement distribués dans plus de 10 000 points de vente au détail partout au Canada et dans 40 pays dans le monde. La société fabrique des produits sous diverses marques, dont Jamieson, LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan.

La société croit que la marque Jamieson compte parmi les marques de VMS inspirant le plus confiance à l'échelle internationale en raison de sa marque emblématique, de l'accent qu'elle met sur la qualité et du fait qu'elle exerce ses activités dans l'un des marchés de VMS les plus réputés et les mieux réglementés dans le monde. La société estime ces facteurs, conjugués aux installations de fabrication à la fine pointe de la technologie de la société, ont une forte résonance auprès des distributeurs et des détaillants canadiens et internationaux.

La position de leader de la société et la forte reconnaissance de sa marque au Canada aident à solidifier ses liens solides avec les principaux partenaires de détail. La société vend ses produits de marque Jamieson par l'intermédiaire de tous les importants détaillants dans les circuits de l'alimentation, des médicaments, de masse et des clubs au Canada, et elle a été la première marque de suppléments naturels à pénétrer ces circuits au Canada au milieu des années 80. La société vend également ses produits dans les circuits de détail des magasins d'aliments santé, de spécialité et en ligne au Canada, principalement sous les marques LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan. En outre, la société vend ses produits de marque Jamieson à l'échelle internationale en vertu d'arrangements de distribution internationale. La société introduit actuellement les marques LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan dans ses circuits de distribution internationale pour accroître leur portée. La composition des produits des activités ordinaires de l'activité de marque de la société par circuit pour l'exercice 2016 s'établissait ainsi[83] :



[83] Données pro forma pour l'exercice 2016 pour tenir compte des acquisitions de Body Plus et Sonoma comme si elle avait eu lieu le 1er janvier 2016. Les ventes de l'activité de marque ne comprennent pas l'activité de partenariats stratégiques et Sonoma.

Pour bon nombre de ses clients, y compris ses partenaires détaillants de longue date Familiprix, Loblaws et Metro, la société distribue ses produits à la demande de chaque client, par l'intermédiaire de distributeurs comme Kohl & Frisch Ltd., McKesson Corporation et McMahon Distributeur Pharmaceutique Inc.

Un résumé de la présence de la société par circuit suit :

Alimentation

Les marques Jamieson, LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan sont vendues par le circuit de l'alimentation (épicerie). Les produits de marque Jamieson comptent parmi les produits de VMS les plus accessibles et largement offerts dans le circuit d'alimentation partout au Canada et ils sont vendus par des chaînes nationales ainsi que par des magasins d'alimentation régionaux et indépendants. Les produits Jamieson visent le marché de consommation de masse. Les produits de marques LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan sont offerts dans certains magasins d'alimentation hautement ciblés où l'environnement permet de soutenir leur prix élevé. À titre de pionnière dans le segment des VMS du secteur des produits de santé grand public, la société a tissé de solides liens avec ses partenaires détaillants dans le secteur de l'alimentation. Elle est le chef de file pour bon nombre de ses détaillants et a des liens durables avec les plus importants exploitants de magasins d'alimentation au Canada, y compris Loblaws, Metro, Safeway et Sobeys.

Médicaments

Les marques Jamieson, LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan sont vendues par l'intermédiaire du circuit des pharmacies. Les produits de marque Jamieson comptent parmi les produits de VMS les plus accessibles et largement offerts dans ce circuit partout au Canada, et sont vendus à la fois par des chaînes nationales et des pharmacies régionales et indépendantes. Les pharmaciens continuent d'influencer fortement les consommateurs qui recherchent des conseils en matière de nutrition et des recommandations quant aux produits. Jamieson s'emploie à maintenir de solides liens avec les pharmaciens, y compris au moyen de matériel didactique ciblé, de formation et de programmes de mise en marché. Les produits de marques LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan sont offerts dans certaines pharmacies où l'environnement permet de soutenir leur prix élevé. La société a des liens durables avec les principales chaînes de pharmacies au Canada, y compris Jean Coutu, Lawtons, London Drugs, Rexall et Shoppers Drug Mart.

De masse/clubs

La marque Jamieson de la société est aussi vendue par l'intermédiaire des circuits de masse/des clubs. Dans le cadre de sa stratégie, la société ne vend pas ses marques de premier ordre LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan par l'intermédiaire du circuit de masse/des clubs. La société a de solides liens avec les principales chaînes de masse/de clubs au Canada, y compris Walmart et Costco.

Magasins d'aliments santé, détaillants spécialisés et détaillants en ligne

Les marques Jamieson, LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan sont vendues par l'intermédiaire du circuit des magasins d'aliments santé, des détaillants spécialisés et des détaillants en ligne. L'acquisition de Body Plus par la société a grandement augmenté sa présence dans ce circuit à forte marge et hautement fragmenté. Ce circuit est le principal point de vente des marques LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan de la société, et il vise les segments des consommateurs soucieux de leur santé. La société croit que les consommateurs de ce circuit sont prêts à payer un prix élevé pour des formulations et des produits plus spécialisés. Les ventes en ligne à l'échelle nationale de la société sont également incluses dans ce circuit. Les clients de la société du circuit des magasins d'aliments santé, de détaillants spécialisés et de détaillants en ligne comprennent GNC, Popeye's, Purity Life, well.ca et Amazon Canada.

Distribution internationale

À l'heure actuelle, la société vend uniquement les produits de la marque Jamieson à l'échelle internationale. À l'heure actuelle, la société introduit les marques LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan dans son circuit de distribution internationale puisqu'elle estime que cela est essentiel pour augmenter leur valeur. La société vend actuellement ses produits Jamieson à l'échelle internationale en vertu d'arrangements de

distribution visant 40 marchés internationaux à l'extérieur de l'Amérique du Nord, y compris la Chine, Hong Kong, l'Italie, l'Espagne, la Roumanie, la Bulgarie, la Jordanie et Trinité-et-Tobago. Aux termes des arrangements de distribution internationale de la société, Jamieson contrôle et supervise la commercialisation de la marque. Dans chacun des marchés internationaux que dessert la société, la société a enregistré et déposé ses marques de commerce pertinentes et, aux termes de ses arrangements de distribution, ses partenaires de distribution utilisent sous licence la propriété intellectuelle de la société dans le territoire local.

Activité de partenariats stratégiques

En plus de son activité de marque, la société offre des services de fabrication et de développement de produits complets aux termes d'un contrat de fabrication à façon à certaines sociétés et certains détaillants de premier ordre du domaine des produits de santé grand public dans le monde entier, par l'intermédiaire de son activité de partenariats stratégiques. La société choisit les partenariats stratégiques d'après un certain nombre de critères qui comprennent la croissance rentable, la capacité, la géographie, les synergies d'achat et de fabrication ainsi que le potentiel de création de relations à long terme réciproquement avantageuses.

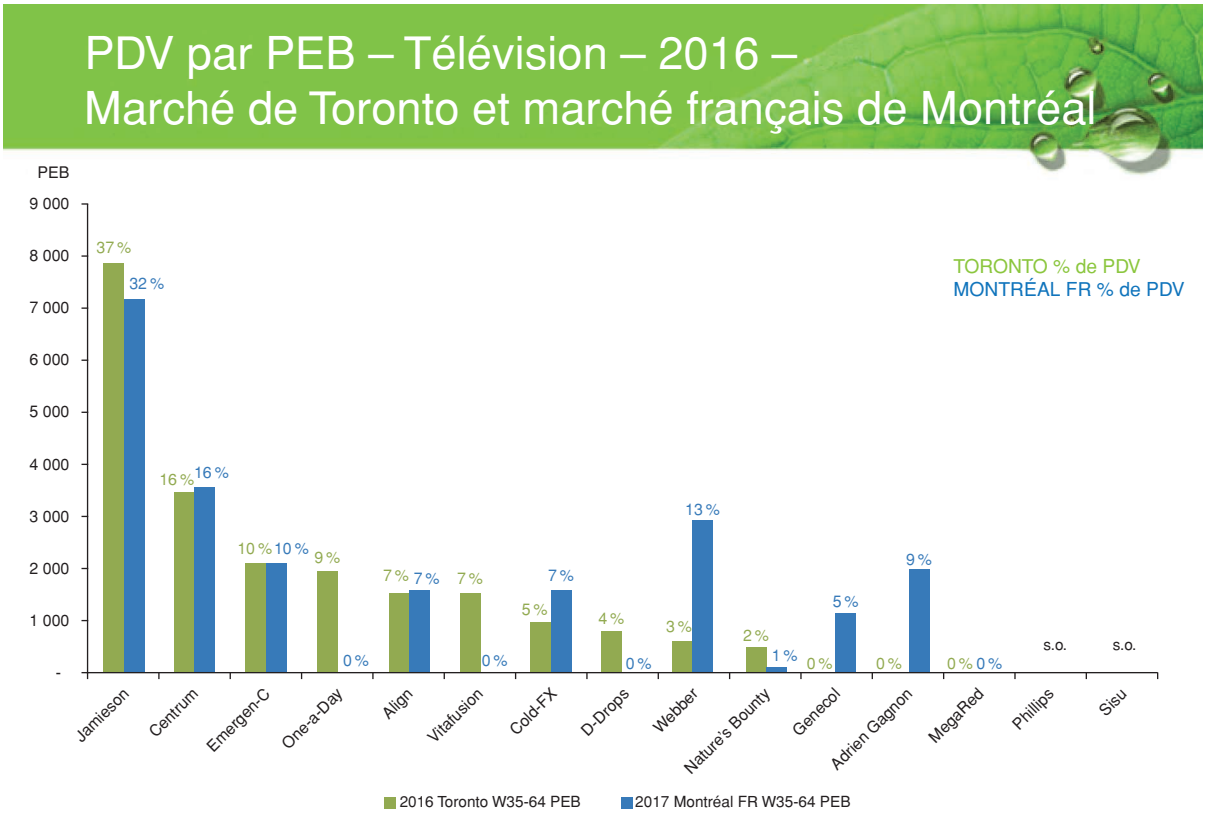
La société offre également à ses clients de l'activité de partenariats stratégiques des services à valeur ajoutée, y compris des conseils de réglementation, des services en matière de distribution et de développement de nouveaux produits et des renseignements sur le secteur. Les clients de l'activité de partenariats stratégiques actuels de la société comprennent plusieurs relations d'affaires durables qui durent depuis plus de 15 ans.

Commercialisation et publicité

Les consommateurs connaissent bien les marques de la société en grande partie grâce à ses importantes dépenses annuelles stratégiques de commercialisation et de publicité au cours de nombreuses années. La société compte environ 38 professionnels de la commercialisation ayant une grande expérience dans la commercialisation des marques. La société recourt à divers supports publicitaires et de commercialisation pour accroître la valeur des marques de la société auprès des consommateurs, pour faire connaître et stimuler la demande de la part des détaillants et des consommateurs pour les produits de la société. Les objectifs de commercialisation fondamentaux de la société sont d'accroître la valeur de la marque à l'échelle internationale et de favoriser la croissance de ventes rentables. Les efforts de commercialisation de la société sont axés sur cinq principaux piliers, notamment i) instaurer la confiance des clients grâce à la qualité, ii) faire connaître aux clients les catégories de produits de la société, iii) élaborer des outils et des plateformes pour favoriser un meilleur engagement des consommateurs, iv) établir une présence en magasin au moyen de présentoirs et d'emballages reconnaissables qui font la promotion d'une expérience de magasinage supérieure et v) stimuler les ventes et les profits grâce à l'innovation.

Comme il est indiqué dans le graphique ci-après, la société a le plus grand nombre d'apparitions à la télévision dont le segment des VMS mesuré par la part des voix en points d'exposition bruts (« **PEB** »)[84]. Les dépenses en commercialisation de la société sont principalement consacrées à la télévision puisque la société estime qu'il s'agit d'une façon efficace de faire connaître rapidement ses produits aux consommateurs.

[84] La part des voix mesure la présence d'une marque et évalue la visibilité dans un média publicitaire pour une période de temps donnée et est représentée en tant que pourcentage des impressions totales.



Source : Numeris TV PPM Data; NLogic CMR Data; par l'intermédiaire de NLogic InfoSys+TVI; du 28 décembre 2015 au 25 décembre 2016.

La société développe davantage la notoriété de sa marque grâce à sa présence grandissante dans les médias numériques ainsi que dans d'autres formes de médias comme la radio, les tiers porte-parole et les médias sociaux. La société a créé un « Carrefour santé » en ligne qui compte actuellement environ 100 000 membres avec lesquels elle partage directement des conseils en santé, de nouveaux produits et des offres spéciales. En 2015, la société a lancé un nouveau site Web afin d'aider à créer la meilleure expérience utilisateur de sa catégorie.

La société effectue des activités de commercialisation pour chacune de ses marques qui visent spécifiquement la clientèle cible dans les régions et les pays où ses produits sont offerts. Par exemple, LVHS utilise des séminaires en personne pour former le personnel des magasins d'aliments santé et les détaillants spécialisés qui peuvent par la suite communiquer directement avec les consommateurs visés. Les produits Precision et Iron Vegan visent les athlètes de haut niveau ou en devenir ou les autres consommateurs qui ont un style de vie actif et qui recherchent des produits innovateurs préparés par des professionnels et hautement spécialisés alors que les produits Progressive visent principalement les particuliers qui recherchent des formulations auprès de naturopathes et d'experts en nutrition. La commercialisation des produits LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan vise principalement les magasins d'aliments santé et les détaillants spécialisés où les clients s'attendent à obtenir des renseignements détaillés et des recommandations. La société complète cette commercialisation avec des sites Web propres aux marques qui offrent des détails exhaustifs sur les produits et annoncent de nouveaux produits et des promotions. Les sites Web des marques de la société comprennent jamiesonvitamins.com, jamiesonvitamins.com.cn, vitaminesjamieson.com, progressivenutritional.com, progressivesport.ca, ironvegan.ca, healthyimmunity.com et precisionsupplements.ca. Les renseignements qui figurent dans les sites Web des marques de la société ou auxquels on peut accéder par ceux-ci ne font pas partie intégrante du présent prospectus.

Chaîne d'approvisionnement et activités

La société dispose d'un processus de fabrication à étapes multiples axé sur la demande et très flexible qui vise à maximiser l'efficience, à garantir l'assurance de la qualité et à veiller à ce que les produits soient produits conformément aux bonnes pratiques de fabrication actuelles et aux lignes directrices strictes de Santé Canada.

Achat et approvisionnement — Matières premières

La société a développé une solide chaîne d'approvisionnement globale qui repose sur des liens durables. La majorité des fournisseurs de la société travaillent avec elle depuis plus de 10 ans. La société achète ses ingrédients à près de 200 fournisseurs d'emballages et de matières premières de grande qualité dans le monde. En 2016, les dix principaux fournisseurs de la société comptaient pour environ 50 % de ses achats. Les fournisseurs éventuels sont soumis à un processus d'évaluation rigoureux par le service de l'assurance de la qualité de la société qui comporte, entre autres choses, des contrôles de toutes les sources pertinentes de contamination dans la chaîne d'approvisionnement des matières premières, y compris les pesticides, les métaux lourds, le biphenyl polychloré, les dioxines, les antibiotiques ou les autres contaminants. Les ingrédients végétaux sont soumis à une vérification de l'ADN pour vérifier l'identité de la source déclarée au niveau de l'espèce. La société croit que ce processus d'approvisionnement et son réseau diversifié de fournisseurs lui permettent d'obtenir de façon économique les ingrédients les plus purs et puissants.

Les matières et les intrants de la société proviennent habituellement de sources multiples. Leur prix peuvent toutefois faire l'objet de fluctuations. La société a mis sur pied un processus concurrentiel pour bloquer les prix annuellement afin d'éviter les augmentations du prix des matières premières à court terme. La conclusion de contrats d'une durée d'un an de la société visant les matières premières à des prix fixes lui offre du temps supplémentaire pour gérer les augmentations de prix et limiter l'érosion des marges i) en trouvant des sources supplémentaires d'approvisionnement à des prix inférieurs, ii) en reformulant les produits, ou iii) en augmentant les prix de ses produits. La société croit disposer d'un approvisionnement en matières et en intrants adéquat pour répondre à la demande existante et à la croissance prévue. Les relations avec les fournisseurs sont en constante évolution. La société croit demeurer concurrentielle en ayant de nombreux fournisseurs pour la plupart des intrants et qu'en cas de changement nécessaire, la société sera en mesure de changer de fournisseurs sans interruption importante des activités. En plus, l'activité de partenariats stratégiques de la société s'effectue en vertu de contrats à court terme qui lui permettent habituellement de transmettre directement les augmentations de prix des matières premières aux clients de son activité de partenariats stratégiques.

Fabrication et distribution

Toutes les fonctions de chaînes d'approvisionnement et de distribution/d'entreposage, de R&D, de contrôle de la qualité et de fabrication de la société pour ses produits de la marque Jamieson s'effectuent à partir de trois installations spécialisées de grande qualité situées à Windsor, en Ontario. Les installations qui produisent les comprimés et les gélules sont autorisées par Santé Canada à titre de fabricant pharmaceutique par la Direction générale des produits de la santé et des aliments et surpassent les exigences pour les produits de santé naturels prévues par le *Règlement sur les produits de santé naturels* (voir « *— Conformité à la réglementation et certifications* » et « *Questions d'ordre réglementaire* »). La société croit que peu de fabricants de suppléments en Amérique du Nord ont reçu cette distinction. En outre, la société détient aussi une licence d'exploitation délivrée par la Direction des produits de santé naturels et sans ordonnance aux termes du *Règlement sur les produits de santé naturels*. Le centre de distribution et les bureaux administratifs de l'entreprise de LVHS sont situés à Burnaby, en Colombie-Britannique, l'installation de fabrication et de distribution des entreprises de Body Plus et Sonoma est située à Toronto, en Ontario et un deuxième entrepôt de distribution est situé à Burnaby, en Colombie-Britannique. Certains produits choisis ayant des volumes inférieurs ou qu'il n'est pas avantageux d'un point de vue économique pour la société de fabriquer elle-même sont donnés en sous-traitance par la société à des tiers fabricants qui respectent les normes de qualité de la société.

Installations de fabrication, de distribution et d'entreposage de la société

	Emplacement	Principales statistiques	Fonction

Laboratoires Jamieson	Windsor (Ontario)	• ~121 000 pieds carrés
		• ~313 employés
		• Capacité (en doses) :
		  • Mélange : 4,5 bn
		  • Compression / remplissage : 3,5 bn
		  • Emballage : 39,0 mm
			• Agit à titre de siège social des activités de fabrication des produits Jamieson et LVHS
			• Produit des comprimés, des capsules et des liquides
			• Exerce des activités de R&D, d'emballage et accueille des activités pour l'activité de partenariats stratégiques

International Nutrient	Windsor (Ontario)	• ~72 000 pieds carrés
		• ~142 employés
		• Capacité (en doses) :
		  • Préparation : 5,0 bn
		  • Encapsulation : 2,7 bn
			• Produit des gélules Jamieson et LVHS de divers formats et tailles sous forme liquide, semi-solide et solide en suspension
			• Exerce des activités de mise en lot

Centre de distribution de Jamieson	Windsor (Ontario)	• ~101 000 pieds carrés • ~53 employés • Entreposage : ~100 000 pieds carrés	• Centralise l'entreposage et la distribution de tous les produits de marque Jamieson • Offre des services d'entreposage et de distribution aux clients de l'activité de partenariats stratégiques

Installation de fabrication de Body Plus et Sonoma	Toronto (Ontario)	• ~102 000 pieds carrés
		• ~66 employés
		• Capacité (en doses) :
		  • Dosage / mélange : 2,9 mm
		  • Remplissage — poudre : 2,5 mm
		  • Encapsulation : 0,3 mm
		  • Emballage de capsules : 5,7 mm
		• Entreposage : ~77 500 pieds carrés
			• L'installation assure les services de pesage, de dosage et de mélange, d'encapsulation, de remplissage et d'emballage pour tous les produits fabriqués Body Plus
			• La capacité excédentaire est utilisée pour desservir les clients de l'activité de partenariats stratégiques de Sonoma en qualité de fabriquant à façon supérieure pour divers clients sous marques privées

Entrepôt de distribution de Body Plus	Burnaby (C.-B.)	• ~9 000 pieds carrés • Entreposage : ~8 000 pieds carrés	• Centre d'entreposage et de distribution de l'Ouest canadien pour les produits Body Plus et Sonoma

	Emplacement	Principales statistiques	Fonction
Centre de distribution de LVHS	Burnaby (C.-B.)	• ~10 000 pieds carrés	• Centre d'entreposage et de distribution de l'Ouest canadien pour les produits LVHS

Laboratoires Jamieson — Windsor (Ontario)

L'installation de Laboratoires Jamieson à Windsor, en Ontario, est la principale installation de fabrication de comprimés de la société. L'installation se compose de cinq aires de fabrication distinctes (trois pour les comprimés et les capsules, une pour l'enrobage en continu et une pour les liquides), d'une aire d'emballage des produits finis et en vrac avec deux locaux d'entreposage d'étiquettes et d'une aire d'entreposage de matières premières et de comprimés en vrac avec des quais de déchargement et d'expédition. L'installation fonctionne à raison de trois quarts de travail par jour, cinq jours par semaine. La société met à jour régulièrement ses équipements et l'infrastructure de l'installation pour augmenter davantage la capacité et l'efficience.

International Nutrient — Windsor (Ontario)

International Nutrient Technologies Limited (« **International Nutrient** ») est le fabricant en propriété exclusive de la société qui fabrique des capsules molles de diverses formulations pour les produits de marque Jamieson et l'activité de partenariats stratégiques de la société. L'installation jouit du soutien de laboratoires, logistique et administratif des Laboratoires Jamieson. La société a conçu l'installation avec des technologies et des pratiques pour soutenir une production de masse à fort volume avec de strictes normes en matière de qualité et d'efficience. L'installation fonctionne à raison de quatre quarts de travail par jour, sept jours par semaine.

Centres de distribution de Jamieson et de LVHS — Windsor (Ontario) et Burnaby (Colombie-Britannique)

Le centre de distribution de Jamieson est l'endroit où s'effectuent l'entreposage et la distribution de tous les produits de marque Jamieson et du stock de produits finis de son activité de partenariats stratégiques. L'installation offre entre autres des services d'entreposage et de distribution à des tiers détaillants qui fournissent des services d'emballage et de distribution directement aux magasins.

Le centre de distribution de LVHS est le siège social, le centre d'entreposage et de distribution des produits de marque LVHS.

Installations de Body Plus et Sonoma — Toronto (Ontario) et Burnaby (Colombie-Britannique)

Body Plus et Sonoma exercent leurs activités à partir du siège social et installation de distribution et de fabrication de pointe à Toronto, en Ontario. Le site héberge le laboratoire de R&D de Body Plus, qui sert à la formulation des produits, à l'analyse et à la vérification des matières premières, à l'interaction avec les clients sur les lieux et au développement de prototypes. Plus de 70 % des produits de Body Plus sont produits à l'interne par Sonoma et les produits restants, soit les produits de probiotiques et d'huiles de poisson, sont produits par des tiers fabricants dont les normes de qualité respectent les exigences de la société. L'installation de fabrication dispose d'une vaste gamme de capacités ce qui fait en sorte que l'impartition de la production est à son niveau minimum. Sonoma utilise la capacité de fabrication excédentaire pour fabriquer des suppléments nutritifs pour sportifs pour divers clients sous marques privées. L'installation fonctionne à raison de deux quarts de travail par jour, cinq jours par semaine. La marque exploite également un entrepôt de distribution à Burnaby, en Colombie-Britannique, ce qui permet à la société d'atteindre les principaux centres démographiques de l'Ouest canadien en un seul jour.

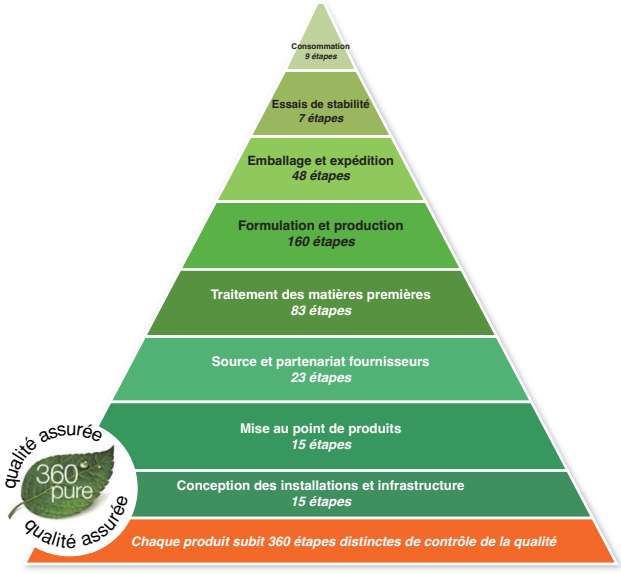
Contrôle de la qualité

La société a adopté une démarche globale en matière de systèmes de contrôle de la qualité, de laboratoire et de réglementation pour s'assurer que ses produits et installations excèdent les normes mises en œuvre par Santé Canada et exigées par les bonnes pratiques de fabrication. En 2008, la société a créé son programme 360 Pure, un protocole d'assurance de la qualité complet pour tous les produits de son activité de marque. En outre, elle compte de nombreux services qui se consacrent à l'audit, à la conformité, à la réglementation et à la qualité pour s'assurer que tous les ingrédients soient traçables et que tous les produits présentent la pureté, l'activité, la force, la composition, et la durée de vie indiquées sur l'étiquette du produit final.

360 Pure

Le programme 360 Pure représente l'engagement de la société envers le contrôle de la qualité. Conformément au programme, chaque produit subit jusqu'à 360 étapes distinctes rigoureuses de contrôle de la qualité. Ce processus garantit que seuls les ingrédients provenant de ressources de grande qualité sont utilisés dans chaque produit que la société produit. 360 Pure suit, évalue et documente les ingrédients dans le cycle de vie entier des produits pour garantir la pureté absolue des produits. Pendant la fabrication, les machines font l'objet de nettoyage, de calibration et d'essais diagnostiques de routine pour garantir la précision tout au long de la production. Les divers processus du programme 360 Pure sont résumés ci-après :

Protocole d'assurance de 360 Pure



Conformité à la réglementation et certifications

La société estime que l'ensemble de ses produits et installations excèdent les normes mises en œuvre par Santé Canada et requises par les bonnes pratiques de fabrication. La société a de solides liens avec Santé Canada et elle compte parmi les premiers fabricants de VMS à avoir travaillé en collaboration avec Santé Canada afin d'obtenir des numéros de produits naturels (« **NPN** ») pour certains de ses produits avant que cela ne devienne obligatoire en vertu du *Règlement sur les produits de santé naturels*. La société a fait partie d'un groupe de conseillers du secteur qui a conseillé Santé Canada dans le cadre de l'élaboration du *Règlement sur les produits de santé naturels* et la société continue de collaborer activement avec Santé Canada à titre de principal conseiller du secteur pour élever les normes de réglementation afin de garantir la sécurité et l'intégrité du secteur des produits de santé naturels.

La société croit que Jamieson constitue l'un des deux seuls fabricants autorisés par la TGA au Canada. La TGA fait part de la conformité de la société à un ensemble rigoureux de normes au ministère de la Santé du gouvernement de l'Australie qui régit les produits thérapeutiques.

Caractère saisonnier

La santé et le mieux-être constituent habituellement une préoccupation tout au long de l'année pour les consommateurs de la société. Toutefois, certains produits, comme les médicaments contre le rhume et la toux, présentent une demande sensiblement plus élevée au cours des mois d'automne et d'hiver. En outre, les ventes des produits de l'activité de marque de la société au Canada, plus particulièrement ses produits de marque Jamieson et LVHS, ont tendance à être supérieures au cours des troisième et quatrième trimestres de son exercice, le troisième trimestre affichant les deuxièmes meilleures ventes, 5 à 10 % plus élevées en moyenne, que la moyenne des deux premiers trimestres de la société, et le quatrième trimestre affichant les meilleures ventes jusqu'à 5 % plus élevées en moyenne que celles du troisième trimestre.

Concurrence

Le marché des produits de VMS et de nutrition sportive est hautement concurrentiel. La concurrence directe de la société se compose de sociétés canadiennes et multinationales ouvertes et fermées qui ont tendance à être hautement fragmentées en termes de couverture géographique du marché et de catégories de produits. Dans bon nombre de catégories de produits de la société, celle-ci livre concurrence non seulement à des produits de marque qui sont largement publicisés, mais aussi à des produits vendus sous marques privées. Compte tenu de la vaste gamme de produits de la société par rapport à ses concurrents, de sa marque emblématique, de ses importantes capacités d'innovation et de sa fabrication de grande qualité, la société estime être bien positionnée pour tirer profit des tendances à long terme favorables dans les segments des VMS et de la nutrition sportive. Les connaissances pointues, l'expertise et les certifications requises pour la production de produits de VMS et de nutrition sportive constituent une importante entrave à l'accès au marché pour les nouveaux concurrents. De nombreuses sociétés des segments de VMS et de la nutrition sportive du secteur des produits de santé grand public qui livrent concurrence à la société vendent des produits aux détaillants, y compris aux détaillants des circuits de l'alimentation, des médicaments, de masse et des clubs.

La marque Jamieson détient une part du marché de premier rang de 25 % dans les catégories regroupées de VMS où elle livre concurrence dans les circuits de distribution d'aliments, de médicaments et de masse au Canada[85]. La part du marché canadien de la société est d'au moins 2,5 fois celle de son concurrent le plus près[86]. La société livre concurrence à bon nombre d'autres sociétés et marques de VMS, notamment Centrum, Nature's Bounty, Align et Emergen-C.

Le marché des produits de nutrition sportive au Canada est hautement fragmenté. Dans le segment de la nutrition sportive, les marques Body Plus de la société livrent concurrence à un certain nombre de marques et de sociétés, notamment, Muscle Tech, Magnum, Allmax, Revolution Nutrition et Nutrabolics.

À l'échelle internationale, la concurrence de la société varie selon les marchés et la société a adopté une démarche stratégique pour pénétrer les marchés internationaux, qui comprend l'évaluation de certains facteurs dans chaque marché comme le caractère concurrentiel, l'établissement des prix, le potentiel de croissance, le cadre réglementaire et la propension à être attiré par des marques étrangères.

Marques de commerce et propriété intellectuelle

La société estime que sa propriété intellectuelle a une valeur importante et a contribué sensiblement à la réussite de son entreprise. La société a développé les marques de commerce déposées qu'elle utilise dans le cadre de son activité, plus particulièrement à l'égard de ses marques et noms de produits. La société est propriétaire d'un grand nombre de marques de commerce (243 au total, dont 170 au Canada et 73 à l'extérieur du Canada) qui sont enregistrées ou déposées auprès de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, du Patent and Trademark Office des États-Unis ou des organismes pertinents en Bulgarie, en Chine, en Colombie, à Hong Kong, en Israël, en Italie, au Japon, en Jordanie, au Koweit, au Liban, en Lettonie, en Lituanie, au Monténégro, à Oman, en Serbie, en Slovaquie, en Slovénie, en Corée du Sud, au Soudan, en Syrie, à Taiwan, à Trinité-et-Tobago et aux Émirats arabes unis, le cas échéant. L'enregistrement ou le dépôt d'une marque de commerce permet à son propriétaire enregistré d'empêcher l'utilisation non-autorisée d'une marque de

[85] Source : Données du marché de Nielsen pour les 52 semaines se terminant le 4 février 2017 d'après le volume des ventes en dollars.

[86] Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

commerce déposée ou enregistrée relativement à un produit semblable dans les mêmes circuits de distribution par un tiers du pays d'enregistrement ou de dépôt respectif.

Les marques de commerce de la société sont de précieux actifs qui renforcent le caractère distinctif de sa marque. Les enregistrements ou dépôts courants de ces marques de commerce sont en vigueur pour des périodes variables et peuvent être renouvelés périodiquement pourvu que la société, à titre de propriétaire enregistré, respecte toutes les exigences de renouvellement applicables, y compris, au besoin, l'utilisation continue des marques de commerce relativement à des biens semblables.

En plus de la protection des marques de commerce, la société a deux brevets en instance aux États-Unis et un au Canada et une quatrième « famille » d'applications en développement. En outre, la société est propriétaire d'environ 250 désignations URL. La société compte également sur une expertise, des recettes et des formulations exclusives non brevetées, de l'innovation continue et d'autres secrets commerciaux, qu'elle protège soigneusement, pour élaborer et maintenir sa position concurrentielle dans les segments de VMS et de la nutrition sportive du secteur des produits de santé grand public.

Responsabilité sociale de l'entreprise

Jamieson maintient une norme élevée de rendement au chapitre de la sécurité, de la santé, de l'environnement et de la collectivité. Des initiatives récentes en ce sens comprennent les suivantes :

- La société appuie Vitamin Angels, organisme de charité qui aide les populations à risque et dans le besoin, en particulier les femmes enceintes, les nouvelles mères et les enfants de moins de cinq ans, à avoir accès à des vitamines et à des minéraux d'une importance cruciale, voire vitale, dans plus de 50 pays dont les États-Unis et le Canada. En 2015 et en 2016, le partenariat appelé « Partageons la santé » a contribué à offrir à un million d'enfants dans le monde entier les vitamines essentielles à leur croissance et à leur développement. En 2017, un don d'entreprise a été versé en appui aux initiatives de Vitamin Angels dans le monde et d'autres occasions de partenariat pour 2018 sont actuellement à l'examen.
- La société a installé des panneaux solaires sur les toits de deux de ses installations de fabrication à Windsor, en Ontario, qui génèrent 1 000 kilowattheures d'énergie par année, ce qui empêche la production de 464 tonnes de dioxyde de carbone chaque année et équivaut à planter 36 630 arbres.
- Les produits de marque Jamieson utilisent des bouteilles et des capuchons de suppléments entièrement recyclable. La société utilise également du carton recyclé et recyclable, ce dernier comptant pour 40 % des déchets de la société déroutés des sites d'enfouissement.
- En 2015, la société a changé 7 800 ampoules à incandescence dans ses installations de Windsor pour les remplacer par des ampoules DEL, ce qui a donné lieu à une économie d'énergie de 793 883 kilowattheures par année et équivaut à planter 424 acres d'arbres.
- En 2010, Jamieson a pris un engagement de 10 ans envers l'Office de protection de la nature de la région d'Essex pour naturaliser un aménagement paysager historique. Conformément à cet engagement, 72 000 arbres et buissons seront plantés le long de la rive du lac Érié en vue de revitaliser un terrain boisé de 121 acres. Cet effort permettra de compenser environ 10 ans de consommation de fibres de bois dans tous les aspects des activités de Jamieson et permettra d'améliorer sans cesse l'environnement au profit du public pendant plusieurs années à venir.

Questions d'ordre réglementaire

Généralités

Au Canada et dans les autres territoires où la société exerce ses activités, elle est assujettie aux lois et aux règlements applicables à quelque entreprise qui participe à la formulation, à la production et à la distribution de produits de santé grand public, notamment la réglementation relative aux produits de santé naturels, la législation régissant la publicité, la réglementation sur la protection des consommateurs, la législation environnementale, la législation régissant l'exploitation d'entrepôts et la législation en matière d'emploi et de main-d'œuvre. Les produits de la société sont vendus à l'extérieur du Canada et sont assujettis aux droits, traités et divers accords commerciaux ainsi qu'aux lois visant l'importation de biens de consommation. La société

surveille l'évolution de ces lois, règlements, traités et accords, et estime respecter à tous égards importants toutes les lois applicables.

Règlement sur les produits de santé naturels

Tant sur le marché national que sur les marchés étrangers, la formulation, la fabrication, l'emballage, la manutention, la distribution, l'importation, l'exportation, la concession de licences, la vente et l'entreposage des produits de la société sont assujettis à un grand nombre de lois, de règlements gouvernementaux, de décisions administratives, de décisions judiciaires et de contraintes analogues. Ces lois, règlements et autres contraintes peuvent exister aux paliers fédéral, provincial et/ou local au Canada et à tous les paliers de gouvernement des territoires étrangers. Aucune réglementation uniforme ne s'applique actuellement aux produits de santé naturels dans le monde.

Au Canada, les produits de santé naturels sont régis par le *Règlement sur les produits de santé naturels* en application de la *Loi sur les aliments et drogues*, lequel règlement est entré en vigueur en 2004. La société a fait partie d'un groupe de conseillers du secteur qui a conseillé Santé Canada dans le cadre de l'élaboration du *Règlement sur les produits de santé naturels* et la société continue de collaborer activement avec Santé Canada en tant que membre d'un groupe de conseillers du secteur pour élever les normes de réglementation afin de garantir la sécurité et l'intégrité du secteur des produits de santé naturels.

Le *Règlement sur les produits de santé naturels* comporte des exigences visant la fabrication, l'emballage, l'étiquetage, l'entreposage, l'importation, la distribution et la vente de produits de santé naturels au Canada. Conformément à ce règlement, tous les produits de santé naturels doivent avoir une licence de mise en marché avant de pouvoir être vendus au Canada. Pour obtenir une licence de produit, les demandeurs doivent fournir à Santé Canada des renseignements détaillés sur le produit, y compris des renseignements sur les ingrédients médicinaux, la source, la dose, l'activité, les ingrédients non médicinaux et l'usage recommandé. Lorsque Santé Canada a évalué un produit et a établi son innocuité, son efficacité et sa grande qualité, Santé Canada délivre une licence et un NPN de huit chiffres, qui doit figurer sur l'étiquette du produit. La présentation de ce NPN sur les étiquettes de produits de santé naturels indique aux consommateurs que le produit a été examiné et approuvé par Santé Canada.

En outre, tous les fabricants, emballeurs, étiqueteurs et importateurs de produits de santé naturels doivent avoir une licence d'exploitation délivrée par Santé Canada. Pour obtenir une licence d'exploitation, les demandeurs sont tenus de conserver des registres de distribution appropriés, de mettre en place des procédures pour le rappel, la manipulation, l'entreposage et la distribution de leurs produits et ils doivent être capables de démontrer qu'ils respectent les bonnes pratiques de fabrication.

La société a reçu les NPN requis pour tous ses produits. Elle détient également toutes les licences d'exploitation requises par Santé Canada, les certifications de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et les licences d'importation pour tous ses centres de fabrication et de distribution.

Santé Canada met actuellement à jour le *Règlement sur les produits de santé naturels* et la société participe aux consultations publiques à cet égard qui ont lieu actuellement partout au Canada. La société donne des commentaires dans des forums publics en plus de participer à des réunions en personne avec des membres du parlement fédéral partout dans le pays.

Dans certains marchés étrangers, la demande est de plus en plus forte pour augmenter la réglementation des produits de santé naturels. La société estime que la réglementation canadienne en matière de VMS figure parmi les plus rigoureuses à l'échelle internationale et que, étant donné que la société exerce actuellement ses activités conformément à ces normes élevées, un resserrement de la réglementation dans les territoires étrangers lui permettrait de jouir d'une bonne position afin d'accroître les ventes dans de tels territoires.

Installations

Les installations de fabrication, de distribution et d'entreposage de la société sont situées à Windsor (Ontario), à Scarborough (Ontario) et à Burnaby (Colombie-Britannique) (voir « *Fabrication et distribution* »). Le siège social de la direction et des services administratifs et des ventes est situé à Toronto (Ontario) et le siège social des marques Body Plus et Sonoma de la société est situé à Scarborough (Ontario).

Employés

Au 1er mai 2017, la société comptait 377 employés salariés dans les fonctions suivantes : administration (31), ressources humaines (10), technologie de l'information (8), logistique (37), fabrication à façon (7), activités (17), ventes (104), R&D (23), commercialisation (38), finances (21), réglementation et assurance de la qualité (32), contrôle de la qualité (33), micro ingénierie (12) et validations scientifiques et techniques (4). Parmi ces employés, 91 font partie de la direction et 286 ne font pas partie de la direction. Au 1er mai 2017, la société comptait également 408 employés rémunérés à l'heure dans les fonctions suivantes : production (288 (139 syndiqués)), entreposage (91 (53 syndiqués)), ventes (2), qualité (1), administration (6), service à la clientèle (1) et entretien (19 (tous syndiqués)).

La convention collective actuelle conclue avec la section locale 195 d'Unifor visant les employés des établissements de Windsor de la société a été renouvelée, après un arrêt de travail temporaire de un jour, le 28 février 2017 pour une durée de quatre ans. À l'heure actuelle, les relations de travail sont bonnes.

Systèmes d'information

Les systèmes technologiques de la société fournissent d'importantes données financières et d'exploitation à la direction, y compris à l'égard des commandes de produits de façon exacte et en temps opportun et de la gestion des stocks. En outre, ces systèmes offrent des outils de communication, de déclaration et de gestion d'entreprise en temps réel.

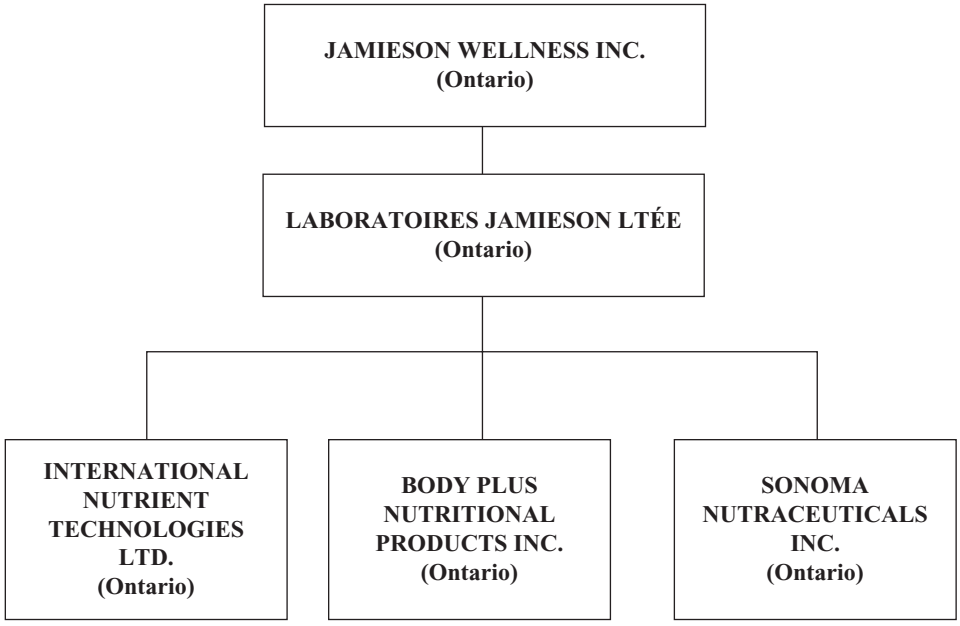
La société continue de mettre à jour ses systèmes d'information et à instaurer de nouvelles technologies pour faciliter sa croissance continue et soutenir son entreprise. En 2016, la société a conclu un partenariat avec une société chef de file dans le domaine de la gestion des données afin de créer un logiciel personnalisé qui est configuré pour enregistrer et stocker les renseignements financiers d'une manière spécifique à son activité, lui permettant d'obtenir de l'information sur les points de vente et des renseignements pointus d'une manière visuellement intéressante. En 2016, la société a travaillé de concert avec un important fournisseur de solutions analytiques pour un aperçu sur ses dépenses de publicité, ses promotions concurrentielles et l'établissement des prix dans les divers circuits. Un système de gestion des promotions commerciales a été mis en œuvre à compter de 2016 et permettra à la société de planifier, de réaliser et d'analyser les dépenses de commercialisation. Ces mises à jour et autres investissements devraient augmenter l'efficience et soutenir la croissance de la société.

Renseignements sur la société et structure

Jamieson a été fondée en 1922. En 2014, l'actionnaire CCMP a fait l'acquisition de Jamieson et, relativement à cette acquisition, Jamieson Intermediate Holdings Ltd. a été constituée en vertu de la *Business Corporations Act* (Colombie-Britannique) le 24 janvier 2014. Le 4 mai 2017, la dénomination de la société a été changée de « Jamieson Intermediate Holdings Ltd. » pour « Jamieson Wellness Inc. ». Dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture, la société a été ou sera prorogée en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario).

Le principal établissement de la société est situé au 2 St. Clair Avenue West, Toronto (Ontario) M4V 1L5 et son siège social est situé au 550 Burrard Street, bureau 2900, Vancouver (Colombie-Britannique) V6C 0A3.

L'organigramme qui suit présente les filiales en propriété exclusive importantes de la société (y compris le territoire de constitution ou de prorogation des diverses entités, après la réalisation des modifications de la composition du capital préalables à la clôture) :



Jamieson livre concurrence principalement dans les segments des VMS et de la nutrition sportive du secteur plus général des produits de santé grand public. La taille du marché des VMS et de la nutrition sportive en Amérique du Nord en 2016 est estimée à 29 milliards de dollars US et à 8 milliards de dollars US, respectivement, selon Euromonitor. Bien que la société livre actuellement concurrence dans ces segments, elle est d'avis que sa stratégie de croissance lui offre des occasions d'accès aux autres segments du marché de l'industrie des produits de santé grand public en général[87], laquelle a une taille de marché global d'environ 71 milliards de dollars US en Amérique du Nord. Le marché canadien des produits de santé grand public est estimé à 4 milliards de dollars US[88].

Les tendances macro-économiques sont le moteur de la croissance du secteur des produits de santé grand public

Il est prévu que bon nombre de tendances de consommation et démographiques contribueront à la solide croissance du secteur des produits de santé grand public, notamment le segment des VMS et de la nutrition sportive.

Tendance importante en matière de santé et de mieux-être

Les consommateurs sensibilisés aux questions de santé ont un intérêt de plus en plus poussé à prendre leur santé en main, ce qui pousse ces consommateurs à faire de l'activité physique et à consommer des aliments plus nutritifs. La société est d'avis qu'une prise de conscience relative aux principes de nutrition, de mieux-être et de condition physique sont à un niveau record dans l'ensemble des groupes d'âge et des populations. Dans le cadre de cette tendance, les produits qui contribuent à améliorer la santé et le mieux-être, comme certaines vitamines et suppléments, ont vu leurs taux d'adoption augmenter[89].

La tendance importante a été le moteur d'une augmentation dans le nombre et le type de produits disponibles aux consommateurs pour promouvoir des modes de vie sains. Cette augmentation s'est composée à la fois de la reformulation des catégories de produits existants et de l'introduction de nouveaux produits dans le secteur. En outre, avec une sélection et une variété grandissantes qui permettent d'attirer une plus grande base d'utilisateurs, les produits sont de plus en plus adaptés aux besoins et aux attributs spécifiques des consommateurs.

L'augmentation du revenu disponible aux consommateurs, particulièrement dans les marchés émergents, pour les achats discrétionnaires et une augmentation de la reconnaissance de la recherche scientifique confirmant les avantages des produits de soins de santé et de mieux-être constituent la force motrice de l'augmentation de la consommation des produits de soins de santé et de mieux-être.

Population vieillissante

En raison de l'augmentation de l'espérance de vie en Amérique du Nord, la proportion de la population âgée de plus de 65 ans devrait augmenter de 15 % en 2015 à 21 % d'ici 2030, selon Statistique Canada et le Census Bureau des États-Unis. Selon Mintel Group, l'utilisation régulière d'une variété de suppléments augmente avec l'âge. En effet, 47 % de la population canadienne âgée de 18 à 24 ans prend des suppléments comparativement à 76 % de la population âgée de 65 ans ou plus. En outre, à l'échelle mondiale, les produits de VMS ont le plus haut taux de pénétration chez les adultes américains, avec plus du deux tiers de tous les adultes qui prennent ces produits[90]. Selon le rapport des Nations Unies — Vieillissement de la population mondiale : 1950-2050, dans les régions développées du monde, près d'un cinquième de la population était âgé de 60 ans ou plus en 2000. D'ici 2050, cette proportion devrait atteindre un tiers[91].

---

87 Le secteur des produits de santé grand public, comme il est défini par Euromonitor, constitue le regroupement des produits de bien-être, de gestion du poids, de nutrition sportive et des VMS en vente libre.

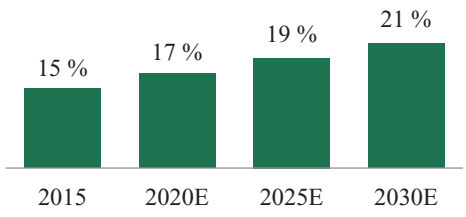
88 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

89 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

90 Source : Council for Responsible Nutrition.

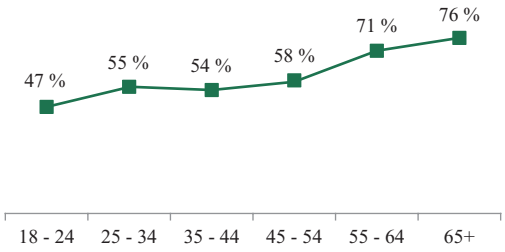
91 Source : Vieillissement de la population mondiale : 1950-2050; New York : Department of Economic and Social Affairs Population Division, Nations Unies, 2002.

Population nord-américaine — Prévision (% âgé de plus de 65 ans)



Source : Statistique Canada et Census Bureau des États-Unis

Pourcentage de consommation des vitamines ou des suppléments par des Canadiens de 18 ans et plus qui consomment des vitamines ou des suppléments au moins une fois par semaine



Source : Mintel Group Ltd., Healthy Lifestyles, juillet 2014

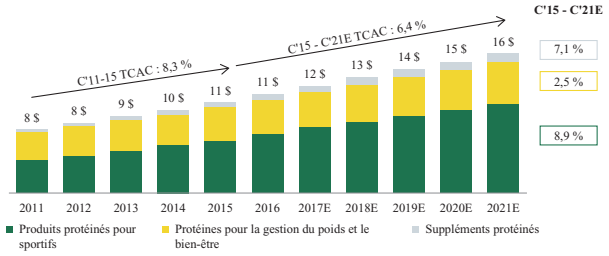
Les consommateurs avertis exigent la corroboration scientifique et l'assurance de qualité

Au fur et à mesure que des découvertes scientifiques sont faites et que de nouvelles découvertes relatives aux produits de santé sont mises en marché, les consommateurs privilégient de plus en plus la consommation de produits ayant des ingrédients de plus haut niveau de qualité et des avantages prouvés pour la santé. Le programme 360 Pure exclusif de la société constitue un protocole d'assurance de la qualité complet vise des questions comme d'assurer la traçabilité et l'origine naturelle des ingrédients. La société estime que ce programme positionne Jamieson de manière favorable pour répondre aux préférences en constante évolution des consommateurs, particulièrement en raison du fait que les consommateurs sont devenus plus avertis, qu'ils examinent les étiquettes de produits et qu'ils cherchent de l'information sur les produits en ligne. D'après l'expérience de la société, la société estime que les consommateurs communiquent de plus en plus avec les fabricants pour obtenir des garanties et des confirmations, leur posant des questions poussées quant à la formulation des produits et à leurs prétentions. Selon le Nutrition Business Journal, la preuve scientifique a été un facteur déterminant pour l'augmentation de la consommation de probiotiques, une catégorie qui, selon Euromonitor, a connu l'un des taux de croissance les plus élevés dans le segment des suppléments de VMS entre 2011 et 2015 avec un TCAC d'environ 22,2 %. La consommation de probiotiques devrait continuer à croître à un TCAC de 10,0 % de 2015 à 2021 selon les données d'Euromonitor.

Augmentation de la demande pour les protéines dans les suppléments nutritionnels

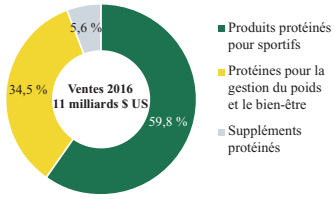
Avec des ventes au détail qui connaissent une croissance passant de 8 milliards de dollars US en 2011 pour atteindre environ 11 milliards de dollars US en 2015, soit un TCAC de 8,3 %, la demande nord-américaine pour des protéines dans les suppléments nutritionnels connaît une croissance rapide. Les protéines sont une composante essentielle des produits de santé grand public, puisqu'elles favorisent le développement des os et le fonctionnement des enzymes. Il y a de plus en plus de données scientifiques selon lesquelles les régimes alimentaires des consommateurs contiennent des niveaux de protéine insuffisants. En effet, selon le Nutrition Business Journal, les américains ne consomment environ que 70 % de leur apport quotidien recommandé en protéines. Compte tenu du fait que les protéines sont nécessaires à la formation des muscles et à l'endurance, la hausse de l'intérêt des consommateurs dans les sports et l'activité physique favorise également la croissance de la consommation. La catégorie de suppléments axés sur les protéines devrait continuer de croître à un TCAC de 6,4 % de 2015 à 2021 selon Euromonitor. Avec un TCAC prévu de 8,9 % de 2015 à 2021, les produits de nutrition sportive contenant des protéines constituent l'une des catégories du segment de la nutrition sportive connaissant la plus forte croissance.

Ventes nord-américaines de suppléments axés sur les protéines (milliards de dollars US)



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Composition du marché nord-américain des suppléments axés sur les protéines — 2016E



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Normes de qualité et normes réglementaires plus strictes

La croissance de l'économie mondiale et du commerce entre les pays mène à l'élaboration et à l'adoption de normes de qualité et réglementaires de plus en plus strictes pour certaines catégories de produits pour garantir l'uniformité et la crédibilité. Le cadre réglementaire de Santé Canada à l'égard des produits de VMS et de nutrition sportive, qui exige l'obtention de licences pour les produits et de licences d'exploitation pour les fabricants et les autres participants au marché, a été élaboré en collaboration avec Jamieson en tant que conseiller. La société est d'avis que les normes de qualité pour les produits de VMS au Canada sont considérées comme étant parmi les plus élevées au monde. Alors que les normes en matière d'approvisionnement, de qualité, et de fabrication sont de plus en plus élevées à l'échelle mondiale, la société estime que les sociétés des segments des VMS et de la nutrition sportive qui ont la réputation d'atteindre ces normes élevées tireront profit de la hausse de la demande pour leurs produits attribuable à une plus grande confiance des consommateurs.

Demande dans les marchés émergents

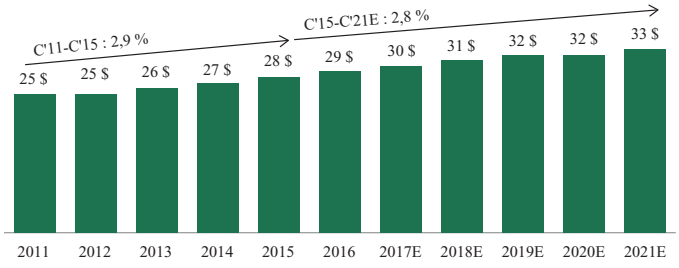
Certaines des tendances ci-dessus sont particulièrement pertinentes dans les marchés émergents dans le monde. Dans les marchés émergents qui ont connu la croissance de la population de classe moyenne, la tendance importante en matière de santé et de mieux-être est évidente. En effet, une hausse du revenu disponible à la disposition des consommateurs pour des achats discrétionnaires et une augmentation de la recherche scientifique confirmant les avantages des produits de santé grand public ont contribué à l'augmentation de la consommation de produits de santé grand public. Parallèlement à cette tendance, les consommateurs ont maintenant accès à de nombreux référentiels d'information sur les produits, ce qui a mené à des consommateurs plus avertis à la recherche de produits renfermant des ingrédients de plus grande qualité dont les bienfaits sur la santé sont prouvés scientifiquement. La société estime que sa marque et son programme 360 Pure la positionne favorablement en vue de tirer profit de cette tendance. En dernier lieu, la reconnaissance du Canada comme étant un des marchés de VMS les plus réputés et les mieux réglementés au monde aide la société à créer des liens avec des détaillants et des distributeurs éventuels dans les marchés émergents, lui offrant ainsi une occasion de marketing direct qu'elle utilise pour stimuler les ventes.

Segment des vitamines, minéraux et suppléments

Le segment des VMS nord-américain est composé de plusieurs catégories de VMS et comprend, notamment, des catégories comme i) les vitamines y compris les multivitamines et les vitamines isolées (par exemple, les vitamines A, B et C), ii) les suppléments alimentaires (par exemple, les suppléments traditionnels ou à base de plantes, la glucosamine et d'autres minéraux), iii) les toniques, comme les mélanges de nutriments à base de plantes et iv) les suppléments alimentaires et les vitamines pour enfants. Les produits sont généralement soit commercialisés sous une marque par un fabricant ou soit produits « sans marque » pour des détaillants qui vendent ensuite les produits sous leur propre marque privée.

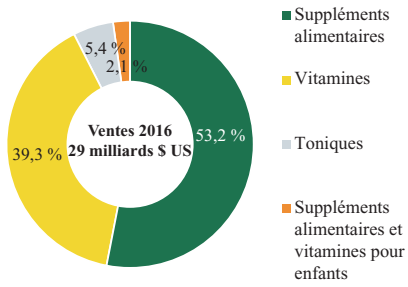
Le marché des VMS nord-américain a connu une croissance passant d'environ 25 milliards $ US en 2011 à environ 28 milliards de dollars US en 2015, soit un TCAC de 2,9 %[92]. Euromonitor s'attend à ce que le segment continue à croître à un TCAC de 2,8 %, pour atteindre 33 milliards de dollars US d'ici 2021. Les suppléments probiotiques sont de plus en plus considérés comme étant importants pour favoriser la santé gastro-intestinale et sont devenus la catégorie de suppléments alimentaires connaissant la croissance la plus rapide. Une croissance à un TCAC de 10,0 % est prévue de 2015 à 2021[93].

Taille du marché nord-américain des vitamines, minéraux et suppléments (milliards de $ US)



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Composition du marché nord-américain des vitamines, minéraux et suppléments — 2016E



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Le segment des VMS à l'échelle mondiale a été estimé par Euromonitor à environ 88 milliards de dollars US en 2015, ayant connu un TCAC de 4,1 % de 2011 à 2015. Euromonitor s'attend à une croissance du segment des VMS à l'échelle mondiale à un TCAC de 3,4 %, pour atteindre 107 milliards de dollars US d'ici 2021. Cette croissance sera majoritairement attribuable à une solide croissance dans les marchés asiatiques compte tenu que la consommation des VMS est devenu plus étendue.

La société estime que les produits de santé grand public en général ont démontré une résilience au rendement de l'économie en général et que la demande nord-américaine pour ces produits a été relativement inélastique quant à des mesures telles que la croissance du PIB. Il est estimé que cette résilience est largement attribuable au fait que les produits comportent des caractéristiques qui sont considérées importantes pour les consommateurs sans tenir compte d'autres facteurs macroéconomiques. Le segment des VMS a affiché une croissance annuelle positive pour neuf des dix dernières années, malgré des périodes où l'économie était mal en point[94].

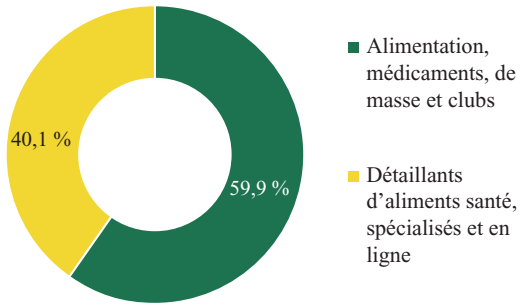
Les produits des VMS sont distribués par l'entremise de tous les formats de vente au détail, notamment par les circuits de l'alimentation, des médicaments, de masse et des clubs, ainsi que par les détaillants d'aliments santé, spécialisés et en ligne, tel qu'il est mis en évidence dans le graphique ci-dessous.

92 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

93 Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

94 Source : Données du marché de Nielsen du 9 juin 2007 au 28 mai 2016 d'après le volume des ventes en dollars.

Ventes de VMS nord-américaines par circuit de distribution — 2016E



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Bien que les ventes de commerce électronique varient d'un pays à l'autre, la société estime qu'elles sont en croissance rapide, particulièrement dans les économies en développement. Euromonitor estime qu'en 2016, 16,6 % des ventes de VMS totales aux États-Unis provenaient des plateformes de commerce électronique, tandis que seulement 1,9 % des ventes de VMS au Canada provenaient du commerce électronique. Les économies émergentes comme la Chine ont connu des taux élevés de croissance des ventes de commerce électronique. Le commerce électronique permet aux consommateurs d'effectuer des achats avisés ou informés avec l'aide de nombreux référentiels d'information disponibles en ligne pendant le processus de transaction. La société estime que le circuit du commerce électronique offrira aux consommateurs une commodité accrue et une façon plus économique d'acheter des produits de VMS, compte tenu d'une base d'information scientifique grandissante décrivant les avantages des produits de VMS.

Au fur et à mesure que la science en ce qui a trait aux avantages des produits de VMS évolue avec les préférences et les goûts, la société s'est stratégiquement employée à être le chef de file en matière d'innovation de produits afin de surpasser les attentes des consommateurs. Les principales tendances dans le segment des VMS en ce qui a trait aux préférences et aux goûts des consommateurs comprennent :

- Des produits qui sont plus faciles à prendre ou à avaler. Par exemple, la mise en marché en 2016 des vitamines en pulvérisateur Jamieson a constitué une innovation offrant au consommateur une nouvelle façon de consommer des vitamines. La société estime que des produits qui sont simples et faciles à prendre augmentent l'adoption et la croissance générale d'un segment.
- Des produits qui sont conçus pour être « amusants » et « délicieux », comme les produits qui sont croquables ou qui sont offerts en poudre ou en pulvérisateur.
- Des produits comportant des avantages multi-fonctionnels et/ou personnalisables. Semblable à une multivitamine, le complexe de minéraux de Jamieson (dont la mise en marché est prévue à l'automne 2017) comportera une formulation à plusieurs minéraux dans un format à croquer pratique et délicieux. En l'espèce, le consommateur obtient les avantages du magnésium, du calcium et de nombreux autres minéraux dans un seul format. La société estime que des produits aux avantages multifonctionnels augmenteront l'adoption générale du produit.
- Des produits avec une force et une activité accrues. On observe une tendance à l'augmentation de l'activité (c.-à-d. le nombre de microgrammes d'ingrédients actifs par dose) de certains produits de VMS. Par exemple, en 2016, Jamieson a mis en marché Biotine 10 000, qui contient 10 000 microgrammes de biotine par gélule par rapport aux formats habituels de biotine, qui contiennent habituellement 250, 1 000 ou 5 000 microgrammes de biotine.

La société croit que l'introduction de nouveaux produits, l'expansion des catégories existantes et l'introduction ciblée de produits-créneaux qui tiennent compte de ces principales tendances ont aidé à répondre à un intérêt grandissant des consommateurs dans certains domaines et à participer à une croissance notable de la catégorie des VMS[95].

[95] Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

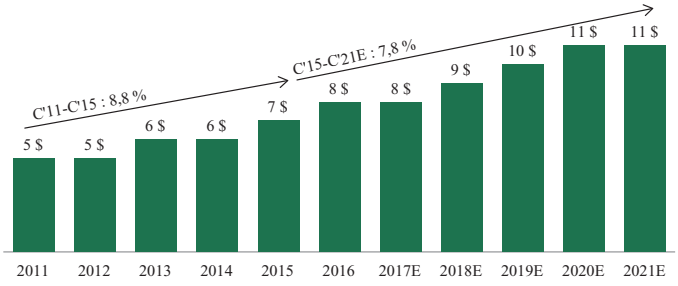
Segment de la nutrition sportive

Le segment de la nutrition sportive est globalement composé de deux catégories : i) les produits protéinés et ii) les suppléments visant à augmenter les performances. Les produits protéinés sont offerts en plusieurs formats notamment les poudres, les barres et les boissons prêtes à boire. Les suppléments visant à augmenter les performances comprennent la créatine, les acides aminés et leurs dérivés, des formules à prendre avant et pendant l'entraînement et des suppléments de testostérone.

Le segment de la nutrition sportive nord-américain a été évalué à 7 milliards de dollars US en 2015 par Euromonitor, ayant connu un TCAC de 8,8 % de 2011 à 2015. Euromonitor s'attend à ce que le segment continue à afficher un taux de croissance de 7,8 % pour atteindre 11 milliards de dollars US d'ici 2021. Il est prévu que la croissance dans le segment de la nutrition sportive continuera à croître étant donné que ces produits n'intéressent plus seulement les athlètes professionnels mais deviennent de plus en plus populaires auprès de la population générale active physiquement.

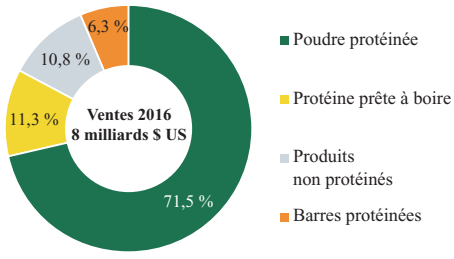
Les produits protéinés pour sportifs, y compris les barres, les poudres et les produits prêts à boire, composent la plus importante sous-catégorie dont la croissance est la plus élevée, prévue à un TCAC de 8,9 % de 2015 à 2021. En comparaison, la catégorie des produits non protéinés de nutrition sportive devrait afficher une croissance plus modeste à un TCAC de 5,9 % pour la même période.

Taille du marché nord-américain de la nutrition sportive (milliards de dollars US)



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

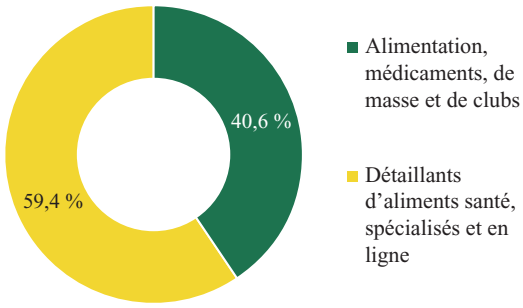
Composition du marché de la nutrition sportive — 2016E



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

À l'instar des produits de VMS, les produits de nutrition sportive sont distribués dans les circuits d'alimentation, de médicaments, de masse et de clubs, ainsi que les détaillants d'aliments santé, spécialisés et en ligne comme il est mis en évidence dans le graphique ci-dessous.

Nutrition sportive en Amérique du Nord par circuit de distribution — 2016E



Source : Euromonitor, Passport — Consumer Health 2017 Edition, téléchargé en mai 2017.

Une tendance dominante dans le segment de la nutrition sportive est la « commodité » des produits ou les produits « à emporter », les barres et autres formats portatifs connaissant une hausse de popularité. En outre, la société estime qu'une hausse des ventes dans le segment est attribuable, entre autres, i) à une cohorte de consommateurs grandissante disposée à dépenser de plus grands montants de revenu disponible sur des produits et services qui les aident à atteindre leur mode de vie axé sur la condition physique et ii) à une plus grande éducation en ce qui a trait aux ingrédients des produits de nutrition sportive et à leurs avantages.

RAPPORT DE GESTION

Le présent rapport de gestion doit être lu avec nos états financiers consolidés audités. Il contient certaines informations prospectives qui comportent des risques et des incertitudes, y compris, sans s'y limiter, ceux décrits à la rubrique « Facteurs de risque » du présent prospectus.

Se reporter aux rubriques « Information prospective » et « Facteurs de risque » pour une analyse des incertitudes, des risques et des hypothèses se rapportant à ces énoncés. En raison de divers facteurs, y compris ceux décrits à la rubrique « Facteurs de risque » et ailleurs dans le présent rapport de gestion, les résultats réels pourraient différer considérablement de ceux indiqués ou sous-entendus dans l'information prospective.

Mesures financières non conformes aux IFRS

Le présent rapport de gestion renvoie à certaines mesures non conformes aux IFRS. La direction utilise ces mesures financières non conformes aux IFRS afin de permettre la comparaison avec les périodes précédentes et d'établir des prévisions et des perspectives de croissance du résultat. La direction se sert également de ces mesures pour évaluer la rentabilité des activités poursuivies et pour analyser notre performance et les tendances de l'entreprise. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS, n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et ne sont donc probablement pas comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures visent plutôt à fournir des renseignements complémentaires aux mesures conformes aux IFRS et permettent de mieux comprendre nos résultats opérationnels du point de vue de la direction. Par conséquent, elles ne devraient pas être considérées séparément ni comme un substitut des analyses de notre information financière présentée conformément aux IFRS. Nous utilisons des mesures non conformes aux IFRS, notamment le « BAIIA », le « BAIIA ajusté » le « résultat net ajusté » et la « marge brute » afin de fournir des mesures supplémentaires sur notre performance, et ainsi, mettre en lumière les tendances de nos activités de base qui pourraient autrement être plus difficiles à cerner en se fiant uniquement aux mesures financières conformes aux IFRS. La direction utilise aussi des mesures non conformes aux IFRS afin de préparer les budgets d'exploitation annuels et d'établir des composantes de la rémunération de la direction.

Information prospective

Certains énoncés figurant dans le présent rapport de gestion comprennent de l'information prospective, tout particulièrement ceux aux rubriques ci-après intitulées « Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance », « Situation de trésorerie et sources de financement », « Perspectives » et « Facteurs de risque ». La présente information prospective se fonde sur des opinions, des estimations et des hypothèses que la direction a faites ou posées à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la situation actuelle et des événements prévus ainsi que d'autres facteurs qu'elles estiment appropriés et raisonnables dans les circonstances. L'information prospective contenue dans le présent rapport de gestion témoigne des attentes de la direction à la date du rapport de gestion et est susceptible de changer après cette date. Cependant, nous n'avons ni l'intention ni l'obligation d'actualiser ou de réviser l'information prospective en raison de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf dans la mesure où la législation canadienne en valeurs mobilières nous y contraint. L'information prospective contenue dans le présent rapport de gestion est expressément formulée sous réserve de cette mise en garde.

L'information prospective est nécessairement fondée sur un certain nombre d'opinions, d'estimations et d'hypothèses que la direction a considérées comme pertinentes et raisonnables à la date où l'information a été présentée, qui impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs susceptibles de faire différer considérablement les résultats, performances ou réalisations réels des résultats, performances ou réalisations futurs exprimés ou sous-entendus par de tels énoncés prospectifs, y compris, mais sans s'y limiter, ceux décrits ci-après et ceux présentés à la rubrique « Facteurs de risque » du présent prospectus. Les lecteurs sont prévenus que la liste des facteurs de risque et des incertitudes n'est pas une liste exhaustive et que d'autres facteurs pourraient également avoir une incidence négative sur nos résultats. Les lecteurs sont priés d'examiner attentivement les risques, incertitudes et hypothèses pour évaluer l'information prospective et sont prévenus de ne pas s'y fier indûment à cette information prospective. Se reporter aux rubriques « Information prospective »

et « Facteurs de risque » figurant dans le présent prospectus pour une présentation des incertitudes, risques et hypothèses associés à ces énoncés.

Aperçu

Fondée en 1922, Jamieson est le principal fabricant, distributeur et négociant au Canada de produits de santé naturels de marque de première qualité. Par l'intermédiaire de notre secteur Activité de marque, nous offrons aux consommateurs une gamme exhaustive et novatrice de vitamines, minéraux et suppléments (« VMS ») de marque, de produits de nutrition sportive et de certains autres médicaments en vente libre. Par l'intermédiaire de notre secteur Activité de partenariats stratégiques, nous offrons des produits et des services complets de fabrication à façon à certaines sociétés et certains détaillants de produits de santé grand public de premier ordre dans le monde entier.

Les VMS ainsi que la nutrition sportive sont deux larges segments en forte croissance du domaine des produits de santé grand public. Au Canada, la marque de Jamieson se classe au premier rang pour ce qui est des ventes de produits de santé grand public et des ventes de VMS. Notre réputation de fiabilité et notre réussite au Canada ont permis une croissance importante des activités à l'échelle internationale, ce qui s'est traduit par la vente de produits dans 40 pays.

Notre réputation de fiabilité, nos solides relations dans le secteur, les certifications obtenues et notre engagement à respecter les normes les plus élevées de fabrication ainsi que nos capacités de production de grande qualité favorisent les possibilités pour nous de fabriquer les produits de sociétés et de détaillants de produits de santé grand public de premier ordre dans le monde entier. En combinant nos connaissances approfondies des consommateurs et nos capacités de recherche et de développement étendues, nous pouvons offrir innovation et croissance de premier plan.

Notre position de chef de file sur le marché, notre marque, l'attention que nous portons à la qualité et à l'innovation, et notre vaste gamme de produits font de nous le partenaire privilégié des détaillants au Canada.

Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance

Nous sommes d'avis que notre performance et notre succès futur dépendent de plusieurs facteurs qui constituent pour nous d'importantes occasions. Ces facteurs sont assujettis à plusieurs risques et défis inhérents, dont certains sont expliqués ci-après et à la rubrique « Facteurs de risque » du présent prospectus.

Notre marque

Notre marque emblématique a été bâtie autour de la confiance des clients, que nous avons acquise en mettant l'accent sur la qualité, la pureté et l'efficacité de nos produits. Nos marques bien établies comprennent les marques Jamieson, LVHS, Progressive, Precision et Iron Vegan. Le maintien, l'amélioration et la croissance de l'image de notre marque au Canada et à l'étranger sont d'une importance cruciale pour notre succès futur. L'incapacité de maintenir et d'améliorer nos marques dans l'un ou l'autre des marchés ciblés pourrait avoir des conséquences importantes sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière.

Création de nouveaux produits et planification

Nous estimons que la création de nouveaux produits fait partie intégrante de notre réussite et après notre acquisition par l'actionnaire de CCMP en 2014, nous avons mis l'accent sur l'innovation pour en faire la pierre angulaire de notre croissance. Nous estimons que ces changements ont accéléré le rythme de l'innovation et lui ont permis d'introduire plus rapidement de nouveaux produits sur le marché, nous permettant ainsi de passer du développement de concepts aux ventes dans aussi peu que 12 semaines. En outre, au cours des 20 dernières années, nous avons développé plus de 2 000 formulations individuelles. Nous croyons que notre rythme de création et de commercialisation de nouveaux produits nous donne un avantage concurrentiel au sein du marché où nous livrons concurrence.

Nos activités sont exposées à l'évolution des tendances et des préférences des consommateurs, qui dépend en partie de l'intérêt continu de ceux-ci pour nos nouveaux produits, l'élargissement de nos gammes et de nos reformulations. Le succès des produits nouveaux, améliorés ou reformulés dépend de plusieurs facteurs,

notamment notre capacité : i) d'anticiper justement les besoins des clients; ii) d'élaborer de nouveaux produits, d'élargir des gammes et de reformuler des produits pour répondre à ces besoins; iii) de réussir à commercialiser les nouveaux produits, les gammes élargies et les produits reformulés en temps opportun; iv) de vendre à des prix concurrentiels; v) de fabriquer et livrer les produits en volumes suffisants et en temps opportun; vi) de faire en sorte que ses produits se démarquent de ceux de ses concurrents; et vii) de maintenir des relations entre nos employés scientifiques, nos consultants et les membres du conseil scientifique de Jamieson afin de profiter de leur expertise et de leurs innovations.

Relation avec les clients

Nous avons tissé des liens serrés et durables avec les plus importants détaillants du Canada dans les circuits de détail de l'alimentation, des médicaments, de masse, des clubs, des magasins de produits de santé, de produits spécialisés et en ligne. Nous vendons des produits par l'entremise de nos partenaires de détails compétents et nous dépendons de ces partenaires de détails dans tous les canaux pour afficher et présenter nos produits aux clients, dans leurs magasins traditionnels et sur leurs sites de commerce en ligne. Nos partenaires assurent le service à la clientèle en stockant et en affichant nos produits et, dans certains magasins d'aliments naturels et autres détaillants spécialisés, en expliquant aux clients les propriétés des produits et leurs bienfaits pour la santé. Notre relation avec ces clients de détail est importante pour la confiance des clients envers la marque, ainsi que pour les programmes de publicité et de formation que nous continuons à déployer. L'incapacité de maintenir ces relations avec les partenaires de détail et d'éventuelles difficultés financières de ces partenaires de détail pourraient nuire à nos activités.

Approvisionnement et production

Nous avons développé une solide chaîne d'approvisionnement globale qui repose sur des liens durables. La majorité de nos fournisseurs travaillent avec nous depuis plus de 10 ans. Nous achetons nos ingrédients à près de 200 fournisseurs d'emballages et de matières premières de grande qualité dans le monde et les fournisseurs éventuels sont soumis à un processus d'évaluation rigoureux par notre service de l'assurance de la qualité. Nous dépendons d'un approvisionnement stable et régulier de matières premières et d'intrants, notamment des ingrédients et des produits d'emballage. Il est possible d'obtenir la plupart des matières premières et intrants auprès de nombreuses sources, mais certains des intrants et des matières premières ne sont disponibles que chez un nombre limité de fournisseurs. En 2016, nos dix principaux fournisseurs comptaient pour environ 50 % de nos achats. Comme il est d'usage dans le domaine des produits de santé grand public, nous n'avons pas de contrat écrit à long terme avec la plupart des fournisseurs, et concluons régulièrement des contrats d'un an pour l'achat de matières premières à prix fixe, ce qui nous donne le temps nécessaire pour réagir à la hausse des prix et pour atténuer l'érosion des marges.

Tendances des clients

Le domaine des produits de santé grand public au Canada est tributaire de l'évolution des tendances, préférences et habitudes de consommation, alors que nos produits des activités ordinaires et résultats opérationnels reposent, en partie, sur notre capacité à réagir rapidement à cette évolution. Compte tenu de notre vaste gamme de produits et de nos importantes capacités d'innovation, nous estimons être bien positionnés pour tirer profit de l'évolution des tendances, préférences et habitudes de consommation.

Les produits des activités ordinaires subissent également les répercussions de l'évolution des habitudes de consommation, y compris des dépenses consacrées à nos produits, lesquelles varient en fonction d'un certain nombre de facteurs indépendants de notre contrôle, notamment la conjoncture économique, les niveaux d'emplois, le prix de l'essence, les salaires, l'accès au crédit à la consommation et leurs perceptions des conditions économiques.

Concurrence

Le marché des produits de VMS et de nutrition sportive est hautement concurrentiel. Notre concurrence directe se compose de sociétés ouvertes et fermées qui ont tendance à être hautement fragmentées sur le plan de la couverture géographique du marché et des catégories de produits. Dans bon nombre de nos catégories de

produits, nous livrons concurrence non seulement à des produits de marque qui sont largement publicisés, mais aussi à des produits vendus sous marques privées. Compte tenu de notre vaste gamme de produits par rapport à celle de nos concurrents, de notre marque emblématique, de nos importantes capacités d'innovation et de notre fabrication de grande qualité, nous estimons être bien positionnés pour tirer profit des tendances à long terme favorables dans les segments des VMS et de la nutrition sportive. Les connaissances pointues, l'expertise et les certifications requises pour la production de produits de VMS et de nutrition sportive constituent une importante entrave à l'accès au marché pour les nouveaux concurrents. À l'échelle internationale, notre concurrence varie selon les marchés et nous avons adopté une démarche stratégique pour pénétrer les marchés internationaux, qui comprend l'évaluation de certains facteurs dans chaque marché comme le caractère concurrentiel, l'établissement des prix, le potentiel de croissance, le cadre réglementaire et la propension à être attiré par des marques étrangères.

Taux de change

Nous profitons actuellement d'une couverture de change naturelle en achetant certains intrants et matières premières en dollars américains et en vendant nos produits à l'échelle internationale en dollars américains. Quant aux ventes au Canada, nous sommes exposés aux fluctuations du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain quand les produits vendus contiennent des matières premières et des intrants achetés en dollars américains. Nous gérons l'exposition nette aux fluctuations du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain au moyen de contrats de couverture de change. Nous n'avons pas de contrat de couverture de change pour toutes les monnaies dans lesquelles nous faisons actuellement affaire, mais nous pouvons à l'occasion en conclure pour certaines d'entre elles.

Une couverture de change comporte un risque de liquidité et, dans la mesure où la monnaie étrangère visée s'apprécie ou se déprécie par rapport au dollar canadien, le recours à la couverture pourrait entraîner des pertes plus importantes que s'il n'y avait eu aucune couverture. Rien ne garantit que nos stratégies de couverture, le cas échéant, seront efficaces à l'avenir ou que nous serons en mesure de conclure des contrats de couverture de change selon des modalités satisfaisantes.

Acquisitions d'entreprises

Nous utilisons nos liens et réseaux de participants et de conseillers sectoriels pour rechercher et trouver activement des occasions d'acquisitions. Nous demeurons à l'affût d'occasions d'acquisitions stratégiques qui nous permettent d'élargir et de diversifier notre offre, et de profiter davantage de nos installations de fabrication et de distribution actuelles grâce à de nouveaux produits. Toute acquisition peut représenter des transactions importantes ou nécessiter de revoir les investissements existants, et présenter des défis pour les finances, la gestion ou l'exploitation, qui, si nous ne parvenons pas à les relever, pourraient diminuer notre rentabilité. Nous estimons avoir démontré notre capacité à repérer, intégrer et faire croître avec succès les entreprises que nous acquérons. Depuis 2014, la direction a réalisé trois acquisitions conformes à sa stratégie.

Mise en œuvre des stratégies de croissance

Nos produits des activités ordinaires connaissent une croissance plus rapide que ceux de l'ensemble du segment des VMS et nous estimons que la solide stratégie de croissance nationale et internationale que nous avons mis en place nous permettra de continuer à afficher un taux de croissance supérieur aux taux de croissance du secteur. Notre succès futur dépend en partie de la capacité de la direction à mettre en œuvre notre stratégie de croissance, ce qui comprend i) des innovations de produits dans les catégories existantes, de la croissance dans des catégories adjacentes et une croissance continue des produits existants dans les catégories existantes; ii) une plus grande pénétration dans les marchés internationaux et dans de nouveaux territoires; iii) une croissance de notre secteur Activité de partenariats stratégiques; et iv) pour favoriser l'atteinte de nos cibles de rendement, des améliorations du résultat d'exploitation, de la marge brute et de la marge sur charges d'exploitation. Notre capacité de mettre en œuvre cette stratégie de croissance dépend entre autres de notre capacité à : élaborer de nouveaux produits et à élargir ses gammes pour attirer les clients; maintenir et accentuer la reconnaissance de la marque et la fidélité à la marque; maintenir et améliorer la position concurrentielle dans les canaux où nous sommes présents; et identifier et pénétrer des marchés et commercialiser les produits dans de nouveaux territoires, segments de marchés et catégories.

Réglementation

Au Canada et dans les autres territoires où nous exerçons nos activités, nous sommes assujettis aux lois et aux règlements applicables à quelque entreprise qui participe à la formulation, à la production et à la distribution de produits de santé grand public, notamment la réglementation relative aux produits de santé naturels, la législation régissant la publicité, la réglementation sur la protection des consommateurs, la législation environnementale, la législation régissant l'exploitation d'entrepôts et la législation en matière d'emploi et de main-d'œuvre. Nous détenons également toutes les licences d'exploitation requises par Santé Canada, les certifications de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et les licences d'importation pour tous nos centres de fabrication et de distribution. Nos produits sont vendus à l'extérieur du Canada et sont assujettis aux droits, traités et divers accords commerciaux ainsi qu'aux lois visant l'importation de biens de consommation. Nous surveillons l'évolution de ces lois, règlements, traités et accords.

Aucune réglementation uniforme ne s'applique actuellement aux produits de santé naturels dans le monde, mais dans certains marchés étrangers, la demande est de plus en plus forte pour augmenter la réglementation des produits de santé naturels. En outre, l'adoption de nouvelles lois, nouveaux règlements et autres contraintes ou modifications dans l'interprétation de ces exigences pourrait entraîner des coûts de conformité ou nous inciter à cesser la vente de certains produits et avoir une incidence défavorable sur la commercialisation de nos produits, ce qui se traduirait par une perte de ventes. Nous estimons que la réglementation canadienne figure parmi les plus rigoureuses à l'échelle internationale et, étant donné que nous exerçons actuellement nos activités conformément à ces normes élevées, un resserrement de la réglementation dans les territoires étrangers nous permettrait de jouir d'une position unique afin d'accroître les ventes dans de tels territoires.

Évaluation de la performance de notre entreprise

Les mesures des indicateurs clés de performance ci-après sont utilisées par la direction pour évaluer la performance de notre Société et de nos activités. Parmi les indicateurs clés de performance utilisés par la direction et fréquemment utilisés par nos concurrents du domaine des produits de santé grand public au Canada auxquels nous faisons référence, certains ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS. Se reporter aux rubriques « Mesures financières non conformes aux IFRS » du présent rapport de gestion et du présent prospectus.

Produits des activités ordinaires

Nos produits des activités ordinaires sont tirés en majeure partie de la vente de produits du secteur Activité de marque à des distributeurs, au détail et à des clients-grossistes, ainsi que de la prestation de services de fabrication en sous-traitance et de la vente de produits par l'intermédiaire du secteur Activité de partenariats stratégiques.

Nous comptabilisons les produits des activités ordinaires à la vente de produits à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, déduction faite des montants estimatifs des retours et des incitatifs de vente offerts aux clients, en excluant les taxes et les droits. Les produits des activités ordinaires sont comptabilisés lorsque le client a pris possession du produit, que le droit de propriété a été transféré, que les risques et les avantages inhérents à la propriété ont été transférés au client, que le recouvrement de la contrepartie est probable, que la prestation des services est achevée et qu'il n'y a plus de participation continue nécessaire de notre part à l'égard du produit vendu. Les produits des activités ordinaires sont comptabilisés dans la mesure où il est probable que nous tirons des avantages économiques et que les produits peuvent être évalués de manière fiable, sans égard au moment du paiement. La valeur des incitatifs de vente offerts aux clients est estimée selon les tendances historiques et est portée en réduction des produits des activités ordinaires au moment de la vente. Les incitatifs de vente comprennent les rabais et promotions à l'intention de nos clients. Les rabais sont fondés sur l'atteinte de volumes définis ou de la croissance des volumes et autres activités de promotion convenues. Dans les périodes suivantes, nous faisons le suivi du respect par les clients de leurs obligations prévues par les programmes d'incitatifs de vente et apportons des ajustements aux produits des activités ordinaires et aux incitatifs de vente, au besoin. Une provision pour retours de produits et ventes est comptabilisée au moment de la vente du produit et portée en réduction des produits des activités ordinaires.

Marge brute

La marge brute correspond aux produits des activités ordinaires moins le coût des biens vendus. Le coût des biens vendus comprend les coûts liés aux produits, le coût de la main-d'œuvre et d'autres charges d'exploitation comme les loyers, les coûts de réparation et d'entretien. Le coût des biens vendus peut comprendre des coûts différents de ceux d'autres fabricants et distributeurs du domaine des produits de santé grand public au Canada.

Frais de vente et charges administratives

Nos frais de vente et charges administratives comprennent surtout des charges liées aux salaires, aux avantages du personnel, aux déplacements, au marketing, aux honoraires comptables et juridiques, et à d'autres charges liées à l'infrastructure de l'entreprise nécessaires pour soutenir nos activités. Nous prévoyons que les frais de vente et charges administratives augmenteront puisque nous engagerons des honoraires juridiques et comptables, des frais d'assurance et d'autres charges associés aux obligations imposées aux sociétés ouvertes.

BAIIA

Le BAIIA représente le résultat net avant : i) la charge (le recouvrement) d'impôts sur le résultat; ii) les intérêts et autres coûts de financement; iii) la désactualisation des actions privilégiées; iv) l'amortissement des immobilisations corporelles; et v) l'amortissement des immobilisations incorporelles.

BAIIA ajusté

Nous sommes d'avis que le BAIIA ajusté est une mesure utile pour évaluer la performance de notre Société puisqu'il fournit des résultats opérationnels plus pertinents en excluant l'incidence des intérêts, des impôts, de la dotation aux amortissements, des charges qui ne sont pas représentatives de la performance de nos activités sous-jacentes et d'autres charges uniques ou non récurrentes. Le BAIIA ajusté représente le BAIIA avant : i) la charge liée à la rémunération fondée sur des actions; ii) l'amortissement des ajustements de juste valeur; iii) les indemnités de cessation d'emploi et autres charges connexes; iv) les coûts d'acquisition; v) l'amortissement des frais de financement différés; vi) la contrepartie d'acquisition reclassée dans la charge de rémunération; vii) les coûts de l'appel public à l'épargne; viii) le profit (la perte) de change; ix) le litige relatif à la marque de commerce; x) la désactualisation des actions privilégiées; xi) les services-conseils non récurrents et xii) les autres coûts non récurrents et autres que d'exploitation, déduction faite des impôts connexes.

Résultat net ajusté

Nous sommes d'avis que le résultat net ajusté est une mesure utile pour évaluer la performance de notre Société puisqu'il fournit des résultats opérationnels plus pertinents en excluant l'incidence des charges qui ne sont pas représentatives de la performance de nos activités sous-jacentes et d'autres charges uniques ou non récurrentes. Le résultat net ajusté représente le résultat net consolidé ajusté en fonction de l'incidence : i) de la charge liée à la rémunération fondée sur des actions; ii) de l'amortissement des ajustements de juste valeur; iii) les indemnités de cessation d'emploi et autres charges connexes; iv) les coûts d'acquisition; v) l'amortissement des frais de financement différés; vi) la contrepartie d'acquisition reclassée dans la charge de rémunération; vii) les coûts de l'appel public à l'épargne; viii) le profit (la perte) de change; ix) le litige relatif à la marque de commerce; x) la désactualisation des actions privilégiées; xi) les services-conseils non récurrents et xii) les autres coûts non récurrents et autres que d'exploitation, déduction faite des impôts connexes.

Comparaison du premier trimestre de 2017 et du premier trimestre de 2016

Sommaire des principales informations financières consolidées

Le tableau ci-dessous présente les principales données sur la situation financière consolidée pour les périodes indiquées.

(en milliers de dollars)	Au 31 mars 2017	Au 31 décembre 2016
Principales données sur la situation financière consolidée :		
Total de l'actif	504 683	405 179
Total des passifs non courants	380 204	305 023

Résultats opérationnels — Comparaison des trimestres clos les 31 mars 2017 et 2016

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des résultats de notre Société pour les trimestres clos les 31 mars 2017 et 2016.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 mars		Variation en dollars	Variation en pourcentage
	2017	2016		
Produits des activités ordinaires	**64 901**	**60 357**	**4 544**	**7,5 %**
Coût des biens vendus	42 692	42 113	579	1,4 %
Marge brute	22 209	18 244	3 965	21,7 %
Frais de vente et charges administratives	13 441	13 048	393	3,0 %
Rémunération fondée sur des actions	746	1 233	(487)	(39,5)%
Résultat d'exploitation	**8 022**	**3 963**	**4 059**	**102,4 %**
Marge opérationnelle	**12,4 %**	**6,6 %**	**—**	**5,8 %**
Rémunération fondée sur des actions	746	1 233	(487)	(39,5)%
Perte de change	232	93	139	149,5 %
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	2 499	609	1 890	310,3 %
Coûts d'acquisition	1 857	—	1 857	—
Autres charges	1 934	8	1 926	24 075,0 %
Désactualisation des actions privilégiées	15 385	14 392	993	6,9 %
Intérêts et autres coûts de financement	8 312	5 787	2 525	43,6 %
Résultat avant impôt sur le résultat	(22 197)	(16 926)	(5 271)	(31,1)%
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(546)	(346)	(200)	(57,8)%
Résultat net	**(21 651)**	**(16 580)**	**(5 071)**	**(30,6)%**
BAIIA	**3 605**	**5 280**	**(1 675)**	**(31,7)%**
BAIIA ajusté	**11 424**	**8 715**	**2 709**	**31,1 %**
Résultat net ajusté	**2 170**	**353**	**1 817**	**514,7 %**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du BAIIA et BAIIA ajusté pour les trimestres clos les 31 mars 2017 et 2016.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 mars 2017	Trimestres clos les 31 mars 2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**(21 651)**	**(16 580)**	**(5 071)**	**(30,6)%**
Ajouter :				
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(546)	(346)	(200)	(57,8)%
Intérêts et autres coûts de financement	8 312	5 787	2 525	43,6 %
Désactualisation des actions privilégiées	15 385	14 392	993	6,9 %
Amortissement des immobilisations corporelles	1 271	1 220	51	4,2 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	834	807	27	3,3 %
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**3 605**	**5 280**	**(1 675)**	**(31,7)%**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
Rémunération fondée sur des actions[1)]	746	1 233	(487)	(39,5)%
Amortissement des ajustements de juste valeur[2)]	565	—	565	—
Perte de change	232	93	139	149,5 %
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	2 499	609	1 890	310,3 %
Coûts d'acquisition	1 857	—	1 857	—
Contrepartie de l'ancien actionnaire comptabilisée comme une charge de rémuneration[3)]	1 476	—	1 476	—
Coûts de l'appel public à l'épargne	231	—	231	—
Services-conseils non récurrents[4)]	—	1 162	(1 162)	(100,0)%
Autres[5)]	213	338	(125)	(37,0)%
BAIIA ajusté	**11 424**	**8 715**	**2 709**	**31,1 %**

1) En vertu de l'ancien plan d'options à l'intention des administrateurs, membres de la direction et employés qui permet l'octroi d'options visant l'achat d'actions ordinaires de catégorie A de la Société. Les droits rattachés à certaines options octroyées en vertu de l'ancien plan d'options s'acquièrent en fonction du passage du temps, alors que les droits rattachés à certaines autres options s'acquièrent en fonction de l'atteinte par l'actionnaire de CCMP de certaines cibles de rendement au moment de la disposition partielle ou totale de sa participation dans la Société. Les options ont une durée contractuelle de dix ans. En outre, Laboratoires Jamieson a acquis les actifs de LVHS le 12 juin 2014 et, dans le cadre de la transaction, a placé en mains tierces 51 316 actions privilégiées à être émises à l'intention de l'ancien propriétaire. Les droits rattachés aux actions s'acquièrent à raison de 25 % par année sur quatre ans, comprennent une condition liée au service et accordent au porteur le droit d'exiger que nous rachetions les actions en trésorerie.

2) Dans le cadre de l'acquisition de Body Plus et de Sonoma le 31 janvier 2017, l'ajustement de juste valeur des stocks dans le cadre de la répartition du prix d'achat a été amorti.

3) Pour l'acquisition susmentionnée de Body Plus et de Sonoma, une contrepartie différée de 8,9 millions $ à payer le 31 janvier 2018 a été reclassée dans la charge de rémunération, conformément à l'IFRS 3, Regroupements d'entreprises. Le montant à payer est comptabilisé en charges selon la méthode linéaire sur la durée du passif.

4) Les services-conseils non récurrents comprennent des services liés aux projets d'amélioration des processus et à une étude ponctuelle commandée afin de mieux comprendre des marchés précis et des tendances de consommation pour nous permettre de cibler les marchés les plus stratégiques pour notre expansion internationale.

5) Comprennent les coûts des honoraires des conseillers juridiques, des auditeurs et des consultants et des règlements d'indemnisation liés à l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, à notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014, à la restructuration de la dette, à la convention collective et à la normalisation de la rémunération des membres clés de la direction de Body Plus.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté pour les trimestres clos les 31 mars 2017 et 2016.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 mars 2017	Trimestres clos les 31 mars 2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**(21 651)**	**(16 580)**	**(5 071)**	**(30,6)%**
Ajustements au résultat net :				
Rémunération fondée sur des actions[1)]	441	912	(471)	(51,6)%
Amortissement des ajustements de juste valeur[1)]	565	—	565	—
Amortissement des frais de financement différés[2)]	3 078	—	3 078	—
Perte de change[2)]	232	93	139	149,5 %
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	2 499	609	1 890	310,3 %
Coûts d'acquisition	1 857	—	1 857	—
Contrepartie de l'ancien actionnaire comptabilisée comme une charge de rémunération	1 476	—	1 476	—
Coûts de l'appel public à l'épargne	231	—	231	—
Désactualisation des actions privilégiées	15 385	14 392	993	6,9 %
Services-conseils non récurrents	—	1 162	(1 162)	(100,0)%
Autres	213	338	(125)	(37,0)%
Impôts connexes	(2 156)	(573)	(1 583)	(276,3)%
Résultat net ajusté	**2 170**	**353**	**1 817**	**514,7 %**

1) Cet ajustement rend compte de l'acquisition par Laboratoires Jamieson de LVHS le 12 juin 2014, dans le cadre de laquelle nous avons placé en mains tierces 51 316 actions privilégiées à être émises à l'intention de l'ancien propriétaire. Les droits rattachés aux actions s'acquièrent à raison de 25 % par année sur quatre ans, comprennent une condition liée au service et accordent au porteur le droit d'exiger que nous rachetions les actions en trésorerie.

2) Radiation du solde des frais de financement différés liés à l'extinction de notre dette à long terme et de notre marge de crédit d'exploitation le 31 janvier 2017.

Le tableau ci-dessous présente les produits des activités ordinaires, le résultat d'exploitation et la marge opérationnelle de nos deux secteurs d'exploitation pour les trimestres clos les 31 mars 2017 et 2016.

Secteur Activité de marque

(en milliers de dollars) Trimestres clos les 31 mars	2017	2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Produits des activités ordinaires	52 920	44 402	8 518	19,2 %
Résultat d'exploitation[1)]	6 633	2 930	3 703	126,4 %
Marge opérationnelle	12,5 %	6,6 %	—	5,9 %

1) Le résultat d'exploitation correspond aux produits des activités ordinaires, déduction faite du coût des biens vendus, des frais de vente et charges administratives et de la rémunération fondée sur des actions.

Secteur Activité de partenariats stratégiques et éliminations

(en milliers de dollars) Trimestres clos les 31 mars	2017	2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Produits des activités ordinaires, montant brut	20 565	21 307	(742)	(3,5)%
Moins : éliminations intersociétés	(8 584)	(5 352)	(3 232)	(60,4)%
Produits des activités ordinaires	11 981	15 955	(3 974)	(24,9)%
Résultat d'exploitation[1)]	1 389	1 033	356	34,5 %
Marge opérationnelle	11,6 %	6,5 %	—	5,1 %

1) Le résultat d'exploitation correspond aux produits des activités ordinaires, déduction faite du coût des biens vendus, des frais de vente et charges administratives et de la rémunération fondée sur des actions.

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires ont augmenté de 7,5 %, ou de 4,5 millions $, pour s'établir à 64,9 millions $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 60,4 millions $ au premier trimestre de 2016. L'augmentation est attribuable en partie à l'inclusion de deux mois de résultats d'exploitation de Body Plus et de Sonoma au premier trimestre de 2017 à la suite de leur acquisition le 31 janvier 2017. Les produits des activités ordinaires de Body Plus et de Sonoma pour cette période de deux mois se sont élevés respectivement à 6,1 millions $ et 1,6 million $.

Pour le secteur Activité de marque, les produits des activités ordinaires ont augmenté de 19,2 %, ou de 8,5 millions $, pour atteindre 52,9 millions $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 44,4 millions $ au premier trimestre de 2016. L'augmentation comprend une hausse de 0,8 million $ des ventes de produits novateurs, une augmentation de 2,2 millions $ des ventes des activités de base, une hausse de 6,1 millions $ découlant de l'acquisition de Body Plus, contrebalancées par une diminution de 0,6 million $ des ventes internationales. Les ventes des produits innovateurs se composent de six nouveaux lancements de produits dans plusieurs catégories, dont des produits existants à puissance accrue et l'élargissement de l'offre dans les formats vaporisateur et gummies. L'augmentation des ventes des activités de base est principalement attribuable à l'accroissement des promotions commerciales et médiatiques, notamment au lancement de notre campagne de marketing Jamieson Essentials. Ces éléments ont été partiellement contrebalancés par la diminution des ventes internationales, essentiellement imputable aux volumes moindres dans certaines parties de l'Europe et en Asie.

Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de partenariats stratégiques ont reculé de 24,9 %, ou de 4,0 millions $, pour se fixer à 12,0 millions $ au premier trimestre de 2017, contre 16,0 millions $ au premier trimestre de 2016. Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de partenariats stratégiques peuvent être touchés par la façon de gérer les niveaux des stocks et les tendances des commandes de ce secteur. Les ventes auprès d'un client important qui étaient auparavant réalisées aux termes d'une convention d'exploitation clés en main sont réalisées depuis la fin du premier semestre de 2016 aux termes d'une convention d'exploitation à façon. Cette décision est conforme à notre objectif visant à réduire au minimum le risque sur stocks et à abaisser le fonds de roulement tout en conservant une rentabilité constante. Selon la convention d'exploitation clés en main précédente, nous achetions les matières premières et comptabilisions les produits des activités ordinaires tirés de la vente des produits finis au client. Selon la nouvelle convention d'exploitation à façon, les matières premières sont fournies par le client et le coût de celles-ci n'est pas compris dans les produits des activités ordinaires comptabilisés. Bien que cette nouvelle convention élimine la comptabilisation des produits des activités ordinaires associés au produit visé par la convention d'exploitation clés en main précédente, dans l'ensemble, le résultat d'exploitation demeure le même. Ainsi, des produits des activités ordinaires plus élevés ont été comptabilisés relativement à ce client important aux termes d'une convention d'exploitation clés en main au premier trimestre de 2016 qu'aux termes d'une convention d'exploitation à façon au premier trimestre de 2017. Pour permettre une comparaison plus précise, si l'on calcule les produits des activités ordinaires du premier trimestre de 2016 comme si la convention d'exploitation à façon avait été en vigueur à ce moment-là, ils se seraient établis à 9,5 millions $, soit un recul de 6,5 millions $.

Marge brute

La marge brute a augmenté de 21,7 %, ou de 4,0 millions $, pour se chiffrer à 22,2 millions $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 18,2 millions $ au premier trimestre de 2016. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse des produits des activités ordinaires du Secteur Activité de marque, partiellement contrebalancée par une baisse des produits des activités ordinaires du Secteur Activité de partenariats stratégiques. La marge brute pour les deux mois de résultats d'exploitation de Body Plus et de Sonoma au premier trimestre de 2017, à la suite de leur acquisition le 31 janvier 2017, a représenté 3,1 millions $ de l'augmentation, tandis que le reste de l'augmentation, de 0,9 million $, s'explique par la hausse des produits des activités ordinaires du Secteur Activité de marque et par l'incidence de la baisse des frais de listage découlant du lancement de seulement six nouveaux produits au premier trimestre de 2017, comparativement à onze nouveaux produits et au nouveau lancement de notre offre de multivitamines au premier trimestre de 2016. La marge bénéficiaire brute s'est accrue de 400 points de base pour se chiffrer à 34,2 % au premier trimestre de 2017, comparativement à 30,2 % au premier trimestre de 2016. La hausse de la marge bénéficiaire brute est principalement attribuable à la baisse des frais de listage susmentionnée.

Frais de vente et charges administratives

Les frais de vente et charges administratives ont augmenté de 3,0 %, ou de 0,4 million $, pour atteindre 13,4 millions $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 13,0 millions $ au premier trimestre de 2016. L'augmentation découle de l'inclusion des frais de vente et charges administratives pour les deux mois de résultats d'exploitation de Body Plus et de Sonoma au premier trimestre de 2017, à la suite de leur acquisition le 31 janvier 2017, qui ont représenté 1,4 million $ de l'augmentation, et de la hausse de 0,2 million $ de la rémunération. Ces éléments ont été partiellement contrebalancés par la baisse des honoraires de conseil de 1,2 million $.

Les honoraires de conseil de 1,2 million $ au premier trimestre de 2016 comprennent une étude de marché ponctuelle visant à trouver des marchés propices à notre expansion internationale. Les frais de vente et charges administratives en pourcentage des produits des activités ordinaires ont reculé de 90 points de base pour s'établir à 20,7 % au premier trimestre de 2017, comparativement à 21,6 % au premier trimestre de 2016.

Rémunération fondée sur des actions

La rémunération fondée sur des actions a reculé de 39,5 %, ou de 0,5 million $, pour se chiffrer à 0,7 million $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 1,2 million $ au premier trimestre de 2016. Ce recul est principalement attribuable à la baisse de 0,5 million $ découlant des actions en mains tierces liées à l'acquisition des actifs de LVHS, partiellement contrebalancée par une augmentation nominale liée aux options octroyées aux administrateurs, membres de la direction et employés de la Société au premier trimestre de 2017. La charge de rémunération fondée sur des actions en pourcentage des produits des activités ordinaires a reculé de 90 points de base pour se chiffrer à 1,1 % au premier trimestre de 2017, comparativement à 2,0 % au premier trimestre de 2016.

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation s'est accru de 102,4 %, ou de 4,1 millions $, pour atteindre 8,0 millions $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 4,0 millions $ au premier trimestre de 2016. Cet accroissement est en partie attribuable à l'inclusion de deux mois de résultats des activités d'exploitation de Body Plus et Sonoma au premier trimestre de 2017 par suite de l'acquisition de ces sociétés le 31 janvier 2017. Les résultats d'exploitation de Body Plus et Sonoma pour la période de deux mois se sont élevés à respectivement 0,4 million $ et 0,6 million $. La marge opérationnelle a augmenté de 580 points de base, pour se fixer à 12,4 % au premier trimestre de 2017, contre 6,6 % au premier trimestre de 2016. L'augmentation de la marge opérationnelle s'explique par la hausse de la marge bénéficiaire brute, la diminution des frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires ainsi que par la diminution de la rémunération fondée sur des actions exprimée en pourcentage des produits des activités ordinaires.

Le résultat d'exploitation du secteur Activité de marque s'est accru de 126,4 %, ou de 3,7 millions $, pour atteindre 6,6 millions $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 2,9 millions $ au premier trimestre de

2016. La marge opérationnelle a augmenté de 590 points de base, pour se fixer à 12,5 % au premier trimestre de 2017, contre 6,6 % au premier trimestre de 2016. L'augmentation de la marge opérationnelle est attribuable à la diminution des frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires, à la diminution de la rémunération fondée sur des actions en pourcentage des produits des activités ordinaires et à la hausse de la marge bénéficiaire brute. La marge bénéficiaire brute a été favorisée par une baisse des frais de listage en raison du lancement de seulement six nouveaux produits au premier trimestre de 2017, comparativement au lancement de onze nouveaux produits et au nouveau lancement de notre offre de multivitamines au premier trimestre de 2016. Les frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires ont diminué au premier trimestre de 2017 en raison principalement d'une étude de marché ponctuelle visant à trouver des marchés propices à notre expansion internationale de 1,2 million $ au premier trimestre de 2016. En pourcentage des produits des activités ordinaires, la charge de rémunération fondée sur des actions a reculé au premier trimestre de 2017 en raison des actions détenues en mains tierces liées à l'acquisition des actifs de LVHS, le tout en partie contrebalancé par une augmentation nominale liée aux options attribuées à nos administrateurs, membres de la direction et employés.

Le résultat d'exploitation du secteur Activité de partenariats stratégiques a augmenté de 34,5 %, ou de 0,4 million $, pour s'établir à 1,4 million $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 1,0 million $ au premier trimestre de 2016. La marge opérationnelle a augmenté de 510 points de base, pour se fixer à 11,6 % au premier trimestre de 2017, contre 6,5 % au premier trimestre de 2016. L'augmentation de la marge opérationnelle est attribuable à la hausse de la marge bénéficiaire brute, partiellement contrebalancée par la hausse des frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des ventes. La marge bénéficiaire brute a été touchée favorablement par la combinaison des produits. Au premier trimestre de 2017, les frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des ventes ont augmenté, surtout en raison de la baisse des produits des activités ordinaires tandis que les dépenses sont demeurées relativement stables. Au premier trimestre de 2017 et au premier trimestre de 2016, les frais de vente et charges administratives du secteur Activité de partenariats stratégiques comprenaient une charge de gestion intersociétés de 0,9 million $ pour tenir compte des ressources attribuées au secteur.

Perte de change

La perte de change a augmenté de 149,5 %, ou de 0,1 million $, pour s'établir à 0,2 million $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 0,1 million $ au premier trimestre de 2016, du fait des fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie.

Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes

Les indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes ont augmenté de 310,3 %, ou de 1,9 million $, pour atteindre 2,5 millions $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 0,6 million $ au premier trimestre de 2016. Nous procédons, de temps à autre, à la réorganisation de nos activités dans le but d'acquérir de la souplesse et d'améliorer notre efficacité. Les coûts liés aux deux périodes sont essentiellement des indemnités de cessation d'emploi et des charges de maintien du salaire.

Coûts d'acquisition

Au premier trimestre de 2017, les coûts d'acquisition de 1,9 million $ sont liés à l'acquisition de Body Plus et de Sonoma le 31 janvier 2017.

Autres charges

Au premier trimestre de 2017, les autres charges de 1,9 million $ ont principalement trait au premier appel public à l'épargne (0,2 million $), à la contrepartie différée relative à l'acquisition de Body Plus et de Sonoma (1,5 million $) et à d'autres honoraires de consultation (0,2 million $).

Désactualisation des actions privilégiées

La désactualisation des actions privilégiées a augmenté de 6,9 %, ou de 1,0 million $, pour s'établir à 15,4 millions $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 14,4 millions $ au premier trimestre de 2016. La diminution est liée à la variation de la juste valeur sous-jacente de la Société.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement ont augmenté de 43,6 %, ou de 2,5 millions $, pour s'établir à 8,3 millions $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 5,8 millions $ au premier trimestre de 2016. Cette augmentation s'explique surtout par la radiation des frais de financement différés liés à l'extinction de la facilité de crédit renouvelable auprès de la Société de financement Wells Fargo Capital (« **Wells Fargo** ») et de notre prêt à terme auprès de CPPIB Credit Investments Inc. (« **CPPIB** »), ainsi que par l'augmentation de l'encours de la dette par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, contrebalancées par la baisse des taux d'intérêt sur la nouvelle facilité de crédit.

Recouvrement d'impôts sur le résultat

Le recouvrement d'impôts sur le résultat a augmenté de 57,8 %, ou de 0,2 million $, pour s'établir à 0,5 million $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 0,3 million $ au premier trimestre de 2016. Le taux d'imposition effectif s'est élevé à 2,5 % au premier trimestre de 2017 et à 2,0 % au premier trimestre de 2016, du fait essentiellement que la rémunération fondée sur des actions n'est pas déductible aux fins fiscales et qu'aucune différence temporaire d'impôt différé n'a été comptabilisée relativement à la désactualisation des actions privilégiées et à la charge d'intérêts.

Amortissement des immobilisations corporelles

La dotation aux amortissements a augmenté de 4,2 %, ou de 0,1 million $, pour atteindre 1,3 million $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 1,2 million $ au premier trimestre de 2016. L'augmentation est essentiellement attribuable à la dotation aux amortissements de 0,1 million $ de Body Plus et de Sonoma pour la période de deux mois après l'acquisition.

BAIIA et BAIIA ajusté

Le BAIIA a diminué de 31,7 %, ou de 1,7 million $, pour s'établir à 3,6 millions $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 5,3 millions $ au premier trimestre de 2016, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Le BAIIA ajusté a augmenté de 31,1 %, ou de 2,7 millions $, pour s'établir à 11,4 millions $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 8,7 millions $ au premier trimestre de 2016, surtout en raison des ajustements pour tenir compte des événements importants qui ont eu lieu au premier trimestre de 2017, notamment un montant de 1,9 million $ en coûts d'acquisition et un reclassement de 1,5 million $ relatif à la contrepartie d'achat qui n'existait pas à la période correspondante de l'exercice précédent.

Situation de trésorerie et sources de financement

Aperçu

Nous affectons nos fonds principalement aux charges d'exploitation, aux dépenses en immobilisations, aux coûts de financement et au service de la dette. La direction est d'avis que les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation et les montants disponibles aux termes des facilités de crédit (voir la rubrique « Facilités de crédit » ci-dessous) et d'une entente de financement avec une partie liée (se reporter à la rubrique « Transactions entre parties liées » ci-après) suffiront pour régler nos futures charges d'exploitation et dépenses d'investissement et nos futurs coûts du service de la dette. La Société a subi des pertes d'exploitation du fait de la désactualisation des actions privilégiées et affiche un fonds de roulement négatif en raison du classement de l'obligation liée aux actions privilégiées rachetables en faveur de l'actionnaire de CCMP. L'obligation liée aux actions privilégiées rachetables et le déficit du fonds de roulement seront éliminés puisque les actions privilégiées seront converties en actions ordinaires dans le cadre des modifications de la composition du capital

préalables à la clôture. La Société a reçu la confirmation que l'actionnaire de CCMP ne lui demanderait pas de racheter ses actions privilégiées rachetables au cours des 12 prochains mois.

Les activités d'exploitation continuent de générer de la trésorerie, qui a surtout été utilisée pour acquérir Body Plus et Sonoma. Pour le premier trimestre de 2017, l'acquisition d'entreprises a totalisé 82,1 millions $ et nous prévoyons engager des dépenses d'investissement d'environ 5,2 millions $ en 2017. En 2016, le total des dépenses d'investissement a été de 4,7 millions $, et aucune dépense n'a été engagée pour l'acquisition d'entreprises. Au premier trimestre de 2017 et depuis la date d'acquisition, Body Plus et Sonoma ont généré des flux de trésorerie d'exploitation positifs de 1,9 million $ et continueront d'accroître les flux de trésorerie d'exploitation de la Société.

Les dépenses d'investissement, le fonds de roulement et les besoins généraux de la Société constituent nos principaux besoins en matière de liquidités et de fonds propres. Nous prévoyons soutenir la croissance de la Société (surtout au moyen du fonds de roulement et des dépenses d'investissement), rembourser les obligations à court terme et assurer l'exploitation générale de la Société grâce à la trésorerie et aux fonds sur notre ligne de crédit disponibles de 50,4 millions $. Nous estimons que les flux de trésorerie d'exploitation, notre solde de trésorerie et les fonds disponibles sur notre ligne de crédit suffiront à couvrir les dépenses d'investissement courantes, les besoins en fonds de roulement et les autres besoins en trésorerie.

Notre capacité à financer les coûts du service de la dette, les charges d'exploitation et les dépenses d'investissement futurs dépendra de notre performance financière future, laquelle est influencée par des facteurs économiques et financiers généraux et par d'autres facteurs dont certains sont au-delà de notre contrôle. Voir la rubrique « Facteurs de risque ». De temps en temps, la direction étudie des occasions d'acquisition et, si de bonnes occasions se présentent, peut décider de procéder à des acquisitions dans le but de mettre en œuvre notre stratégie d'affaires. Par le passé, les acquisitions ont été financés au moyen des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation et de dettes additionnelles.

Facilités de crédit

L'encours total de la dette au 31 décembre 2016 était de 155,9 millions $ aux termes d'une convention de prêt à terme conclue avec CPPIB. Nous disposions aussi d'une facilité de crédit renouvelable de 45,0 millions $ auprès de Wells Fargo sur laquelle aucun montant n'avait été prélevé au 31 décembre 2016. Le 31 janvier 2017, nous avons mis fin à la facilité de crédit renouvelable auprès de Wells Fargo et au prêt à terme auprès de CPPIB.

Le même jour, nous avons conclu une convention de crédit avec un consortium de prêteurs qui comprend notamment des sociétés du même groupe que BMO Marchés des capitaux, RBC, CIBC et Scotia. La convention de crédit comprend la facilité de crédit renouvelable d'un montant de 75,0 millions $ (pouvant être augmenté à 85,0 millions $ au moyen d'un crédit-relais) et la facilité de prêt à terme d'un montant de 195,0 millions $, qui arrivent à échéance dans les deux cas le 31 janvier 2021. La facilité de prêt à terme a été avancée pour financer l'acquisition par Laboratoires Jamieson de Body Plus et Sonoma, de même que les honoraires, coûts et dépenses connexes, et pour refinancer la dette existante de Laboratoires Jamieson. Au 30 avril 2017, l'encours total des facilités de crédit était d'environ 231,0 millions $ (36,0 millions $ aux termes de la facilité de crédit renouvelable et 195,0 millions $ aux termes de la facilité de prêt à terme).

Les facilités comportent des clauses restrictives d'usage pour ce genre de facilités de crédit, notamment un ratio de couverture des intérêts minimal et un ratio de levier financier maximal. Les remboursements trimestriels sur les facilités de crédit sont de 1,25 % jusqu'au 31 décembre 2018 et de 1,875 % jusqu'au 31 décembre 2020, et tous les montants impayés sont exigibles à la date d'échéance.

Analyse des flux de trésorerie — Comparaison des premiers trimestres de 2017 et 2016

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 mars 2017	Trimestres clos les 31 mars 2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Trésorerie au début de la période	**19 701**	**2 325**	**17 376**	**747,4 %**
Flux de trésorerie liés aux :				
Activités d'exploitation	3 936	238	3 698	1 553,8 %
Activités d'investissement	(82 846)	(892)	(81 954)	(9 187,7)%
Activités de financement	67 604	1 000	66 604	6 660,4 %
Trésorerie à la fin de la période	**8 395**	**2 671**	**5 724**	**214,3 %**

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation

Pour le premier trimestre de 2017, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation ont totalisé 3,9 millions $, comparativement à 0,2 million $ au premier trimestre de 2016. La hausse est attribuable à la trésorerie générée par les activités d'exploitation avant les considérations liées au fonds de roulement de 4,0 millions $, partiellement contrebalancée par la diminution de la trésorerie générée par le fonds de roulement de 0,3 million $. La diminution de la trésorerie générée par le fonds de roulement comprend l'incidence de la hausse des stocks attribuable au calendrier des commandes et des expéditions.

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 82,8 millions $ au premier trimestre de 2017, comparativement à 0,9 million $ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, principalement en raison de l'acquisition de Body Plus et de Sonoma pour un montant de 82,1 millions $ au premier trimestre de 2017. Le solde a trait aux dépenses liées aux immobilisations corporelles, qui fluctuent en fonction des travaux d'entretien préventif prévus ainsi que du calendrier et de la disponibilité d'occasions d'investissement stratégiques dont l'objectif est d'améliorer l'efficience ou d'accroître la capacité.

Flux de trésorerie générés par les activités de financement

Pour le premier trimestre de 2017, les flux de trésorerie générés par les activités de financement ont totalisé 67,6 millions $, comparativement à 1,0 million $ pour le premier trimestre de 2016. Cette augmentation s'explique surtout par la hausse du produit reçu de nos facilités de crédit. La Société a accru sa dette de 72,1 millions $ afin de financer l'acquisition de Body Plus et de Sonoma et a reçu un montant de 1,3 million $ à l'émission d'actions privilégiées rachetables. Ces montants ont été partiellement contrebalancés par des coûts de financement de 5,8 millions $. Au cours de la période correspondante de l'exercice précédent, la Société a prélevé un montant de 1,0 million $ de sa facilité de crédit auprès de Wells Fargo.

Acquisitions

Le 31 janvier 2017, Laboratoires Jamieson a acquis les actions de Body Plus et de Sonoma, à la suite de quoi Body Plus et Sonoma sont devenues des filiales entièrement détenues de Laboratoires Jamieson.

La contrepartie payée pour l'acquisition a totalisé 91,0 millions $, plus des coûts d'acquisition de 2,6 millions $ qui ont été comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global consolidés de la Société pour le trimestre clos le 31 mars 2017, sauf pour une tranche d'environ 0,8 million $ qui a été comptabilisée pour l'exercice clos le 31 décembre 2016. Le prix d'acquisition a été financé par un montant en trésorerie de 82,1 millions $. Un montant supplémentaire de 1,4 million $ a été réservé pour verser des primes de rétention à des employés importants de Body Plus et Sonoma pourvu que ces derniers restent en poste au sein de la Société pendant 12 mois suivant la clôture de l'acquisition. Par ailleurs, conformément à un accord de services-conseils intervenu entre Laboratoires Jamieson et l'ancien propriétaire, si la prestation de services-conseils se poursuit pendant les 12 mois qui suivent la clôture de l'acquisition, Laboratoires Jamieson devra verser à l'ancien propriétaire un montant additionnel de 7,5 millions $. La rémunération différée de 8,9 millions $ comprenant les

primes de rétention et payable aux termes de l'accord de services-conseils, conformément à IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*, est traitée comme une rémunération différée et la Société a comptabilisé un montant de 1,5 million $ au poste « autres charges » des états du résultat et du résultat global intermédiaires consolidés résumés.

Body Plus commercialise et distribue des produits de nutrition sportive de grande qualité sous les marques Progressive, Precision et Iron Vegan. Sonoma fabrique et distribue des produits de nutrition sportive. En plus de permettre une expansion dans une catégorie adjacente en croissance du domaine des produits de santé grand public, ces acquisitions augmentent notre présence dans les magasins d'aliments naturels et autres détaillants spécialisés, et accroissent nos capacités de recherche et de développement et de fabrication.

Obligations contractuelles

Comme le mentionne la rubrique « Facilités de crédit » précédente, nous avons mis fin à la facilité de crédit renouvelable auprès de Wells Fargo et au prêt à terme auprès de CPPIB le 31 janvier 2017. Le même jour, nous avons conclu une convention de crédit avec un consortium de prêteurs comprenant des sociétés du même groupe que BMO Marchés des capitaux, RBC, CIBC et Scotia qui comprend une facilité de crédit renouvelable d'un montant de 75,0 millions $ (qui peut être augmenté à 85,0 millions $ grâce à crédit-relais) et une facilité de prêt à terme d'un montant de 195,0 millions $, échéant dans les deux cas le 31 janvier 2021. Au 30 avril 2017, l'encours total des facilités de crédit était d'environ 231,0 millions $ (36,0 millions $ aux termes de la facilité de crédit renouvelable et 195,0 millions $ aux termes de la facilité de prêt à terme).

Sauf en ce qui a trait au changement de facilités de crédit susmentionné, il n'y a pas eu de changement important aux obligations et engagements contractuels de la Société par rapport à ce qui a été présenté dans le rapport de gestion annuel au 31 décembre 2016 et pour l'exercice clos à cette date.

Arrangement hors état de la situation financière

Nous ne sommes parties à aucun arrangement hors état de la situation financière qui a une incidence actuelle ou ultérieure, ou est raisonnablement susceptible d'en avoir une, sur notre situation financière, l'évolution de nos produits et de nos charges, nos résultats d'exploitation, nos liquidités, nos dépenses d'investissement ou nos sources de financement.

Transactions entre parties liées

Les soldes et les transactions entre nous et nos filiales ont été éliminés à la consolidation.

Montant à payer à Jamieson Finco LP (« Finco »)

Le 30 janvier 2014, Finco a souscrit 150 000 actions ordinaires du capital-actions de la Société pour un produit de 83,5 millions $. Le 1er février 2014, la Société a racheté les actions ordinaires qu'elle avait émises à l'intention de Finco le 30 janvier 2014 contre un billet d'un montant en capital de 83,5 millions $. Le produit de la souscription a été utilisé par la Société pour financer une portion de son acquisition de Laboratoires Jamieson.

Le solde du billet au 31 mars 2017 était de 109,3 millions $ (107,3 millions $ en 2016), y compris des intérêts courus de 25,8 millions $ (23,8 millions $ en 2016). Le billet a une durée de sept ans et porte intérêt au taux de 9,75 %.

Capital-actions en circulation et actions privilégiées rachetables

(en milliers de dollars)	Actions ordinaires		Actions privilégiées	
	Nbre	$	Nbre	$
Au 31 décembre 2016	**25 000**	**400**	**1 024 235**	**197 901**
Émises au cours de la période	—	—	4 644	1 391
Rachetées au cours de la période	—	—	(346)	(50)
Désactualisation des actions privilégiées au cours de la période	—	—	—	15 385
Au 31 mars 2017	**25 000**	**400**	**1 028 533**	**214 627**

(en milliers de dollars)	Actions ordinaires		Actions privilégiées	
	Nbre	$	Nbre	$
Au 31 décembre 2015	25 000	400	1 024 553	167 467
Désactualisation des actions privilégiées au cours de la période	—	—	—	14 392
Au 31 mars 2016	25 000	400	1 024 553	181 859

Le capital-actions autorisé se compose d'un :

a) nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale;

b) nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A sans valeur nominale;

c) nombre illimité d'actions privilégiées convertibles et rachetables avec droit de vote versant un dividende annuel cumulatif à un taux de 4,5 % lorsqu'un dividende est déclaré. Rachetables au gré du porteur et de la Société à un montant correspondant au plus élevé des montants suivants : i) le prix d'achat initial, plus tout dividende déclaré, mais non versé, et ii) la valeur de conversion future (convertibles en actions ordinaires à raison de 1 pour 1, sous réserve d'un ajustement pour des dividendes déclarés et non versés). Les actionnaires ont convenu que, à la conversion, avant de recevoir les actions ordinaires, le porteur des actions privilégiées qui exerce son droit de conversion recevra un dividende cumulatif et un remboursement de capital correspondant au montant payé par l'investisseur pour les actions privilégiées, moins la valeur, au moment de l'émission des actions privilégiées, des actions ordinaires pouvant être émises au moment de la conversion de ces actions privilégiées (le « **droit au remboursement de capital** »). Cela exclut les options de rachat spéciales sur les actions émises à titre de rémunération différée. Après la fin de l'exercice, la Société a déposé une demande pour clarifier le droit au remboursement de capital.

Le 8 juin 2017, la Cour suprême de la Colombie-Britannique (l'autorité régissant la Société) a accordé une ordonnance afin de modifier et de rectifier le libellé des statuts de la Société de façon à créer 22 catégories distinctes d'actions privilégiées. L'objectif de l'ordonnance était de préciser le droit au remboursement de capital conféré aux porteurs d'actions privilégiées et de faciliter le paiement d'un dividende cumulatif de 4,5 % lorsqu'un dividende est déclaré, avant la conversion des actions privilégiées en actions ordinaires. Il sera tenu compte des statuts modifiés dans la comptabilisation des actions privilégiées sur une base prospective.

Ce qui précède est une description de notre capital-actions avant l'entrée en vigueur de l'ordonnance de la Cour rétroactive au 8 juin 2017 et les modifications de la composition du capital préalables à la clôture.

La Société a l'intention de procéder à certaines modifications avant la clôture, qui devraient rendre les options en cours exerçables en actions ordinaires de la Société, plutôt qu'en actions ordinaires de catégorie A de la Société. Les modalités des actions ordinaires et des actions ordinaires de catégorie A de la Société sont identiques.

Les actions privilégiées rachetables, qui sont encaissables par anticipation au gré du porteur, sont classées comme des passifs financiers dans les états de la situation financière consolidés.

Instruments financiers

Nous utilisons principalement des contrats de change à terme pour gérer notre exposition au risque de change lié à des transactions libellées en dollars américains, comme une partie des comptes fournisseurs, des débiteurs, et de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. Ces contrats arrivent à échéance à différentes dates de l'exercice 2017 et sont admissibles à la comptabilité de couverture à titre de couvertures de flux de trésorerie visant des transactions futures en monnaies étrangères. Les modalités des contrats de change à terme correspondent aux modalités des transactions prévues hautement probables. Par conséquent, il n'y a pas d'inefficacité de couverture à comptabiliser dans les autres éléments du résultat global au titre de la partie efficace de ces contrats.

Estimations et jugements comptables critiques

La préparation d'états financiers conformément aux IFRS exige que la direction ait recours au jugement, à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables et sur les montants comptabilisés des actifs, des passifs, des produits et des charges. Les estimations et les hypothèses sont évaluées continuellement et sont fondées sur le meilleur jugement et l'expérience de la direction de même que sur d'autres facteurs, dont les attentes à l'égard d'événements futurs jugés raisonnables dans les circonstances. Les changements dans les estimations comptables sont comptabilisés dans la période au cours de laquelle ils ont lieu et dans toutes les périodes ultérieures concernées. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Les jugements importants portés par la direction dans l'application de nos méthodes comptables et les principales sources d'incertitude relative à la mesure sont les mêmes que ceux qui ont été appliqués aux fins de nos états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 et décrits à la note 3 de ces derniers. Les éléments touchés par une incertitude importante relative à la mesure et les jugements critiques qui ont le plus d'incidence sur les montants comptabilisés aux états financiers consolidés sont décrits ci-dessous et dans les notes des états financiers audités annuels.

Durée d'utilité des immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée

Nous utilisons d'importantes estimations afin d'établir la durée d'utilité estimative des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée, et nous tenons compte des tendances sectorielles comme les progrès technologiques, l'expérience passée, l'utilisation prévue et l'évaluation de la durée d'utilité des actifs.

Les composants d'une immobilisation corporelle peuvent avoir différentes durées d'utilité. Nous établissons des estimations lorsque nous déterminons les modes d'amortissement, les taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs et, pour ce faire, nous devons tenir compte des tendances sectorielles et de facteurs propres à la Société. Nous réexaminons ces décisions au moins une fois l'an ou lorsque les circonstances évoluent et si les nouvelles estimations diffèrent des anciennes, nous modifierons en conséquence les modes d'amortissement, les taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs.

Évaluation des actifs non courants

Nous soumettons annuellement notre goodwill et nos immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée à un test de dépréciation et lorsque des circonstances indiquent que les actifs non courants ont pu se déprécier. La direction doit faire preuve de jugement lorsqu'elle détermine si les circonstances indiquent qu'un test de dépréciation est nécessaire et pour déterminer les unités génératrices de trésorerie (« **UGT** ») qui seront soumises au test de dépréciation. Nous évaluons la perte de valeur en comparant la valeur recouvrable d'un actif non courant, d'une UGT, ou d'un groupe d'UGT à sa valeur comptable. La valeur recouvrable correspond à la plus élevée des valeurs suivantes : i) la valeur d'utilité ou ii) la juste valeur diminuée des coûts de sortie.

La valeur recouvrable doit être établie à partir d'estimations et d'hypothèses importantes, y compris celles qui concernent les multiples de marché, les entrées et sorties de trésorerie futures, les taux d'actualisation, les taux de croissance et les durées d'utilité. Ces estimations et hypothèses peuvent avoir une incidence sur nos résultats futurs si les estimations actuelles du rendement futur et les justes valeurs changent. Ces déterminations

ont aussi une incidence sur le montant de la dotation aux amortissements des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée comptabilisée dans les périodes ultérieures.

Évaluation des stocks

La direction estime la demande future des clients à l'égard des produits afin de constituer des provisions adéquates pour ses stocks. Lorsqu'elle fait ces estimations, la direction prend en compte la durée d'utilité des stocks de produits et la rentabilité des ventes récentes effectuées à partir des stocks. Dans de nombreux cas, les produits que nous vendons ont un renouvellement rapide et les valeurs des stocks disponibles sont faibles, ce qui réduit le risque d'obsolescence des stocks. Toutefois, les codes ou les dates de péremption sont très importants dans le calcul de la valeur de réalisation des stocks. La direction s'assure que des systèmes sont en place pour mettre en évidence et évaluer de façon appropriée les stocks dont la date de péremption approche. Un écart entre les pertes réelles sur les stocks et les estimations établies aurait une incidence sur les stocks, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Redevances-marchandises et autres remises commerciales

Nous établissons une provision pour les paiements estimatifs aux clients en fonction de divers programmes et contrats commerciaux, lesquels comprennent souvent des paiements qui dépendent de la réalisation de volumes de ventes précis. Les estimations importantes qui sont formulées pour déterminer ces obligations portent i) sur le niveau prévu du volume de ventes pour la période pertinente et ii) sur les tarifs établis aux contrats des clients eu égard aux redevances, aux remises et aux rabais. Ces ententes sont complexes et touchent un grand nombre de clients et de produits. La direction a mis en place des systèmes et processus afin d'estimer et d'évaluer ces obligations. Un écart entre les paiements sur les remises commerciales et les estimations de l'obligation connexe aurait une incidence sur les fournisseurs et charges à payer, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Régimes d'avantages du personnel

Le coût de l'assistance médicale postérieure à l'emploi et la valeur actuelle de l'obligation au titre des prestations sont établis à partir des évaluations actuarielles. Une évaluation actuarielle suppose la formulation de diverses hypothèses qui peuvent différer des événements réels qui se produiront à l'avenir. Ces hypothèses comprennent la détermination du taux d'actualisation, du taux de mortalité et de l'augmentation future du coût des prestations. En raison de la complexité de l'évaluation, des hypothèses sous-jacentes et de sa nature à long terme, une obligation au titre des prestations définies est très sensible aux modifications apportées aux hypothèses. Toutes les hypothèses sont revues chaque date de clôture.

Le taux d'actualisation est le paramètre le plus susceptible de changer. Pour déterminer le taux d'actualisation approprié, la direction tient compte des taux d'intérêt des obligations de sociétés de première qualité et les extrapole au besoin à l'aide de la courbe de rendement pour que le taux d'actualisation corresponde à la durée prévue de l'obligation au titre des prestations définies. Les obligations sous-jacentes sont également passées en revue afin d'en déterminer la qualité et celles qui comportent des écarts de crédit excessifs sont retirées de l'analyse des obligations sur laquelle le taux d'actualisation est fondé, parce qu'elles ne représentent pas des obligations de première qualité.

Le taux de mortalité est établi selon des tables de mortalité publiées en vigueur. Ces tables de mortalité ont tendance à changer uniquement par intervalles en réponse à l'évolution démographique. Les coûts de l'inflation, des soins de santé et des soins dentaires sont établis en fonction des taux tendanciels prévus pour chacun de ces secteurs.

Évaluation des justes valeurs

Plusieurs de nos méthodes comptables et des informations que nous devons fournir exigent l'évaluation de la juste valeur des actifs et passifs financiers et non financiers. Lorsque la juste valeur ne peut pas être évaluée en fonction des cours cotés sur des marchés actifs, elle est évaluée au moyen de techniques et de modèles d'évaluation. Les données d'entrée des techniques d'évaluation utilisées proviennent de marchés observables, si possible. Autrement, il faut faire preuve de jugement pour établir la juste valeur. Tout changement apporté aux

hypothèses qui sous-tendent les données d'entrée dans ces modèles pourrait avoir une incidence sur la juste valeur présentée de nos actifs et passifs financiers et non financiers.

Dans la mesure où ces estimations diffèrent des valeurs réalisées, l'actif ou le passif, le résultat net et le résultat global ainsi évalués varieront aussi dans des périodes ultérieures.

Impôt

Le calcul de l'impôt sur le résultat exigible ou différé exige que nous fassions des estimations, posions des hypothèses et fassions preuve de jugement à l'égard des valeurs comptables des actifs et des passifs qui font l'objet d'estimations comptables inhérentes à leurs soldes, de l'interprétation des lois fiscales en vigueur dans divers pays, des prévisions quant aux résultats d'exploitation futurs et du moment de la reprise des différences temporaires ainsi que des audits possibles des déclarations de revenus par les autorités fiscales.

Des changements ou des écarts dans ces estimations ou ces hypothèses pourraient entraîner des variations des soldes d'impôt exigible ou différé dans les états de la situation financière consolidés et une charge ou un crédit à la charge d'impôt dans les états du résultat et du résultat global consolidés et peuvent donner lieu à des décaissements ou à des encaissements.

Toutes les déclarations d'impôt sur le revenu, d'impôt sur le capital et de taxes à la consommation peuvent faire l'objet d'une vérification fiscale et de nouvelles cotisations. Des modifications aux interprétations ou des jugements pourraient entraîner une révision de notre charge future à payer au titre de ces impôts et de ces taxes. Il est cependant impossible de faire une estimation raisonnable du montant révisé.

Principales méthodes comptables

Les états financiers intermédiaires résumés non audités ont été dressés selon les mêmes principales méthodes comptables décrites à la note 2 des notes de nos états financiers audités annuels pour l'exercice clos le 31 décembre 2016.

Prises de position comptables publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur

De nouvelles prises de position comptables sont publiées régulièrement et ont une incidence sur nos activités actuelles et futures. Nous entendons adopter ces normes quand elles entreront en vigueur.

IFRS 9 — Instruments financiers : classement et évaluation

En 2013, l'IASB a publié des modifications à l'IFRS 9 — *Instruments financiers* (« **IFRS 9** »), publiée en 2010, qui remplacera l'IAS 39. Le remplacement de l'IAS 39 est un projet en trois phases qui vise à améliorer et à simplifier la présentation des instruments financiers. L'IFRS 9 fournit des directives sur le classement et l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers, et introduit un nouveau modèle de comptabilité de couverture et des informations à fournir correspondantes sur les activités de gestion des risques. L'IFRS 9 permet l'adoption anticipée, mais nous n'avons pas actuellement l'intention de nous en prévaloir. L'IFRS 9 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 15 — Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 — *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients,* (« **IFRS 15** »), qui remplace l'IAS 18 — *Produits*, l'IAS 11 — *Contrats de construction* et diverses interprétations afférentes aux produits. L'IFRS 15 établit un nouveau modèle de comptabilisation des produits fondé sur le contrôle selon lequel les produits des activités ordinaires sont comptabilisés selon un montant qui reflète le montant de contrepartie auquel l'entité s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens ou des services promis au client. L'IFRS 15 permet l'adoption anticipée, mais nous n'avons pas actuellement l'intention de nous en prévaloir. La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 16 — Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16 — *Contrats de location*, qui remplace l'IAS 17 — *Contrats de location*, et ses directives d'interprétation connexes. Cette nouvelle norme oblige les preneurs à comptabiliser au bilan la plupart des contrats de location selon un modèle unique, éliminant ainsi la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Toutefois, la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée et la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement demeure. La date d'entrée en vigueur de la norme a été fixée aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019, l'application anticipée étant autorisée si l'IFRS 15 a aussi été appliquée.

Nous évaluons actuellement l'incidence de ces nouvelles normes, interprétations et modifications sur nos états financiers consolidés. Nous prévoyons appliquer la norme à partir de sa date obligatoire d'entrée en vigueur.

Perspectives

Pour l'exercice 2017, nous nous attendons actuellement à ce que les produits des activités ordinaires se situent dans une fourchette de 303 millions $ à 310 millions $ et que le BAIIA ajusté s'élève à 62 millions $. Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de marque devraient augmenter de 4,8 % à 6,5 %, pour s'établir entre 241 millions $ et 245 millions $ du fait de la croissance des ventes de produits novateurs, des ventes internationales et des ventes des activités de base. Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de partenariats stratégiques devraient reculer de 3,0 % à 7,5 %, pour s'établir entre 62 millions $ et 65 millions $ en raison de la convention d'exploitation clés en main conclue avec un client important qui a été remplacée par une convention d'exploitation à façon au milieu de l'exercice 2016. Cette décision est conforme à notre objectif visant à réduire au minimum le risque sur stocks et à abaisser le fonds de roulement tout en conservant une rentabilité constante. Selon la convention d'exploitation clés en main précédente, nous achetions les matières premières et comptabilisions les produits des activités ordinaires tirés de la vente des produits finis au client. Selon la nouvelle convention d'exploitation à façon, les matières premières sont fournies par le client et le coût de celles-ci n'est pas compris dans les produits des activités ordinaires comptabilisés. Bien que cette nouvelle convention ait pour effet de réduire le montant des produits des activités ordinaires associés au produit visé par la convention, le résultat d'exploitation demeure le même. Nous prévoyons aussi engager certaines charges non-récurrentes découlant de notre premier appel public à l'épargne (d'environ 9,9 millions $). Ces charges comprennent une charge de rémunération fondée sur des actions hors trésorerie ponctuelle non déductible (d'environ 2,38 millions $) que nous devrions engager aux deuxième et troisième trimestres de 2017 une fois que seront acquis les droits rattachés à certaines actions émises à l'intention de l'ancien propriétaire des actifs de LVHS par suite de notre acquisition de ces actifs et aux options octroyées aux administrateurs, membres de la direction et employés en vertu de l'ancien plan d'options. Ce montant s'ajoute à la charge de rémunération fondée sur des actions hors trésorerie de 441 000 $ engagée au premier trimestre de 2017 par suite de l'acquisition desdits droits. La fourchette prévue du BAIIA ajusté pour l'exercice 2017 déjà présentée tient compte de l'ajout de ces charges, lesquelles auront une incidence sur le résultat net. Notre résultat net ajusté pour l'exercice 2017 tiendra aussi compte de l'ajout d'une telle charge de rémunération et de certaines autres charges qui auront une incidence fiscale.

Les perspectives financières suivantes sont fondées sur les hypothèses suivantes pour l'exercice 2017, notamment :

- les TCAC du secteur VMS et de la nutrition sportive d'environ 2,8 % et 7,8 %, respectivement, selon les prévisions d'Euromonitor;
- la croissance continue des produits des activités ordinaires de notre secteur Activité de marque au Canada dans les catégories existantes et adjacentes de l'ordre de 4,8 % à 5,8 % en 2017;
- la croissance continue des produits des activités ordinaires de notre secteur Activité de marque à l'échelle internationale de l'ordre de 4,5 % à 13,6 % en 2017;
- le développement des produits de notre pipeline de produits novateurs existant pour 2017;

- la croissance soutenue de notre secteur Activité de partenariats stratégiques, malgré une baisse des produits des activités ordinaires de 3,0 % à 7,5 % découlant du passage de la convention d'exploitation clés en main à la convention d'exploitation à façon;
- l'utilisation actuelle de nos installations d'exploitation et les gains d'efficience découlant de l'augmentation prévue des volumes et de nos programmes d'amélioration des immobilisations;
- une augmentation de notre levier d'exploitation par rapport à la composante fixe de nos actifs de fabrication au fur et à mesure que nous réaliserons un volume de ventes supplémentaires grâce à nos stratégies de croissance;
- le maintien de nos partenariats de distribution existants et la conclusion d'arrangements de distribution supplémentaires dans de nouveaux marchés internationaux;
- la disponibilité et les prix actuels du transport, des matières premières et des ingrédients;
- l'incidence actuellement prévue de l'inflation sur nos charges d'exploitation fixes et nos frais généraux;
- le cours du change actuel entre le dollar américain et le dollar canadien, soit 1,00 $ U.S. = 1,35 $;
- les taux d'intérêt actuels;
- les taux d'imposition qui demeurent conformes aux niveaux historiques;
- les remboursements des dettes conformément aux modalités qui figurent dans le présent rapport de gestion;
- la production continue des flux de trésorerie disponibles au moyen d'investissements minimes dans les dépenses en immobilisations et les frais d'entretien;
- notre compréhension et nos attentes actuelles quant aux résultats de la récente acquisition de Body Plus et Sonoma.

La description de nos objectifs financiers pour 2017 dans le présent rapport de gestion est fondée sur le point de vue et les stratégies actuels de la direction, nos hypothèses et nos attentes à l'égard de nos perspectives de croissance, et notre appréciation de nos perspectives d'affaires et celles du secteur des produits de santé de consommation dans son ensemble, particulièrement des VMS et de la nutrition sportive, et ces objectifs ont été calculés au moyen de méthodes comptables qui sont généralement conformes à nos méthodes comptables actuelles. La description de nos objectifs financiers pour 2017 constitue de l'information prospective aux fins des lois sur les valeurs mobilières applicables au Canada et les lecteurs sont par conséquent avisés que les résultats réels pourraient différer de ceux décrits ci-dessus. Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Information prospective » et « Facteurs de risque » pour une description des risques et des incertitudes qui touchent nos activités et qui pourraient faire différer les résultats réels.

Comparaison des exercices 2016 et 2015

Sommaire des principales informations financières consolidées

Le tableau ci-dessous présente les principales informations historiques et d'autres données sur notre Société. Ces informations doivent être lues avec nos états financiers consolidés audités. En raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, les résultats de l'exercice 2014 visent une période de onze mois, soit du 31 janvier 2014 au 31 décembre 2014. De la même manière, par suite de notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014, les résultats de l'exercice 2014 ne comprennent que les résultats partiels de LVHS, soit ceux du 12 juin 2014 au 31 décembre 2014. En comparaison, les résultats de l'exercice 2016 visent la période de douze mois du 1er janvier 2016 au 31 décembre 2016, et ceux de l'exercice 2015 visent la période de douze mois du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2015.

Un rapprochement du résultat net avec le BAIIA, le BAIIA ajusté et le résultat net ajusté pour les périodes respectives est présenté aux rubriques « Résultats opérationnels ».

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 décembre	2016	2015	2014[1)]
Produits des activités ordinaires	**248 331**	**230 865**	**193 218**
Coût des biens vendus	167 519	152 966	141 565
Marge brute	80 812	77 899	51 653
Frais de vente et charges administratives	44 837	45 867	36 887
Rémunération fondée sur des actions	4 934	6 505	4 078
Résultat d'exploitation	**31 041**	**25 527**	**10 688**
Marge opérationnelle	**12,5 %**	**11,1 %**	**5,5 %**
(Profit) perte de change	(192)	(915)	35
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	1 420	1 959	3 435
Variation de la valeur des dérivés	—	—	(853)
Coûts d'acquisition	789	—	7 649
Autres (produits) charges	(2 876)	634	(50)
Désactualisation des actions privilégiées	30 434	93 420	15 030
Intérêts et autres coûts de financement	22 926	23 867	21 804
Résultat avant impôt sur le résultat	(21 460)	(93 438)	(36 362)
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	3 706	1 944	(3 186)
Résultat net	**(25 166)**	**(95 382)**	**(33 176)**
BAIIA	**39 446**	**31 109**	**6 983**
BAIIA ajusté	**46 794**	**44 523**	**32 275**
Résultat net ajusté	**10 910**	**8 655**	**3 305**

1) En raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, les résultats de l'exercice 2014 visent une période de onze mois, soit du 31 janvier 2014 au 31 décembre 2014. De la même manière, par suite de notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014, les résultats de l'exercice 2014 ne comprennent que les résultats partiels de LVHS, soit ceux du 12 juin 2014 au 31 décembre 2014. En comparaison, les résultats de l'exercice 2015 visent la période de douze mois du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2015.

Le tableau ci-dessous présente les principales données sur la situation financière consolidée pour les périodes mentionnées.

(en milliers de dollars) Aux 31 décembre	2016	2015	2014
Principales données sur la situation financière consolidée :			
Total de l'actif	405 179	403 867	403 506
Total des passifs non courants	305 023	296 589	307 753

Résultats opérationnels — Comparaison des quatrièmes trimestres 2016 et 2015

Le tableau ci-dessous présente un sommaire de nos résultats consolidés pour les trimestres clos le 31 décembre 2016 et le 31 décembre 2015.

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 décembre	2016	2015	Variation en $	Variation en %
Produits des activités ordinaires	**65 695**	**66 998**	**(1 303)**	**(1,9)%**
Coût des biens vendus	41 991	45 556	(3 565)	(7,8)%
Marge brute	23 704	21 442	2 262	10,5 %
Frais de vente et charges administratives	11 007	11 314	(307)	(2,7)%
Rémunération fondée sur des actions	1 233	1 625	(392)	(24,1)%
Résultat d'exploitation	**11 464**	**8 503**	**2 961**	**34,8 %**
Marge opérationnelle	**17,5 %**	**12,7 %**	**—**	**4,8 %**
(Profit) perte de change	(154)	(342)	188	55,0 %
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	234	201	33	16,4 %
Coûts d'acquisition	789	—	789	—
Autres (produits) charges	(2 906)	24	(2 930)	(12 208,3)%
Désactualisation des actions privilégiées	24 123	15 061	9 062	60,2 %
Intérêts et autres coûts de financement	5 686	5 967	(281)	(4,7)%
Résultat avant impôt sur le résultat	(16 308)	(12 408)	(3 900)	(31,4)%
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	2 414	1 078	1 336	123,9 %
Résultat net	**(18 722)**	**(13 486)**	**(5 236)**	**(38,8)%**
BAIIA	**15 409**	**10 381**	**5 028**	**48,4 %**
BAIIA ajusté	**14 727**	**13 204**	**1 523**	**11,5 %**
Résultat net ajusté	**5 101**	**3 837**	**1 264**	**32,9 %**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du BAIIA et BAIIA ajusté pour les trimestres clos le 31 décembre 2016 et le 31 décembre 2015.

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 décembre	2016	2015	Variation en $	Variation en %
Résultat net	**(18 722)**	**(13 486)**	**(5 236)**	**(38,8)%**
Ajouter :				
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	2 414	1 078	1 336	123,9 %
Intérêts et autres coûts de financement	5 686	5 967	(281)	(4,7)%
Désactualisation des actions privilégiées	24 123	15 061	9 062	60,2 %
Amortissement des immobilisations corporelles	1 100	953	147	15,4 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	808	808	—	—
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**15 409**	**10 381**	**5 028**	**48,4 %**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
Rémunération fondée sur des actions[1)]	1 233	1 625	(392)	(24,1)%
(Profit) perte de change	(154)	(342)	188	55,0 %
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	234	201	33	16,4 %
Coûts d'acquisition	789	—	789	—
Litige relatif à la marque de commerce[2)]	—	1 155	(1 155)	(100,0)%
Autres[3)]	(2 784)	184	(2 968)	(1 613,0)%
BAIIA ajusté	**14 727**	**13 204**	**1 523**	**11,5 %**

1) En vertu de l'ancien plan d'options à l'intention des administrateurs, membres de la direction et employés qui permet l'octroi d'options visant l'achat d'actions ordinaires de catégorie A de la Société. Les droits rattachés à certaines options octroyées en vertu de l'ancien plan d'options s'acquièrent en fonction du passage du temps, alors que les droits rattachés à certaines autres options s'acquièrent en fonction de l'atteinte par l'actionnaire de CCMP de certaines cibles de rendement au moment de la disposition partielle ou totale de sa participation dans la Société. Les options ont une durée contractuelle de dix ans. En outre, Laboratoires Jamieson a acquis les actifs de

LVHS le 12 juin 2014 et, dans le cadre de la transaction, a placé en mains tierces 51 316 actions privilégiées à être émises à l'ancien propriétaire. Les droits rattachés aux actions s'acquièrent à raison de 25 % par année sur quatre ans, comprennent une condition liée au service et accordent au porteur le droit d'exiger que nous rachetions les actions en trésorerie.

2) Cet élément fait référence à un litige relatif à la marque de commerce et au règlement subséquent, lequel a entraîné le remplacement du nom de nos produits d'huile de poisson à base de krill de marque « Omega Red » par celui de « Oméga complet ».

3) Comprennent les coûts des honoraires des conseillers juridiques, auditeurs et consultants et des règlements d'indemnisation liés à l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté pour les trimestres clos le 31 décembre 2016 et le 31 décembre 2015.

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 décembre	2016	2015	Variation en $	Variation en %
Résultat net	**(18 722)**	**(13 486)**	**(5 236)**	**(38,8)%**
Ajustements au résultat net :				
Rémunération fondée sur des actions[1)]	912	1 375	(463)	(33,7)%
(Profit) perte de change	(154)	(342)	188	55,0 %
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	234	201	33	16,4 %
Coûts d'acquisition	789	—	789	—
Désactualisation des actions privilégiées	24 123	15 061	9 062	60,2 %
Litige relatif à la marque de commerce	—	1 155	(1 155)	(100,0)%
Autres	(2 784)	184	(2 968)	(1 613,0)%
Impôts connexes	703	(311)	1 014	326,0 %
Résultat net ajusté	**5 101**	**3 837**	**1 264**	**32,9 %**

1) Cet ajustement rend compte de l'acquisition par Laboratoires Jamieson de LVHS le 12 juin 2014, dans le cadre de laquelle nous avons placé en mains tierces 51 316 actions privilégiées à être émises à l'intention de l'ancien propriétaire. Les droits rattachés aux actions s'acquièrent à raison de 25 % par année sur quatre ans, comprennent une condition liée au service et accordent au porteur le droit d'exiger que nous rachetions les actions en trésorerie.

Le tableau ci-dessous présente les produits des activités ordinaires, le résultat d'exploitation et la marge opérationnelle de nos deux secteurs d'exploitation pour les trimestres clos le 31 décembre 2016 et le 31 décembre 2015.

Secteur Activité de marque

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 décembre	2016	2015	Variation en $	Variation en %
Produits des activités ordinaires	55 188	44 395	10 793	24,3 %
Résultat d'exploitation[1)]	11 330	6 894	4 436	64,3 %
Marge opérationnelle	20,5 %	15,5 %	—	5,0 %

1) Le résultat d'exploitation correspond aux produits des activités ordinaires, déduction faite du coût des biens vendus, des frais de vente et charges administratives et de la rémunération fondée sur des actions.

Activité de partenariats stratégiques et éliminations

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 décembre	2016	2015	Variation en $	Variation en %
Produits des activités ordinaires, montant brut	15 608	26 890	(11 282)	(42,0)%
Moins : éliminations intersociétés	(5 101)	(4 287)	(814)	(19,0)%
Produits des activités ordinaires	10 507	22 603	(12 096)	(53,5)%
Résultat d'exploitation[1)]	134	1 609	(1 475)	(91,7)%
Marge opérationnelle	1,3 %	7,1 %	—	(5,8)%

1) Le résultat d'exploitation correspond aux produits des activités ordinaires, déduction faite du coût des biens vendus, des frais de vente et charges administratives et de la rémunération fondée sur des actions.

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires ont diminué de 1,9 %, ou de 1,3 millions $, pour s'établir à 65,7 millions $ au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 67,0 millions $ au quatrième trimestre de 2015. La diminution est attribuable à la baisse des ventes du secteur Activité de partenariats stratégiques de l'entreprise, en partie contrebalancée par la croissance du secteur Activité de marque.

Pour le secteur Activité de marque, les produits des activités ordinaires ont augmenté de 24,3 %, ou de 10,8 millions $, pour atteindre 55,2 millions $ au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 44,4 millions $ au quatrième trimestre de 2015. L'augmentation de 10,8 millions $ comprend une hausse de 2,4 millions $ des ventes de produits novateurs, une progression de 1,7 million $ des ventes internationales et une augmentation de 6,7 millions $ des ventes des activités de base. Les ventes des produits innovateurs se composent de 22 lancements de nouveaux produits dans plusieurs catégories en 2016, y compris les produits Soin digestif Fibre quotidienne et le format Vitamines en vaporisateur de Jamieson. La progression des ventes internationales s'explique surtout par la hausse des ventes aux clients existants en Asie visant à promouvoir la croissance du commerce électronique. L'augmentation des ventes des activités de base est principalement attribuable au nouveau lancement de l'offre de multivitamines Jamieson et à l'accroissement des promotions commerciales et médiatiques.

Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de partenariats stratégiques ont diminué de 53,5 %, ou de 12,1 millions $, pour se fixer à 10,5 millions $ pour le quatrième trimestre de 2016, comparativement à 22,6 millions $ au quatrième trimestre de 2015. Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de partenariats stratégiques peuvent être touchés par la façon de gérer les niveaux des stocks et les tendances des commandes de ce secteur. Les ventes auprès d'un client important qui étaient auparavant réalisées aux termes d'une convention d'exploitation clés en main sont réalisées depuis la fin du premier semestre de 2016 aux termes d'une convention d'exploitation à façon. Cette décision est conforme à notre objectif visant à réduire au minimum le risque sur stocks et à abaisser le fonds de roulement tout en conservant une rentabilité constante. Selon la convention d'exploitation clés en main précédente, nous achetions les matières premières et comptabilisions les produits des activités ordinaires tirés de la vente des produits finis au client. Selon la nouvelle convention d'exploitation à façon, les matières premières sont fournies par le client et le coût de celles-ci n'est pas compris dans les produits des activités ordinaires comptabilisés. Bien que cette nouvelle convention élimine la comptabilisation des produits des activités ordinaires associés au produit visé par la convention d'exploitation clés en main précédente, dans l'ensemble, le résultat d'exploitation demeure le même. Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de partenariats stratégiques auraient été de 10,5 millions $ au quatrième trimestre de 2016 et de 14,3 millions $ au quatrième trimestre de 2015, après ajustement des produits des activités ordinaires des quatrièmes trimestres de 2016 et de 2015 afin de fournir une comparaison plus juste comme si la nouvelle convention d'exploitation à façon avait été en vigueur pour ces deux trimestres.

Marge brute

La marge brute a augmenté de 10,5 %, ou de 2,3 millions $, pour atteindre 23,7 millions $ au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 21,4 millions $ au quatrième trimestre de 2015. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse des produits des activités ordinaires du Secteur Activité de marque, partiellement contrebalancée par une baisse des produits des activités ordinaires du Secteur Activité de partenariats stratégiques. La marge bénéficiaire brute a augmenté de 410 points de base pour atteindre 36,1 % au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 32,0 % au quatrième trimestre de 2015. L'augmentation de la marge bénéficiaire brute est attribuable à une proportion plus élevée de produits des activités ordinaires provenant du Secteur Activité de marque, pour lequel la marge bénéficiaire brute est plus élevée, que de produits des activités ordinaires provenant du Secteur Activité de partenariats stratégiques, partiellement contrebalancée par la hausse du coût des matières premières.

Frais de vente et charges administratives

Les frais de vente et charges administratives ont reculé de 2,7 %, ou de 0,3 million $, pour se chiffrer à 11,0 millions $ au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 11,3 millions $ au quatrième trimestre de 2015. Ce recul est attribuable à la baisse de 1,6 million $ de la rémunération et de la rémunération incitative à

court terme versées aux employés, contrebalancée par la hausse de 1,3 million $ des dépenses dans les médias pour promouvoir le lancement de nouveaux produits. Les frais de vente et charges administratives en pourcentage des produits des activités ordinaires ont reculé de 10 points de base pour se chiffrer à 16,8 % au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 16,9 % au quatrième trimestre de 2015.

Rémunération fondée sur des actions

La rémunération fondée sur des actions a reculé de 24,1 %, ou de 0,4 million $, pour s'établir à 1,2 million $ au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 1,6 million $ au quatrième trimestre de 2015. Le recul s'explique par la baisse de 0,5 million $ découlant des actions en mains tierces liées à l'acquisition des actifs de LVHS évaluées à la juste valeur à chaque période, partiellement contrebalancée par une augmentation de 0,1 million $ liée aux options octroyées aux cadres supérieurs et aux administrateurs de la Société au cours de l'exercice 2016. La charge de rémunération fondée sur des actions en pourcentage des produits des activités ordinaires a diminué de 50 points de base pour se chiffrer à 1,9 % au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 2,4 % au quatrième trimestre de 2015.

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation s'est accru de 34,8 %, ou de 3,0 millions $, pour atteindre 11,5 millions $ au quatrième trimestre de 2016, contre 8,5 millions $ au quatrième trimestre de 2015 et la marge opérationnelle a augmenté de 480 points de base, pour se fixer à 17,5 % pour le quatrième trimestre de 2016, contre 12,7 % au quatrième trimestre de 2015. L'augmentation de la marge opérationnelle est attribuable à la hausse de la marge bénéficiaire brute, à la diminution des frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires, ainsi qu'à la diminution de la rémunération fondée sur des actions exprimée en pourcentage des produits des activités ordinaires.

Le résultat d'exploitation du secteur Activité de marque s'est accru de 64,3 %, ou de 4,4 millions $, pour atteindre 11,3 millions $ au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 6,9 millions $ au quatrième trimestre de 2015, et la marge opérationnelle a augmenté de 500 points de base, pour se fixer à 20,5 % au quatrième trimestre de 2016, contre 15,5 % au quatrième trimestre de 2015. L'augmentation de la marge opérationnelle est attribuable à la diminution des frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires et à la diminution de la charge de rémunération fondée sur les actions exprimée en pourcentage des produits des activités ordinaires, contrebalancées en partie par la baisse de la marge bénéficiaire brute. La marge bénéficiaire brute a été touchée défavorablement par une hausse du coût des matières premières, y compris l'incidence négative des variations des cours de change. Les frais de vente et charges administratives exprimée en pourcentage des produits des activités ordinaires ont diminué au quatrième trimestre de 2016 en raison de la baisse des coûts de rémunération et de la rémunération incitative à court terme des employés de 1,6 million $, en partie contrebalancé par une augmentation des dépenses relatives aux médias pour soutenir le lancement des nouveaux produits de 1,3 million $. En pourcentage des produits des activités ordinaires, la rémunération fondée sur des actions a diminué au quatrième trimestre de 2016 en raison d'une diminution de 0,5 million $ de la valeur des actions détenues en mains tierces par suite de l'acquisition des actifs de LVHS, lesquelles actions sont évaluées à la juste valeur à chaque date de clôture, et le tout a été en partie contrebalancé par une augmentation de 0,1 million $ attribuable aux options consenties à nos employés d'expérience et à nos administrateurs à l'exercice 2016.

Le résultat d'exploitation du secteur Activité de partenariats stratégiques a diminué de 91,7 %, ou de 1,5 million $, pour s'établir à 0,1 million $ au quatrième trimestre de 2016, contre 1,6 million $ au quatrième trimestre de 2015, et la marge opérationnelle a diminué de 580 points de base, pour se fixer à 1,3 % au quatrième trimestre de 2016, contre 7,1 % au quatrième trimestre de 2015. La baisse de la marge opérationnelle est attribuable à la baisse de la marge bénéficiaire brute et à l'augmentation des frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des ventes. La marge bénéficiaire brute a été touchée négativement par les variations des cours de change et la combinaison des produits. Au quatrième trimestre de 2016, les frais de vente et charges administratives, exprimés en pourcentage des ventes, ont augmenté surtout en raison de la baisse des produits des activités ordinaires tandis que les dépenses sont demeurées relativement stables. Aux quatrièmes trimestres de 2016 et 2015, les frais de vente et charges administratives du secteur Activité de

partenariats stratégiques comprenaient une charge de gestion intersociétés de 0,9 million $ pour tenir compte des ressources attribuées au secteur.

Profit de change

Le profit de change a diminué de 55,0 %, ou de 0,2 million $, pour s'établir à 0,1 million $ au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 0,3 million $ au quatrième trimestre de 2015, du fait des fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie.

Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes

Au quatrième trimestre de 2016, les indemnités de cessation d'emploi et les coûts connexes sont demeurés relativement semblables à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. Nous procédons, de temps à autre, à la réorganisation de nos activités dans le but d'acquérir de la souplesse et d'améliorer notre efficacité. Les coûts liés aux deux trimestres sont essentiellement des indemnités de cessation d'emploi et des charges de maintien du salaire dans le cadre de l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014.

Coûts d'acquisition

Pour le quatrième trimestre de 2016, les coûts d'acquisition de 0,8 million $ sont liés à l'acquisition de Body Plus et de Sonoma le 31 janvier 2017.

Autres (produits) charges

Au quatrième trimestre de 2016, les autres produits de 2,9 millions $ provenaient du règlement d'un billet à payer à l'ancien actionnaire dans le cadre de l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014.

Désactualisation des actions privilégiées

La désactualisation des actions privilégiées a augmenté de 60,2 %, ou de 9,1 millions $, pour s'établir à 24,1 millions $ au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 15,0 millions $ au quatrième trimestre de 2015. L'augmentation est liée à la variation de la juste valeur sous-jacente de la Société.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement ont diminué de 4,7 %, ou de 0,3 million $, pour s'établir à 5,7 millions $ au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 6,0 millions $ au quatrième trimestre de 2015, du fait surtout de la réduction de l'encours de la dette tout au long de l'exercice 2016.

Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat

Au quatrième trimestre de 2016, la charge d'impôts sur le résultat a augmenté de 123,9 %, ou de 1,3 million $, pour s'établir à 2,4 millions $, comparativement à 1,1 million $ au quatrième trimestre de 2015. Les taux d'imposition effectifs pour les quatrièmes trimestres de 2016 et 2015 ont été de respectivement 14,8 % et 8,7 %, du fait essentiellement que la rémunération fondée sur des actions n'a pas été déduite aux fins fiscales et qu'aucune différence temporaire d'impôt différé n'a été comptabilisée relativement à la désactualisation des actions privilégiées.

Amortissement des immobilisations corporelles

La dotation aux amortissements a augmenté de 15,4 %, ou de 0,1 million $, pour atteindre 1,1 million $ au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 1,0 million $ au quatrième trimestre de 2015. L'augmentation est essentiellement attribuable à la modernisation des équipements de nos installations de fabrication, de distribution et d'entreposage ou à leur remplacement.

BAIIA et BAIIA ajusté

Le BAIIA a augmenté de 48,4 %, ou de 5,0 millions $ au quatrième trimestre de 2016, pour s'établir à 15,4 millions $, comparativement à 10,4 millions $ au quatrième trimestre de 2015, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Le BAIIA ajusté a augmenté de 11,5 %, ou de 1,5 million $, pour s'établir à 14,7 millions $ au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 13,2 millions $ au quatrième trimestre de 2015, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Résultats opérationnels — Comparaison des exercices 2016 et 2015

Le tableau ci-dessous présente un sommaire de nos résultats consolidés pour les exercices clos le 31 décembre 2016 et le 31 décembre 2015.

(en milliers de dollars) Pour les exercices clos les 31 décembre	2016	2015	Variation en $	Variation en %
Produits des activités ordinaires	**248 331**	**230 865**	**17 466**	**7,6 %**
Coût des biens vendus	167 519	152 966	14 553	9,5 %
Marge brute	80 812	77 899	2 913	3,7 %
Frais de vente et charges administratives	44 837	45 867	(1 030)	(2,2)%
Rémunération fondée sur des actions	4 934	6 505	(1 571)	(24,2)%
Résultat d'exploitation	**31 041**	**25 527**	**5 514**	**21,6 %**
Marge opérationnelle	**12,5 %**	**11,1 %**	**—**	**1,4 %**
(Profit) perte de change	(192)	(915)	723	79,0 %
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	1 420	1 959	(539)	(27,5)%
Coûts d'acquisition	789	—	789	—
Autres (produits) charges	(2 876)	634	(3 510)	(553,6)%
Désactualisation des actions privilégiées	30 434	93 420	(62 986)	(67,4)%
Intérêts et autres coûts de financement	22 926	23 867	(941)	(3,9)%
Résultat avant impôt sur le résultat	(21 460)	(93 438)	71 978	77,0 %
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	3 706	1 944	1 762	90,6 %
Résultat net	**(25 166)**	**(95 382)**	**70 216**	**73,6 %**
BAIIA	**39 446**	**31 109**	**8 337**	**26,8 %**
BAIIA ajusté	**46 794**	**44 523**	**2 271**	**5,1 %**
Résultat net ajusté	**10 910**	**8 655**	**2 255**	**26,1 %**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net avec le BAIIA et le BAIIA ajusté pour les exercices clos le 31 décembre 2016 et le 31 décembre 2015.

(en milliers de dollars) Pour les exercices clos les 31 décembre	2016	2015	Variation en $	Variation en %
Résultat net	**(25 166)**	**(95 382)**	**70 216**	**73,6 %**
Ajouter :				
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	3 706	1 944	1 762	90,6 %
Intérêts et autres coûts de financement	22 926	23 867	(941)	(3,9)%
Désactualisation des actions privilégiées	30 434	93 420	(62 986)	(67,4)%
Amortissement des immobilisations corporelles	4 316	4 030	286	7,1 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 230	3 230	—	—
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**39 446**	**31 109**	**8 337**	**26,8 %**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
Rémunération fondée sur des actions[1)]	4 934	6 505	(1 571)	(24,2)%
Amortissement des ajustements à la juste valeur[2)]	—	1 019	(1 019)	(100,0)%
(Profit) perte de change	(192)	(915)	723	79,0 %
Cessation d'indemnités d'emploi et coûts connexes	1 420	1 959	(539)	(27,5)%
Coûts d'acquisition	789	—	789	—
Litige relatif à la marque de commerce[3)]	—	3 290	(3 290)	(100,0)%
Services-conseils non récurrents[4)]	1 944	1 224	720	58,8 %
Autres[5)]	(1 547)	332	(1 879)	(566,0)%
BAIIA ajusté	**46 794**	**44 523**	**2 271**	**5,1 %**

1) En vertu de l'ancien plan d'options à l'intention des administrateurs, membres de la direction et employés qui permet l'octroi d'options visant l'achat d'actions ordinaires de catégorie A de la Société. Les droits rattachés à certaines options octroyées en vertu de l'ancien plan d'options s'acquièrent en fonction du passage du temps, alors que les droits rattachés à certaines autres options s'acquièrent en fonction de l'atteinte par l'actionnaire de CCMP de certaines cibles de rendement au moment de la disposition partielle ou totale de sa participation dans la Société. Les options ont une durée contractuelle de dix ans. En outre, Laboratoires Jamieson a acquis les actifs de LVHS le 12 juin 2014 et, dans le cadre de la transaction, a placé en mains tierces 51 316 actions privilégiées à être émises à l'intention de l'ancien propriétaire. Les droits rattachés aux actions s'acquièrent à raison de 25 % par année sur quatre ans, comprennent une condition liée au service et accordent au porteur le droit d'exiger que nous rachetions les actions en trésorerie.

2) Dans le cadre de l'acquisition susmentionnée des actifs de LVHS, les ajustements de juste valeur aux stocks aux fins de la répartition du prix d'achat ont été amortis.

3) Cet élément fait référence à un litige relatif à la marque de commerce et au règlement subséquent, lequel a entraîné le remplacement du nom de nos produits d'huile de poisson à base de krill de marque « Omega Red » par celui de « Oméga complet ».

4) Les services-conseils non récurrents comprennent des services liés aux projets d'amélioration des processus en 2015 et à une étude ponctuelle commandée en 2016 afin de mieux comprendre des marchés précis et des tendances de consommation pour nous permettre de cibler les marchés les plus stratégiques pour notre expansion internationale.

5) Comprennent les coûts des honoraires des conseillers juridiques, des auditeurs et des consultants et des règlements d'indemnisation liés à l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014 et à notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté pour les exercices clos le 31 décembre 2016 et le 31 décembre 2015.

(en milliers de dollars) Pour les exercices clos les 31 décembre	2016	2015	Variation en $	Variation en %
Résultat net	**(25 166)**	**(95 382)**	**70 216**	**73,6 %**
Ajustements au résultat net :				
Rémunération fondée sur des actions[1)]	3 651	5 504	(1 853)	(33,7)%
Amortissement des ajustements à la juste valeur[1)]	—	1 019	(1 019)	(100,0)%
(Profit) perte de change	(192)	(915)	723	79,0 %
Cessation d'indemnités d'emploi et coûts connexes	1 420	1 959	(539)	(27,5)%
Coûts d'acquisition	789	—	789	—
Désactualisation des actions privilégiées	30 434	93 420	(62 986)	(67,4)%
Litige relatif à la marque de commerce	—	3 290	(3 290)	(100,0)%
Services-conseils non récurrents	1 944	1 224	720	58,8 %
Autres	(1 547)	332	(1 879)	(566,0)%
Impôts connexes	(423)	(1 796)	1 373	76,4 %
Résultat net ajusté	**10 910**	**8 655**	**2 255**	**26,1 %**

1) Cet ajustement rend compte de l'acquisition par Laboratoires Jamieson de LVHS le 12 juin 2014, dans le cadre de laquelle nous avons placé en mains tierces 51 316 actions privilégiées à être émises à l'intention de l'ancien propriétaire. Les droits rattachés aux actions s'acquièrent à raison de 25 % par année sur quatre ans, comprennent une condition liée au service et accordent au porteur le droit d'exiger que nous rachetions les actions en trésorerie.

Le tableau ci-dessous présente les produits des activités ordinaires, le résultat d'exploitation et la marge opérationnelle de nos deux secteurs d'exploitation pour les exercices clos le 31 décembre 2016 et le 31 décembre 2015.

Secteur Activité de marque

(en milliers de dollars) Pour les exercices clos les 31 décembre	2016	2015	Variation en $	Variation en %
Produits des activités ordinaires	192 496	177 033	15 463	8,7 %
Résultat d'exploitation[1)]	28 844	22 279	6 565	29,5 %
Marge opérationnelle	15,0 %	12,6 %	—	2,4 %

1) Le résultat d'exploitation correspond aux produits des activités ordinaires, déduction faite du coût des biens vendus, des frais de vente et charges administratives et de la rémunération fondée sur des actions.

Secteur Activité de partenariats stratégiques et éliminations

(en milliers de dollars) Pour les exercices clos les 31 décembre	2016	2015	Variation en $	Variation en %
Produits des activités ordinaires, montant brut	76 328	73 387	2 941	4,0 %
Moins : éliminations intersociétés	(20 493)	(19 555)	(938)	(4,8)%
Produits des activités ordinaires	55 835	53 832	2 003	3,7 %
Résultat d'exploitation[1)]	2 197	3 248	(1 051)	(32,4)%
Marge opérationnelle	3,9 %	6,0 %	—	(2,1)%

1) Le résultat d'exploitation correspond aux produits des activités ordinaires, déduction faite du coût des biens vendus, des frais de vente et charges administratives et de la rémunération fondée sur des actions.

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires ont augmenté de 7,6 %, ou de 17,4 millions $, pour s'établir à 248,3 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 230,9 millions $ en 2015. L'augmentation est attribuable à la croissance qu'ont connue les secteurs Activité de marque et Activité de partenariats stratégiques de l'entreprise.

Pour le secteur Activité de marque, les produits des activités ordinaires ont augmenté de 8,7 %, ou de 15,5 millions $, pour atteindre 192,5 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 177,0 millions $ en 2015. L'augmentation de 15,5 millions $ comprend une hausse de 7,0 millions $ des ventes de produits novateurs, une progression de 3,8 millions $ des ventes internationales et une augmentation de 4,7 millions $ des ventes des activités de base. Les ventes des produits innovateurs se composent de 22 lancements de nouveaux produits dans plusieurs catégories en 2016, y compris les produits Soin digestif Fibre quotidienne et le format Vitamines en vaporisateur de Jamieson. La progression des ventes internationales s'explique surtout par la hausse des ventes aux clients existants en Asie visant à promouvoir la croissance du commerce électronique. L'augmentation des ventes des activités de base est principalement attribuable au nouveau lancement de notre assortiment de multivitamines, à l'accroissement des promotions commerciales et médiatiques, et à l'augmentation des ventes pour les circuits de distribution d'aliments santé et de spécialités. Ces augmentations ont été atténuées en partie par la baisse des ventes des produits Oméga Complet en raison du changement de marque imposé (découlant du différend à l'égard de la marque de commerce en 2015) et du recul de la sous-catégorie de produits à base de krill.

Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de partenariats stratégiques ont augmenté de 3,7 %, ou de 2,0 millions $, pour se fixer à 55,8 millions $ pour l'exercice 2016, contre 53,8 millions $ en 2015. Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de partenariats stratégiques peuvent être touchés par la façon de gérer les niveaux des stocks et les tendances des commandes de ce secteur. Les ventes auprès d'un client important qui étaient auparavant réalisées aux termes d'une convention d'exploitation clés en main sont réalisées depuis la fin du premier semestre de 2016 aux termes d'une convention d'exploitation à façon. Cette décision est conforme à notre objectif visant à réduire au minimum le risque sur stocks et à abaisser le fonds de roulement tout en conservant une rentabilité constante. Selon la convention d'exploitation clés en main précédente, nous achetions les matières premières et comptabilisions les produits des activités ordinaires tirés de la vente des produits finis au client. Selon la nouvelle convention d'exploitation à façon, les matières premières sont fournies par le client et le coût de celles-ci n'est pas compris dans les produits des activités ordinaires comptabilisés. Bien que cette nouvelle convention élimine la comptabilisation des produits des activités ordinaires associés au produit visé par la convention d'exploitation clés en main précédente, dans l'ensemble, le résultat d'exploitation demeure le même. Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de partenariats stratégiques auraient été de 41,4 millions $ pour l'exercice 2016 et 45,3 millions $ pour l'exercice 2015, après ajustement des produits des activités ordinaires des exercices 2016 et 2015 afin de fournir une comparaison plus juste comme si la nouvelle convention d'exploitation à façon avait été en vigueur pour ces deux exercices.

Marge brute

La marge brute a augmenté de 3,7 %, ou de 2,9 millions $, pour atteindre 80,8 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 77,9 millions $ pour l'exercice 2015. L'augmentation est principalement attribuable à une hausse des produits des activités ordinaires du Secteur Activité de marque et du Secteur Activité de partenariats stratégiques. La marge bénéficiaire brute a reculé de 120 points de base pour se chiffrer à 32,5 % pour l'exercice 2016, comparativement à 33,7 % pour l'exercice 2015. La marge bénéficiaire brute a subi l'incidence défavorable de la hausse du coût des matières premières, y compris l'incidence négative des variations des cours de change et de la hausse des frais de listage demandés par nos clients de détail pour le lancement de nouveaux produits dans leurs établissements.

Les frais de vente et charges administratives

Les frais de vente et charges administratives ont reculé de 2,2 %, ou de 1,1 million $, pour se chiffrer à 44,8 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 45,9 millions $ pour l'exercice 2015. Ce recul est

attribuable à la baisse de 3,6 millions $ de la rémunération et de la rémunération incitative à court terme versées aux employés, partiellement contrebalancée par une augmentation des activités de marketing entourant l'innovation et le nouveau lancement de la gamme de produits Multi Complète à 100 %, pour 1,8 million $, et par la hausse des honoraires de conseil de 0,7 million $. Les frais de vente et charges administratives en pourcentage des produits des activités ordinaires ont diminué de 180 points de base pour se chiffrer à 18,1 % pour l'exercice 2016, comparativement à 19,9 % pour l'exercice 2015.

Rémunération fondée sur des actions

La rémunération fondée sur des actions a reculé de 24,2 %, ou de 1,6 million $, pour se chiffrer à 4,9 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 6,5 millions $ pour l'exercice 2015. Le recul s'explique par la baisse de 1,9 million $ découlant des actions en mains tierces liées à l'acquisition des actifs de LVHS évaluées à la juste valeur à chaque période, partiellement contrebalancée par une augmentation de 0,3 million $ liée aux options octroyées aux administrateurs, aux membres de la direction et aux employés de la Société au cours de l'exercice 2016. La charge de rémunération fondée sur des actions en pourcentage des produits des activités ordinaires a diminué de 80 points de base pour se chiffrer à 2,0 % pour l'exercice 2016, comparativement à 2,8 % pour l'exercice 2015.

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation s'est accru de 21,6 %, ou de 5,5 millions $, pour atteindre 31,0 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 25,5 millions $ en 2015, et la marge opérationnelle a augmenté de 140 points de base, pour se fixer à 12,5 % pour l'exercice 2016, contre 11,1 % en 2015. L'augmentation de la marge opérationnelle est attribuable à la diminution des frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires et à la diminution de la rémunération fondée sur des actions exprimée en pourcentage des produits des activités ordinaires; ces éléments ont été partiellement contrebalancés par une baisse de la marge bénéficiaire brute.

Le résultat d'exploitation du secteur Activité de marque s'est accru de 29,5 %, ou de 6,5 millions $, pour atteindre 28,8 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 22,3 millions $ en 2015, et la marge opérationnelle a augmenté de 240 points de base, pour se fixer à 15,0 % pour l'exercice 2016, contre 12,6 % en 2015. L'augmentation de la marge opérationnelle est attribuable à la diminution des frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires et à la diminution de la rémunération fondée sur des actions exprimée en pourcentage des produits des activités ordinaires, contrebalancées en partie par la baisse de la marge bénéficiaire brute. La marge bénéficiaire brute a été touchée défavorablement par une hausse du coût des matières premières, y compris l'incidence négative des variations des monnaies étrangères et la hausse des frais de listage demandés par nos clients de détail pour le lancement de nouveaux produits dans leurs établissements. Les frais de vente et charges administratives en pourcentage des ventes ont diminué pour l'exercice 2016 en raison de la baisse des coûts de rémunération et de la rémunération incitative à court terme des employés de 3,3 millions $, contrebalancée en partie par une augmentation des activités de marketing entourant l'innovation et le nouveau lancement de la gamme de produits Multi Complète à 100 % de 1,8 million $ et d'une hausse des frais de services-conseils de 0,7 million $. En pourcentage des produits des activités ordinaires, la rémunération fondée sur des actions a diminué à l'exercice 2016 en raison d'une diminution de 1,9 million $ de la valeur des actions détenues en mains tierces par suite de l'acquisition des actifs de LVHS, lesquelles actions sont évaluées à la juste valeur à chaque date de clôture, et le tout a été en partie contrebalancé par une augmentation de 0,3 million $ attribuable aux options consenties à nos administrateurs, membres de la direction et employés.

Le résultat d'exploitation du secteur Activité de partenariats stratégiques a diminué de 32,4 %, ou de 1,0 million $, pour s'établir à 2,2 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 3,2 millions $ en 2015, et la marge opérationnelle a diminué de 210 points de base, pour se fixer à 3,9 % pour l'exercice 2016, contre 6,0 % en 2015. Le recul de la marge opérationnelle est attribuable à la baisse de la marge bénéficiaire brute. La marge bénéficiaire brute a été touchée négativement par les variations des cours de change et la combinaison des produits. Pour l'exercice 2016, les frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des ventes ont diminué surtout en raison de l'augmentation des produits des activités ordinaires tandis que les dépenses ont diminué de 0,2 million $ en raison surtout d'une baisse des coûts de rémunération et de services-conseils. Pour

les exercices 2016 et 2015, les frais de vente et charges administratives du secteur Activité de partenariats stratégiques comprenaient une charge de gestion intersociétés de 3,6 millions $ pour tenir compte des ressources attribuées au secteur.

Profit de change

Le profit de change a diminué de 79,0 %, ou de 0,7 million $, pour s'établir à 0,2 million $ pour l'exercice 2016, comparativement à 0,9 million $ en 2015, du fait des fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie.

Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes

Les indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes ont diminué de 27,5 %, ou de 0,5 million $, pour atteindre 1,4 million $ pour l'exercice 2016, comparativement à 1,9 million $ en 2015. Nous procédons, de temps à autre, à la réorganisation de nos activités dans le but d'acquérir de la souplesse et d'améliorer notre efficacité. Les coûts liés aux deux exercices sont essentiellement des indemnités de cessation d'emploi et des charges de maintien du salaire dans le cadre de l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014.

Coûts d'acquisition

Pour l'exercice 2016, les coûts d'acquisition de 0,8 million $ sont liés aux acquisitions de Body Plus et de Sonoma le 31 janvier 2017.

Autres (produits) charges

Pour l'exercice 2016, les autres produits de 2,9 millions $ ont été tirés du règlement d'un billet à payer à l'ancien actionnaire dans le cadre de l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014. Les autres charges de 0,6 million $ en 2015 comprenaient principalement le règlement d'un litige relatif à la marque de commerce qui a entraîné le remplacement du nom de nos produits d'huile de poisson à base de krill de marque « Omega Red » par celui de « Oméga complet ».

Désactualisation des actions privilégiées

La désactualisation des actions privilégiées a diminué de 67,4 %, ou de 63,0 millions $, pour s'établir à 30,4 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 93,4 millions $ en 2015. La diminution est liée à la variation de la juste valeur sous-jacente de la Société.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement ont diminué de 3,9 %, ou de 0,9 million $, pour s'établir à 22,9 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 23,8 millions $ en 2015, du fait surtout de la réduction de la dette tout au long de l'exercice 2016.

Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat

La charge d'impôts sur le résultat a augmenté de 90,6 %, ou de 1,8 million $, pour s'établir à 3,7 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 1,9 million $ en 2015. Les taux d'imposition prévus par la loi pour les exercices 2016 et 2015 ont été de respectivement 26,1 % et 25,3 %. Le taux d'imposition effectif s'est élevé à 17,3 % pour l'exercice 2016 et à 2,1 % en 2015, en grande partie en raison de la rémunération fondée sur des actions qui n'a pas été déduite aux fins fiscales et qu'aucune différence temporaire d'impôt différé n'a été comptabilisée relativement à la désactualisation des actions privilégiées.

Amortissement des immobilisations corporelles

La dotation aux amortissements a augmenté de 7,1 %, ou de 0,3 million $, pour atteindre 4,3 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 4,0 millions $ en 2015. L'augmentation est essentiellement attribuable à la modernisation des équipements de nos installations de fabrication, de distribution et d'entreposage ou à leur remplacement.

BAIIA et BAIIA ajusté

Le BAIIA a augmenté de 26,8 %, ou de 8,3 millions $, pour s'établir à 39,4 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 31,1 millions $ en 2015, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Le BAIIA ajusté a augmenté de 5,1 %, ou de 2,3 millions $, pour s'établir à 46,8 millions $ pour l'exercice 2016, comparativement à 44,5 millions $ en 2015, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Résultats opérationnels — Comparaison des exercices 2015 et 2014[1)]

Le tableau ci-dessous présente un sommaire de nos résultats consolidés pour les exercices clos le 31 décembre 2015 et le 31 décembre 2014. En raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, les résultats de l'exercice 2014 visent une période de onze mois, soit du 31 janvier 2014 au 31 décembre 2014. De la même manière, par suite de notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014, les résultats de l'exercice 2014 ne comprennent que les résultats partiels de LVHS, soit ceux du 12 juin 2014 au 31 décembre 2014. En comparaison, les résultats de l'exercice 2015 visent la période de douze mois du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2015.

(en milliers de dollars) Pour les exercices clos les 31 décembre	**2015**	**2014[1)]**	**Variation en $**	**Variation en %**
Produits des activités ordinaires	**230 865**	**193 218**	**37 647**	**19,5 %**
Coût des biens vendus	152 966	141 565	11 401	8,1 %
Marge brute	77 899	51 653	26 246	50,8 %
Frais de vente et charges administratives	45 867	36 887	8 980	24,3 %
Rémunération fondée sur des actions	6 505	4 078	2 427	59,5 %
Résultat d'exploitation	**25 527**	**10 688**	**14 839**	**138,8 %**
Marge opérationnelle	**11,1 %**	**5,5 %**	**—**	**5,6 %**
(Profit) perte de change	(915)	35	(950)	(2 714,3)%
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	1 959	3 435	(1 476)	(43,0)%
Variation de la valeur des dérivés	—	(853)	853	100,0 %
Coûts d'acquisition	—	7 649	(7 649)	(100,0)%
Autres charges (produits)	634	(50)	684	1 368,0 %
Désactualisation des actions privilégiées	93 420	15 030	78 390	521,6 %
Intérêts et autres coûts de financement	23 867	21 804	2 063	9,5 %
Résultat avant impôt sur le résultat	(93 438)	(36 362)	(57 076)	(157,0)%
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	1 944	(3 186)	5 130	161,0 %
Résultat net	**(95 382)**	**(33 176)**	**(62 206)**	**(187,5)%**
BAIIA	**31 109**	**6 983**	**24 126**	**345,5 %**
BAIIA ajusté	**44 523**	**32 275**	**12 248**	**37,9 %**
Résultat net ajusté	**8 655**	**3 305**	**5 350**	**161,9 %**

1) En raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, les résultats de l'exercice 2014 visent une période de onze mois, soit du 31 janvier 2014 au 31 décembre 2014. De la même manière, par suite de notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014, les résultats de l'exercice 2014 ne comprennent que les résultats partiels de LVHS, soit ceux du 12 juin 2014 au 31 décembre 2014. En comparaison, les résultats de l'exercice 2015 visent la période de douze mois du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2015.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net avec le BAIIA et le BAIIA ajusté pour les exercices clos le 31 décembre 2015 et le 31 décembre 2014.

(en milliers de dollars) Pour les exercices clos les 31 décembre	2015	2014[1)]	Variation en $	Variation en %
Résultat net	**(95 382)**	**(33 176)**	**(62 206)**	**(187,5)%**
Ajouter :				
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	1 944	(3 186)	5 130	161,0 %
Intérêts et autres coûts de financement	23 867	21 804	2 063	9,5 %
Désactualisation des actions privilégiées	93 420	15 030	78 390	521,6 %
Amortissement des immobilisations corporelles	4 030	3 650	380	10,4 %
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 230	2 861	369	12,9 %
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**31 109**	**6 983**	**24 126**	**345,5 %**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
Rémunération fondée sur des actions[2)]	6 505	4 078	2 427	59,5 %
Amortissement des ajustements à la juste valeur[3)]	1 019	9 126	(8 107)	(88,8)%
(Profit) perte de change	(915)	35	(950)	(2 714,3)%
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	1 959	3 435	(1 476)	(43,0)%
Coûts d'acquisition	—	7 649	(7 649)	(100,0)%
Litige relatif à la marque de commerce[4)]	3 290	—	3 290	—
Services-conseils non récurrents[5)]	1 224	1 195	29	2,4 %
Autres[6)]	332	(226)	558	246,9 %
BAIIA ajusté	**44 523**	**32 275**	**12 248**	**37,9 %**

1) En raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, les résultats de l'exercice 2014 visent une période de onze mois, soit du 31 janvier 2014 au 31 décembre 2014. De la même manière, par suite de notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014, les résultats de l'exercice 2014 ne comprennent que les résultats partiels de LVHS, soit ceux du 12 juin 2014 au 31 décembre 2014. En comparaison, les résultats de l'exercice 2015 visent la période de douze mois du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2015.

2) En vertu de l'ancien plan d'options à l'intention des administrateurs, membres de la direction et employés qui permet l'octroi d'options visant l'achat d'actions ordinaires de catégorie A de la Société. Les droits rattachés à certaines options octroyées en vertu de l'ancien plan d'options s'acquièrent en fonction du passage du temps, alors que les droits rattachés à certaines autres options s'acquièrent en fonction de l'atteinte par l'actionnaire de CCMP de certaines cibles de rendement au moment de la disposition partielle ou totale de sa participation dans la Société. Les options ont une durée contractuelle de dix ans. De plus, nous avons acquis les actifs de LVHS le 12 juin 2014 et, dans le cadre de la transaction, nous avons placé en mains tierces 51 316 actions privilégiées à être émises à l'intention de l'ancien propriétaire. Les droits rattachés aux actions s'acquièrent à raison de 25 % par année sur quatre ans, comprennent une condition liée au service et accordent au porteur le droit d'exiger que nous rachetions les actions en trésorerie.

3) Dans le cadre de l'acquisition susmentionnée des actifs de LVHS, les ajustements de juste valeur aux stocks aux fins de la répartition du prix d'achat ont été amortis.

4) Cet élément fait référence à un litige relatif à la marque de commerce et au règlement subséquent, lequel a entraîné le remplacement du nom de nos produits d'huile de poisson à base de krill de marque « Omega Red » par celui de « Oméga complet ».

5) Les services-conseils non récurrents comprennent des services liés aux projets d'amélioration des processus et à une étude ponctuelle commandée afin de mieux comprendre des marchés précis et des tendances de consommation pour nous permettre de cibler les marchés les plus stratégiques pour notre expansion internationale.

6) Comprennent les coûts des honoraires des conseillers juridiques, des auditeurs et des consultants et des règlements d'indemnisation liés à l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014 et à notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté pour les exercices clos le 31 décembre 2015 et le 31 décembre 2014.

(en milliers de dollars) Pour les exercices clos les 31 décembre	2015	2014[1)]	Variation en $	Variation en %
Résultat net	**(95 382)**	**(33 176)**	**(62 206)**	**187,5 %**
Ajustements au résultat net :				
Rémunération fondée sur des actions[2)]	5 504	3 764	1 740	46,2 %
Amortissement des ajustements à la juste valeur	1 019	9 126	(8 107)	(88,8)%
(Profit) perte de change	(915)	35	(950)	(2 714,3)%
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	1 959	3 435	(1 476)	(43,0)%
Coûts d'acquisition	—	7 649	(7 649)	(100,0)%
Désactualisation des actions privilégiées	93 420	15 030	78 390	521,6 %
Litige relatif à la marque de commerce	3 290	—	3 290	—
Services-conseils non récurrents	1 224	1 195	29	2,4 %
Autres	332	(226)	558	246,9 %
Impôts connexes	(1 796)	(3 527)	1 731	49,1 %
Résultat net ajusté	**8 655**	**3 305**	**5 350**	**161,9 %**

1) En raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, les résultats de l'exercice 2014 visent une période de onze mois, soit du 31 janvier 2014 au 31 décembre 2014. De la même manière, par suite de notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014, les résultats de l'exercice 2014 ne comprennent que les résultats partiels de LVHS, soit ceux du 12 juin 2014 au 31 décembre 2014. En comparaison, les résultats de l'exercice 2015 visent la période de douze mois du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2015.

2) Cet ajustement rend compte de l'acquisition par Laboratoires Jamieson de LVHS le 12 juin 2014, dans le cadre de laquelle nous avons placé en mains tierces 51 316 actions privilégiées à être émises à l'intention de l'ancien propriétaire. Les droits rattachés aux actions s'acquièrent à raison de 25 % par année sur quatre ans, comprennent une condition liée au service et accordent au porteur le droit d'exiger que nous rachetions les actions en trésorerie.

Le tableau ci-dessous présente les produits des activités ordinaires, le résultat d'exploitation et la marge opérationnelle de nos deux secteurs d'exploitation pour les exercices clos le 31 décembre 2015 et le 31 décembre 2014.

Secteur Activité de marque

(en milliers de dollars) Pour les exercices clos les 31 décembre	2015	2014[1)]	Variation en $	Variation en %
Produits des activités ordinaires	177 033	146 610	30 423	20,8 %
Résultat d'exploitation[2)]	22 279	7 764	14 515	187,0 %
Marge opérationnelle	12,6 %	5,3 %	—	7,3 %

1) En raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, les résultats de l'exercice 2014 visent une période de onze mois, soit du 31 janvier 2014 au 31 décembre 2014. De la même manière, par suite de notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014, les résultats de l'exercice 2014 ne comprennent que les résultats partiels de LVHS, soit ceux du 12 juin 2014 au 31 décembre 2014. En comparaison, les résultats de l'exercice 2015 visent la période de douze mois du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2015.

2) Le résultat d'exploitation correspond aux produits des activités ordinaires, déduction faite du coût des biens vendus et des frais de vente et charges administratives.

Secteur Activité de partenariats stratégiques et éliminations

(en milliers de dollars) Pour les exercices clos les 31 décembre	2015	2014[1)]	Variation en $	Variation en %
Produits des activités ordinaires, montant brut	73 387	76 448	(3 061)	(4,0)%
Moins : éliminations intersociétés	(19 555)	(29 840)	10 285	34,5 %
Produits des activités ordinaires	53 832	46 608	7 224	15,5 %
Résultat d'exploitation[2)]	3 248	2 924	324	11,1 %
Marge opérationnelle	6,0 %	6,3 %	—	(0,3)%

1) En raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, les résultats de l'exercice 2014 visent une période de onze mois, soit du 31 janvier 2014 au 31 décembre 2014. De la même manière, par suite de notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014, les résultats de l'exercice 2014 ne comprennent que les résultats partiels de LVHS, soit ceux du 12 juin 2014 au 31 décembre 2014. En comparaison, les résultats de l'exercice 2015 visent la période de douze mois du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2015.

2) Le résultat d'exploitation correspond aux produits des activités ordinaires, déduction faite du coût des biens vendus et des frais de vente et charges administratives.

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires avaient augmenté de 19,5 %, ou de 37,7 millions $, pour s'établir à 230,9 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 193,2 millions $ en 2014. L'augmentation était attribuable en partie à l'inclusion d'un résultat d'exploitation sur onze mois pour l'exercice 2014 par rapport à un résultat d'exploitation sur douze mois pour l'exercice 2015 en raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014 et par un exercice partiel pour l'acquisition de LVHS à l'exercice 2014. Sur une base comparable de douze mois, les produits des activités ordinaires pour l'exercice 2014 se seraient élevés à 210,1 millions $.

Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de marque avaient augmenté de 20,8 %, ou de 30,4 millions $, pour s'élever à 177,0 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 146,6 millions $ en 2014. L'augmentation de 30,4 millions $ était attribuable à un montant de 10,1 millions $ pour un mois additionnel de produits des activités ordinaires à l'exercice 2015 par rapport à l'exercice 2014, un montant de 4,5 millions $ découlant d'un exercice partiel relativement à l'acquisition de LVHS à l'exercice 2014, à une hausse de 4,7 millions $ des ventes de produits novateurs, une progression de 6,2 millions $ des ventes internationales et une augmentation de 4,9 millions $ des ventes des activités de base. Les ventes des produits novateurs se composaient de 12 lancements de nouveaux produits dans plusieurs catégories en 2015, y compris les produits Sommeil santé et Soin digestif. La progression des ventes internationales s'expliquait surtout par la hausse des ventes aux clients existants en Asie et en Europe. L'augmentation des ventes des activités de base était principalement attribuable à l'accroissement des promotions commerciales et médiatiques et à l'augmentation des ventes dans les circuits de distribution d'aliments santé et de spécialités. Ces augmentations ont été atténuées en partie par la baisse des ventes des produits Oméga Complet en raison du changement de marque imposé de nos produits d'huile de poisson à base de krill de marque « Omega Red » par celui de « Oméga complet » en raison du litige à l'égard de la marque de commerce et du recul de la sous-catégorie de produits à base de krill.

Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de partenariats stratégiques avaient augmenté de 15,5 %, ou de 7,2 millions $, pour s'élever à 53,8 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 46,6 millions $ en 2014. L'augmentation était en partie attribuable à des produits des activités ordinaires d'un montant de 2,3 millions $ qui tenaient compte d'un mois supplémentaire à l'exercice 2015 par rapport à l'exercice 2014. Les produits des activités ordinaires du secteur Activité de partenariats stratégiques peuvent être touchés par la façon de gérer les niveaux des stocks et les tendances des commandes du secteur Activité de partenariats stratégiques. L'augmentation s'expliquait par la progression des ventes attribuable à un nouveau client.

Marge brute

La marge brute a augmenté de 50,8 %, ou de 26,2 millions $, pour atteindre 77,9 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 51,7 millions $ pour l'exercice 2014. L'augmentation est attribuable en partie à

l'inclusion d'un résultat d'exploitation sur onze mois pour l'exercice 2014 par rapport à un résultat d'exploitation sur douze mois pour l'exercice 2015 en raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, à l'exercice partiel relativement à l'acquisition des actifs de LVHS à l'exercice 2014 et à l'amortissement des ajustements à la juste valeur par suite des acquisitions. Sur une base comparable de douze mois, la marge brute pour l'exercice 2014 aurait été de 69,9 millions $, de sorte que l'augmentation nette pour l'exercice 2015 aurait été de 8,0 millions $. Cette augmentation nette découle de la hausse des produits des activités ordinaires du Secteur Activité de marque et du Secteur Activité de partenariats stratégiques et des économies de coût des matières premières.

La marge bénéficiaire brute a augmenté de 700 points de base pour se chiffrer à 33,7 % pour l'exercice 2015, comparativement à 26,7 % pour l'exercice 2014. Cette augmentation s'explique par le fait que l'amortissement des ajustements de juste valeur en raison des acquisitions s'était chiffré à 9,1 millions $ pour l'exercice 2014, alors qu'il s'est chiffré à 1,0 million $ pour l'exercice 2015, ainsi que par la légère baisse du coût des matières premières.

Frais de vente et charges administratives

Les frais de vente et charges administratives ont augmenté de 24,3 %, ou de 9,0 millions $, pour atteindre 45,9 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 36,9 millions $ pour l'exercice 2014. L'augmentation est attribuable en partie à l'inclusion d'un résultat d'exploitation sur onze mois pour l'exercice 2014 par rapport à un résultat d'exploitation sur douze mois pour l'exercice 2015 en raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, à l'exercice partiel relativement à l'acquisition des actifs de LVHS à l'exercice 2014, à une augmentation des dépenses en marketing et à une augmentation de la rémunération, y compris la rémunération incitative à court terme. Les frais de vente et charges administratives en pourcentage des produits des activités ordinaires ont augmenté de 80 points de base pour se chiffrer à 19,9 % pour l'exercice 2015, comparativement à 19,1 % pour l'exercice 2014.

Rémunération fondée sur des actions

La rémunération fondée sur des actions a augmenté de 59,5 %, ou de 2,4 millions $, pour atteindre 6,5 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 4,1 millions $ pour l'exercice 2014. L'augmentation s'explique par une hausse de 1,7 million $ découlant des actions en mains tierces liées à l'acquisition des actifs LVHS, évaluées à la juste valeur à chaque période, et par une hausse de 0,7 million $ relative à l'ancien plan d'options à l'intention des administrateurs, des membres de la haute direction et des employés.

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation s'était accru de 138,8 %, ou de 14,8 millions $, pour atteindre 25,5 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 10,7 millions $ en 2014, et la marge opérationnelle avait augmenté de 560 points de base, pour se fixer à 11,1 % pour l'exercice 2015, comparativement à 5,5 % en 2014. L'augmentation était attribuable en partie à l'inclusion d'un résultat d'exploitation sur onze mois pour l'exercice 2014 par rapport à un résultat d'exploitation sur douze mois pour l'exercice 2015 en raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, à un exercice partiel relativement à l'acquisition de LVHS à l'exercice 2014 et à l'amortissement des ajustements de juste valeur par suite des acquisitions. Sur une base comparable de douze mois, le résultat d'exploitation de l'exercice 2014 se serait élevé à 13,6 millions $.

Le résultat d'exploitation du secteur Activité de marque s'était accru de 187,0 %, ou de 14,5 millions $, pour s'établir à 22,3 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 7,8 millions $ en 2014, et la marge opérationnelle avait augmenté de 730 points de base, pour se fixer à 12,6 % pour l'exercice 2015, comparativement à 5,3 % en 2014. L'augmentation de la marge opérationnelle était principalement attribuable à la hausse de la marge bénéficiaire brute en raison de la baisse de l'amortissement des ajustements de juste valeur de 8,1 millions $, en partie contrebalancée par une hausse des frais de vente et charges administratives et de la charge de rémunération fondée sur des actions. Les frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires ont augmenté en raison de l'accroissement des coûts de marketing pour de nouveaux produits, dont les produits Sommeil SANTÉ et Soin digestif, et de la rémunération incitative à court terme par rapport à l'exercice précédent. La rémunération fondée sur des actions exprimée en

pourcentage des produits des activités ordinaires a augmenté en raison d'une augmentation de 1,7 million $ de la valeur des actions détenues en mains tierces par suite de l'acquisition de LVHS, lesquelles actions sont évaluées à la juste valeur à chaque date de clôture, et d'une augmentation de 0,7 million $ attribuable à notre ancien plan d'options à l'intention de nos administrateurs, membres de la direction et employés.

Le résultat d'exploitation du secteur Activité de partenariats stratégiques s'était accru de 11,1 %, ou de 0,3 million $, pour s'établir à 3,2 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 2,9 millions $ en 2014, et la marge opérationnelle avait diminué de 30 points de base, pour se fixer à 6,0 % pour l'exercice 2015, comparativement à 6,3 % en 2014. Le recul de la marge opérationnelle était principalement attribuable à la hausse des frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires imputable surtout à l'accroissement de la rémunération incitative à court terme par rapport à l'exercice précédent, partiellement contrebalancée par une légère augmentation de la marge bénéficiaire brute attribuable surtout à la combinaison des produits.

(Profit) ou perte de change

Le profit de change s'était chiffré à 0,9 million $ pour l'exercice 2015, comparativement à une perte nominale pour l'exercice 2014, du fait des fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie.

Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes

Les indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes avaient diminué de 43,0 %, ou de 1,4 million $, pour atteindre 2,0 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 3,4 millions $ en 2014. Nous procédons, de temps à autre, à la réorganisation de nos activités dans le but d'acquérir de la souplesse et d'améliorer notre efficacité. Les coûts liés aux deux exercices étaient essentiellement des indemnités de cessation d'emploi et des charges de maintien du salaire dans le cadre de l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014.

Coûts d'acquisition

Les coûts d'acquisition de 7,6 millions $ pour l'exercice 2014 étaient liés à l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014 et à notre acquisition des actifs de LVHS le 15 juin 2014.

Autres charges (produits)

Les autres charges de 0,6 million $ pour l'exercice 2015 comprenaient principalement le règlement lié à l'utilisation de la marque de commerce « Omega Red », qui a fait en sorte que nos produits d'huile de poisson à base de krill de marque « Omega Red » ont été renommés « Oméga complet ».

Désactualisation des actions privilégiées

La désactualisation des actions privilégiées avait augmenté de 521,6 %, ou de 78,4 millions $, pour s'établir à 93,4 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 15,0 millions $ en 2014. L'augmentation est liée à la variation de la juste valeur sous-jacente de la Société.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement avaient augmenté de 9,5 %, ou de 2,1 millions $, pour se fixer à 23,9 millions $ pour l'exercice 2015, sous l'effet principalement de l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014 et de notre acquisition des actifs de LVHS le 15 juin 2014, ainsi que de l'incidence globale d'un mois additionnel d'intérêts en 2015.

Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat

La charge d'impôts sur le résultat avait augmenté de 161,0 %, ou de 5,1 millions $, pour s'établir à 1,9 million $ pour l'exercice 2015, comparativement à un recouvrement de 3,2 millions $ en 2014. Les taux d'imposition prévus par la loi pour les exercices 2015 et 2014 étaient respectivement de 25,3 % et 25,2 %. Le taux d'imposition effectif s'était chiffré à 2,1 % pour l'exercice 2015 et à 8,8 % pour l'exercice 2014,

principalement en raison du fait que la rémunération fondée sur des actions et la désactualisation des actions privilégiées ne sont pas déductibles aux fins fiscales.

Amortissement des immobilisations corporelles

La dotation aux amortissements avait augmenté de 10,4 % ou de 0,4 million $, pour atteindre 4,0 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 3,6 millions $ en 2014. L'augmentation était essentiellement attribuable à la modernisation des équipements de nos installations de fabrication, de distribution et d'entreposage ou à leur remplacement.

BAIIA et BAIIA ajusté

Pour l'exercice 2015, le BAIIA avait augmenté de 345,5 %, ou de 24,1 millions $, pour s'établir à 31,1 millions $, comparativement à 7,0 millions $ en 2014, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Le BAIIA ajusté avait augmenté de 37,9 %, ou de 12,2 millions $, pour s'établir à 44,5 millions $ pour l'exercice 2015, comparativement à 32,3 millions $ en 2014, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Situation de trésorerie et sources de financement

Aperçu

Nous affectons nos fonds principalement aux charges d'exploitation, aux dépenses en immobilisations, aux coûts de financement et au service de la dette. La direction est d'avis que les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation et les montants disponibles aux termes de la facilité de crédit (voir la rubrique « Facilités de crédit » ci-dessous) et d'une entente de financement avec une partie liée (se reporter à la rubrique « Transactions entre parties liées » ci-après) suffiront pour régler nos futures charges d'exploitation et dépenses en immobilisations et nos futurs coûts du service de la dette. La Société a subi des pertes d'exploitation du fait de la désactualisation des actions privilégiées et affiche un fonds de roulement négatif en raison du classement de l'obligation liée aux actions privilégiées rachetables en faveur de l'actionnaire de CCMP. L'obligation au titre des actions privilégiées et le déficit du fonds de roulement seront éliminés puisque les actions privilégiées seront converties en actions ordinaires dans le cadre des modifications apportées à la composition du capital préalables à la clôture et du présent placement, notamment l'emploi proposé du produit du placement de nouvelles actions. La Société a reçu la confirmation que l'actionnaire de CCMP ne lui demanderait pas de racheter ses actions privilégiées rachetables au cours des 12 prochains mois.

Les dépenses d'investissement, le fonds de roulement et les besoins généraux de la Société constituent nos principaux besoins en matière de liquidités et de fonds propres. Nous prévoyons soutenir la croissance de la Société (surtout au moyen du fonds de roulement et des dépenses d'investissement), rembourser les obligations à court terme et assurer l'exploitation générale de la Société grâce à la trésorerie et aux fonds sur notre ligne de crédit disponibles de 50,4 millions $. Nous estimons que les flux de trésorerie d'exploitation, notre solde de trésorerie et les fonds disponibles sur notre ligne de crédit suffiront à couvrir les dépenses d'investissement courantes, les besoins en fonds de roulement et les autres besoins en trésorerie.

Notre capacité à financer les coûts du service de la dette, les charges d'exploitation et les dépenses d'investissement futurs dépendra aussi de notre performance financière future, laquelle est influencée par des facteurs économiques et financiers généraux et par d'autres facteurs dont certains sont au-delà de notre contrôle. Voir la rubrique « Facteurs de risque ». De temps en temps, la direction étudie des occasions d'acquisition et, si de bonnes occasions se présentent, peut décider de procéder à des acquisitions dans le but de mettre en œuvre notre stratégie d'affaires. Par le passé, les acquisitions ont été financées au moyen des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation et de dettes additionnelles.

Facilités de crédit

L'encours total de la dette au 31 décembre 2016 était de 155,9 millions $ aux termes d'une convention de prêt à terme conclue avec CPPIB. Le prêt à terme consenti par CPPIB arrive à échéance le 31 janvier 2021, et le solde en capital est remboursable en totalité à cette date. Le prêt à terme consenti par CPPIB exige un remboursement annuel fondé sur un pourcentage de l'excédent des flux de trésorerie.

Nous disposons aussi d'une facilité de crédit renouvelable de 45,0 millions $ auprès de Wells Fargo. Aucun montant n'avait été prélevé sur la facilité de crédit renouvelable consentie par Wells Fargo au 31 décembre 2016. Cette facilité de crédit renouvelable arrive à échéance le 31 janvier 2019, et le solde en capital est remboursable en totalité à cette date.

Après la fin de l'exercice 2016, le 31 janvier 2017, nous avons mis fin à la facilité de crédit renouvelable auprès de Wells Fargo et au prêt à terme auprès de CPPIB. Le même jour, Laboratoires Jamieson a conclu une convention de crédit avec un consortium de prêteurs qui comprend notamment des sociétés membres du même groupe que BMO Marchés des capitaux, RBC, CIBC et Scotia. La convention de crédit comprend la facilité de crédit renouvelable d'un montant de 75,0 millions $ (pouvant être augmenté à 85,0 millions $ au moyen d'un crédit-relais) et la facilité de prêt à terme d'un montant de 195,0 millions $, qui arrivent à échéance dans les deux cas le 31 janvier 2021. La facilité de prêt à terme a été avancée pour financer l'acquisition par Laboratoires Jamieson de Body Plus et Sonoma, de même que les honoraires, coûts et dépenses connexes, et pour refinancer la dette existante de Laboratoires Jamieson. Au 30 avril 2017, l'encours total des facilités de crédit était d'environ 231,0 millions $ (36,0 millions $ aux termes de la facilité de crédit renouvelable et 195,0 millions $ aux termes de la facilité de prêt à terme).

Les facilités comportent des clauses restrictives d'usage pour ce genre de facilités de crédit, notamment un ratio de couverture des intérêts minimal et un ratio de levier financier maximal. Les remboursements trimestriels sur les facilités de crédit sont de 1,25 % jusqu'au 31 décembre 2018 et de 1,875 % jusqu'au 31 décembre 2020, et tous les montants impayés sont exigibles à la date d'échéance.

Analyse des flux de trésorerie — Comparaison des quatrièmes trimestres de 2016 et 2015

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 décembre	2016	2015	Variation en $	Variation en %
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	**9 815**	**2 870**	**6 945**	**242,0 %**
Flux de trésorerie liés aux :				
Activités d'exploitation	12 650	5 749	6 901	120,0 %
Activités d'investissement	(1 358)	(1 703)	345	20,3 %
Activités de financement	(5 226)	(4 591)	(635)	(13,8)%
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	**15 881**	**2 325**	**13 556**	**583,1 %**

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation

Pour le quatrième trimestre de 2016, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie d'un montant total de 12,7 millions $, comparativement à 5,8 millions $ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2015. L'augmentation des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation s'explique par les activités d'exploitation avant les considérations liées au fonds de roulement de 7,8 millions $, légèrement contrebalancée par la trésorerie affectée au fonds de roulement de 0,9 million $. Les flux de trésorerie affectés au fonds de roulement comprennent l'incidence de la diminution de créditeurs en raison du calendrier de versement des primes, partiellement contrebalancée par la baisse des stocks et des débiteurs attribuable au calendrier des commandes et des expéditions.

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 1,4 million $ au quatrième trimestre de 2016, comparativement à 1,7 million $ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, principalement en raison de la baisse des acquisitions d'immobilisations corporelles. Les dépenses liées aux immobilisations corporelles fluctuent en fonction des travaux d'entretien préventif prévus ainsi que du calendrier et de la disponibilité d'occasions d'investissement stratégiques dont l'objectif est d'améliorer l'efficience ou d'accroître la capacité.

Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour le quatrième trimestre de 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement ont totalisé 5,2 millions $, comparativement à 4,6 millions $ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2015. Ce montant s'explique surtout par le règlement au quatrième trimestre de 2016 du billet à l'actionnaire lié à l'acquisition du 31 janvier 2014, et par le remboursement d'une facilité de crédit renouvelable au quatrième trimestre de 2015.

Analyse des flux de trésorerie — Comparaison des exercices 2016 et 2015

(en milliers de dollars) Pour les exercices clos les 31 décembre	**2016**	**2015**	**Variation en $**	**Variation en %**
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	**2 325**	**6 850**	**(4 525)**	**(66,1)%**
Flux de trésorerie liés aux :				
Activités d'exploitation	29 009	18 009	11 000	61,1 %
Activités d'investissement	(4 710)	(4 870)	160	3,3 %
Activités de financement	(10 743)	(17 664)	6 921	39,2 %
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	**15 881**	**2 325**	**13 556**	**583,1 %**

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation

Pour l'exercice 2016, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie d'un montant total de 29,0 millions $, comparativement à 18,0 millions $ pour l'exercice 2015. L'augmentation des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation s'explique par la trésorerie générée par la diminution du fonds de roulement de 9,4 millions $ et les activités d'exploitation avant les considérations liées au fonds de roulement de 1,6 million $. La trésorerie générée par la diminution du fonds de roulement comprend l'incidence de la baisse des stocks attribuable au calendrier des commandes et des expéditions du secteur Activité de partenariats stratégiques, le passage à l'exploitation à façon pour certains produits et la diminution des débiteurs en raison du calendrier des ventes internationales dont les modalités de paiement sont plus longues.

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 4,7 millions $ en 2016, comparativement à 4,9 millions $ pour l'exercice précédent, essentiellement en raison de la diminution des acquisitions d'immobilisations corporelles. Les dépenses liées aux immobilisations corporelles fluctuent d'une année à l'autre en fonction des travaux d'entretien préventif prévus ainsi que du calendrier et de la disponibilité d'occasions d'investissement stratégiques dont l'objectif est d'améliorer l'efficience ou d'accroître la capacité. Les dépenses d'entretien en 2016 se sont chiffrées à 2,2 millions $, et le reste des flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement pour des occasions d'investissement stratégiques ont servi à accroître la capacité de production et d'emballage de capsules molles.

Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour l'exercice 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement ont totalisé 10,7 millions $, comparativement à 17,7 millions $ en 2015. Ce montant s'explique surtout par la diminution des remboursements de la dette pour l'exercice 2016 par rapport à l'exercice 2015.

Analyse des flux de trésorerie — Comparaison des exercices 2015 et 2014

(en milliers de dollars) Pour les exercices clos les 31 décembre	2015	2014[1)]	Variation en $	Variation en %
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période . .	**6 850**	**—**	**6 850**	**—**
Flux de trésorerie liés aux :				
Activités d'exploitation	18 009	9 847	8 162	82,9 %
Activités d'investissement	(4 870)	(324 760)	319 890	98,5 %
Activités de financement	(17 664)	321 763	(339 427)	(105,5)%
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	**2 325**	**6 850**	**(4 525)**	**(66,1)%**

1) En raison de notre acquisition par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, les résultats de l'exercice 2014 visent une période de onze mois, soit du 31 janvier 2014 au 31 décembre 2014. De la même manière, par suite de notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014, les résultats de l'exercice 2014 ne comprennent que les résultats partiels de LVHS, soit ceux du 12 juin 2014 au 31 décembre 2014. En comparaison, les résultats de l'exercice 2015 visent la période de douze mois du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2015.

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation

Pour l'exercice 2015, les activités d'exploitation avaient généré des flux de trésorerie d'un montant total de 18,0 millions $, comparativement à 9,8 millions $ pour l'exercice 2014. L'augmentation des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation avant les considérations liées au fonds de roulement de 20,2 millions $, contrebalancée par la trésorerie affectée à la hausse du fonds de roulement de 12,0 millions $. La trésorerie affectée au fonds de roulement comprend l'incidence de la hausse des débiteurs et de la baisse des créditeurs en raison du calendrier des perceptions et des paiements

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement s'étaient chiffrés à 4,9 millions $ en 2015, comparativement à 324,8 millions $ pour l'exercice précédent. En 2014, la trésorerie affectée aux activités d'investissement comprenait 307,5 millions $ pour l'acquisition de Jamieson, 15,3 millions $ pour l'achat de LVHS et 2,0 millions $ pour l'achat d'immobilisations corporelles. Les dépenses liées aux immobilisations corporelles fluctuent d'une année à l'autre en fonction des travaux d'entretien préventif prévus ainsi que du calendrier et de la disponibilité d'occasions d'investissement stratégiques dont l'objectif est d'améliorer l'efficience ou d'accroître la capacité.

Flux de trésorerie (affectés aux) générés par les activités de financement

Pour l'exercice 2015, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement avaient totalisé 17,7 millions $, comparativement à des flux de trésorerie générés par les activités de financement de 321,7 millions $ en 2014. En 2014, nous avons perçu un produit net de 176,0 millions $ de nos facilités de crédit, 1,0 million $ de l'émission d'actions privilégiées rachetables, 141,3 millions $ de l'émission d'actions ordinaires et 9,4 millions $ de l'avance d'un ancien actionnaire, contrebalancé par des coûts de financement de 6,0 millions $. À l'inverse en 2015, nous avons remboursé 16,3 millions $ sur nos facilités de crédit et 2,0 millions $ à un ancien actionnaire. Ces remboursements ont été contrebalancés par un montant de 0,6 million $ reçu à l'émission d'actions ordinaires.

Acquisitions

Le 31 janvier 2017, Laboratoires Jamieson a acquis les actions de Body Plus et de Sonoma, à la suite de quoi Body Plus et Sonoma sont devenues des filiales entièrement détenues de Laboratoires Jamieson.

La contrepartie payée pour l'acquisition a totalisé 91,0 millions $, plus des coûts d'acquisition de 2,6 millions $ qui seront comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global consolidés de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2017, sauf pour une tranche d'environ 0,8 million $ qui a été comptabilisée pour l'exercice clos le 31 décembre 2016. Le prix d'acquisition a été financé par un montant en trésorerie de 82,1 millions $. Un montant supplémentaire de 1,4 million $ a été réservé pour verser des primes de rétention à des employés importants de Body Plus et Sonoma, pourvu que ces derniers restent en poste au sein de la Société pendant 12 mois suivant la clôture de l'acquisition. Par ailleurs, conformément à un accord de services-conseils intervenu entre Laboratoires Jamieson et l'ancien propriétaire, si la prestation de services-conseils se poursuit

pendant les 12 mois qui suivent la clôture de l'acquisition, Laboratoires Jamieson devra verser à l'ancien propriétaire un montant additionnel de 7,5 millions $. Ces montants seront comptabilisés comme des coûts de rémunération dans les 12 mois suivant l'acquisition.

Body Plus commercialise et distribue des produits de nutrition sportive de grande qualité sous les marques Progressive, Precision et Iron Vegan. Sonoma fabrique et distribue des produits de nutrition sportive. En plus de permettre une expansion dans une catégorie adjacente en croissance du domaine des produits de santé grand public, ces acquisitions augmentent notre présence dans les magasins d'aliments naturels et autres circuits de vente au détail spécialisés, et accroissent nos capacités de recherche et de développement et de fabrication.

Obligations contractuelles

Les échéances importantes non actualisées de nos obligations et engagements contractuels au 31 décembre 2016 sont résumées dans le tableau qui suit :

(en milliers de dollars)	**2017**	**2018 - 2021**	**Par la suite**	**Total**
Contrats de location simple	1 141 $	1 829 $	— $	2 970 $
Fournisseurs et autres créditeurs	51 077	—	—	51 077
Facilité de crédit à terme[1)]	157 047	—	—	157 047
Billet émis à Jamieson Finco LP[2)]	—	140 490	—	140 490
Total des obligations contractuelles	**209 265 $**	**142 319 $**	**— $**	**351 584 $**

1) Au 31 décembre 2016, l'encours total de la dette aux termes de la convention de prêt à terme auprès de CPPIB se chiffrait à 155,9 millions $ et le taux d'intérêt moyen pondéré sur cette facilité était de 8,39 %. Ce solde tient compte des intérêts jusqu'au 31 janvier 2017 puisque la Société a mis fin à cette facilité et l'a remplacée par les facilités de crédit susmentionnées obtenues auprès d'un consortium de prêteurs qui comprenait notamment des sociétés membres du même groupe que BMO Marchés des capitaux, RBC, CIBC et Scotia à cette date.

2) Le 31 janvier 2014, Jamieson a conclu une convention de financement avec Jamieson Finco LP, une société liée à la Société, pour un produit de 83,5 millions $. La durée du billet est de sept ans et les intérêts au taux de 9,75 % sont inclus dans ce solde.

Engagements au titre des contrats de location simple

Nous avons conclu des contrats de location simple visant des véhicules, du matériel de production, des ordinateurs et du matériel de communication, du matériel de bureau et des bureaux. Le total des montants minimaux à payer au titre de la location pour les prochaines années est de 3,0 millions $.

Arrangement hors état de la situation financière

Nous ne sommes parties à aucun arrangement hors état de la situation financière qui a une incidence actuelle ou ultérieure, ou est raisonnablement susceptible d'en avoir une, sur notre situation financière, l'évolution de nos produits et de nos charges, nos résultats d'exploitation, nos liquidités, nos dépenses d'investissement ou nos sources de financement.

Transactions entre parties liées

Les soldes et les transactions entre nous et nos filiales ont été éliminés à la consolidation.

Montant à payer à Jamieson Finco LP

Le 30 janvier 2014, Finco a souscrit 150 000 actions ordinaires du capital-actions de la Société pour un produit de 83,5 millions $. Le 1er février 2014, la Société a racheté les actions ordinaires qu'elle avait émises à l'intention de Jamieson Finco LP le 30 janvier 2014 contre un billet d'un montant en capital de 83,5 millions $. Le produit de la souscription a été utilisé par la Société pour financer une portion de son acquisition de Laboratoires Jamieson.

Le solde du billet au 31 décembre 2016 était de 107,3 millions $ (99,1 millions $ en 2015; 91,0 millions $ en 2014), y compris des intérêts courus de 23,8 millions $ (15,6 millions $ en 2015; 7,5 millions $ en 2014). Le billet a une durée de sept ans et porte intérêt au taux de 9,75 %.

Capital-actions et actions privilégiées rachetables

(en milliers de dollars)	Actions ordinaires		Actions privilégiées rachetables	
	N^bre	$	N^bre	$
Au 1er janvier 2014	—	—	—	—
Émises au cours de l'exercice	278 145	141 318	6 916	1 000
Rachat d'actions ordinaires	(150 001)	(83 501)	—	—
Échange d'actions ordinaires contre des actions privilégiées	(103 144)	(57 417)	975 000	57 417
Émises au cours de l'exercice	—	—	51 316	—
Désactualisation des actions privilégiées au cours de l'exercice	—	—	—	15 030
Au 31 décembre 2014	25 000	400	1 033 232	73 447
Émises au cours de l'exercice	—	—	4 150	600
Rachetées au cours de l'exercice	—	—	(12 829)	—
Désactualisation des actions privilégiées au cours de l'exercice	—	—	—	93 420
Au 31 décembre 2015	25 000	400	1 024 553	167 467
Émises au cours de l'exercice	—	—	374	100
Rachetées au cours de l'exercice	—	—	(692)	(100)
Désactualisation des actions privilégiées au cours de l'exercice	—	—	—	30 434
Au 31 décembre 2016	**25 000**	**400**	**1 024 235**	**197 901**

Le capital-actions autorisé se compose d'un :

a) nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale;

b) nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A sans valeur nominale;

c) nombre illimité d'actions privilégiées convertibles et rachetables avec droit de vote versant un dividende annuel cumulatif à un taux de 4,5 % lorsqu'un dividende est déclaré. Rachetables au gré du porteur et de la Société à un montant correspondant au plus élevé des montants suivants : i) le prix d'achat initial, plus tout dividende déclaré, mais non versé, et ii) la valeur de conversion future (convertibles en actions ordinaires à raison de 1 pour 1, sous réserve d'un ajustement pour des dividendes déclarés et non versés). Les actionnaires ont convenu que, à la conversion, avant de recevoir les actions ordinaires, le porteur des actions privilégiées qui exerce son droit de conversion recevra un dividende cumulatif et un remboursement de capital correspondant au montant payé par l'investisseur pour les actions privilégiées, moins la valeur, au moment de l'émission des actions privilégiées, des actions ordinaires pouvant être émises au moment de la conversion de ces actions privilégiées. Cela exclut les options de rachat spéciales sur les actions émises à titre de rémunération différée. Après la fin de l'exercice, la Société a déposé une demande pour clarifier le droit au remboursement de capital.

Le 8 juin 2017, la Cour suprême de la Colombie-Britannique (l'autorité régissant la Société) a accordé une ordonnance afin de modifier et de rectifier le libellé des statuts de la Société de façon à créer 22 catégories distinctes d'actions privilégiées. L'objectif de l'ordonnance était de préciser le droit au remboursement de capital conféré aux porteurs d'actions privilégiées et de faciliter le paiement d'un dividende cumulatif de 4,5 % lorsqu'un dividende est déclaré, avant la conversion des actions privilégiées en actions ordinaires. Il sera tenu compte des statuts modifiés dans la comptabilisation des actions privilégiées sur une base prospective.

Ce qui précède est une description de notre capital-actions avant l'entrée en vigueur de l'ordonnance de la Cour rétroactive au 8 juin 2017 et les modifications de la composition du capital préalables à la clôture.

La Société a l'intention de procéder à certaines modifications avant la clôture, qui devraient rendre les options en cours exerçables en actions ordinaires de la Société, plutôt qu'en actions ordinaires de catégorie A de la Société. Les modalités des actions ordinaires et des actions ordinaires de catégorie A de la Société sont identiques.

La Société a été constituée en société le 24 janvier 2014. Le 30 janvier 2014, 100 000 actions ordinaires ont été émises à l'intention de l'actionnaire de CCMP, et 150 000 à l'intention de Finco, société affiliée de l'actionnaire de CCMP. Les actions ordinaires détenues par Finco ont été rachetées le 1er février 2014 en

échange d'un billet de 83,5 millions $. l'actionnaire de CCMP est donc devenu l'unique actionnaire de la Société. Le 22 avril 2014, la Société a modifié sa structure du capital-actions autorisé en créant une nouvelle catégorie d'un nombre illimité d'actions privilégiées conférant droit de vote et sans valeur nominale. Le 28 mai 2014, la Société a éliminé et remplacé les droits spéciaux et restrictions rattachés à ces actions privilégiées. Le 5 juin 2014, 3 143,69 actions ordinaires additionnelles ont été émises à l'intention de l'actionnaire de CCMP. Le 5 juin 2014, le conseil d'administration a approuvé l'émission de 975 000 actions privilégiées à l'intention de l'actionnaire de CCMP en échange des actions ordinaires que l'actionnaire de CCMP détenait jusqu'alors. Le 4 septembre 2014, la Société a modifié sa structure du capital-actions autorisé en créant une catégorie d'un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A et en changeant les droits spéciaux et restrictions rattachés aux actions privilégiées en ajoutant une référence aux actions ordinaires de catégorie A.

Les actions privilégiées rachetables, qui sont encaissables par anticipation au gré du porteur, sont classées comme des passifs financiers dans l'état de la situation financière consolidé.

Instruments financiers

Nous utilisons principalement des contrats de change à terme pour gérer notre exposition au risque de change lié à des transactions libellées en dollars américains, comme une partie des comptes fournisseurs, des débiteurs et de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. Ces contrats arrivent à échéance à différentes dates de l'exercice 2017 et sont admissibles à la comptabilité de couverture à titre de couvertures de flux de trésorerie visant des transactions futures en monnaies étrangères. Les modalités des contrats de change à terme correspondent aux modalités des transactions prévues hautement probables. Par conséquent, il n'y a pas d'inefficacité de couverture à comptabiliser dans les éléments du résultat global au titre de la partie efficace de ces contrats.

Estimations et jugements comptables critiques

La préparation d'états financiers conformément aux IFRS exige que la direction ait recours au jugement, à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables et sur les montants comptabilisés des actifs, des passifs, des produits et des charges. Les estimations et les hypothèses sont évaluées continuellement et sont fondées sur le meilleur jugement et l'expérience de la direction de même que sur d'autres facteurs, dont les attentes à l'égard d'événements futurs jugés raisonnables dans les circonstances. Les changements dans les estimations comptables sont comptabilisés dans la période au cours de laquelle ils ont lieu et dans toutes les périodes ultérieures concernées. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Les jugements importants portés par la direction dans l'application de nos méthodes comptables et les principales sources d'incertitude relative à la mesure sont les mêmes que ceux qui ont été appliqués aux fins de nos états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 et décrits à la note 3 de ces derniers. Les éléments touchés par une incertitude importante relative à la mesure et les jugements critiques qui ont le plus d'incidence sur les montants comptabilisés aux états financiers consolidés sont décrits ci-dessous et dans les notes des états financiers.

Durée d'utilité des immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée

Nous utilisons d'importantes estimations afin d'établir la durée d'utilité estimative des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée, et nous tenons compte des tendances sectorielles comme les progrès technologiques, l'expérience passée, l'utilisation prévue et l'évaluation de la durée d'utilité des actifs.

Les composants d'une immobilisation corporelle peuvent avoir différentes durées d'utilité. Nous établissons des estimations lorsque nous déterminons les modes d'amortissement, les taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs et, pour ce faire, nous devons tenir compte des tendances sectorielles et de facteurs propres à la Société. Nous réexaminons ces décisions au moins une fois l'an ou lorsque les circonstances évoluent et si les nouvelles estimations diffèrent des anciennes, nous modifierons en conséquence les modes d'amortissement, les taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs.

Évaluation des actifs non courants

Nous soumettons annuellement notre goodwill et nos immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée à un test de dépréciation et lorsque des circonstances indiquent que les actifs non courants ont pu

se déprécier. La direction doit faire preuve de jugement lorsqu'elle détermine si les circonstances indiquent qu'un test de dépréciation est nécessaire et pour déterminer les UGT qui seront soumises au test de dépréciation. Nous évaluons la perte de valeur en comparant la valeur recouvrable d'un actif non courant, d'une UGT, ou d'un groupe d'UGT à sa valeur comptable. La valeur recouvrable correspond à la plus élevée des valeurs suivantes : i) la valeur d'utilité ou ii) la juste valeur diminuée des coûts de sortie.

La valeur recouvrable doit être établie à partir d'estimations et d'hypothèses importantes, y compris celles qui concernent les multiples de marché, les entrées et sorties de trésorerie futures, les taux d'actualisation, les taux de croissance et les durées d'utilité. Ces estimations et hypothèses peuvent avoir une incidence sur nos résultats futurs si les estimations actuelles du rendement futur et les justes valeurs changent. Ces déterminations ont aussi une incidence sur le montant de la dotation aux amortissements des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée comptabilisée dans les périodes ultérieures.

Évaluation des stocks

La direction estime la demande future des clients à l'égard des produits afin de constituer des provisions adéquates pour ses stocks. Lorsqu'elle fait ces estimations, la direction prend en compte la durée d'utilité des stocks de produits et la rentabilité des ventes récentes effectuées à partir des stocks. Dans de nombreux cas, les produits que nous vendons ont un renouvellement rapide et les valeurs des stocks disponibles sont faibles, ce qui réduit le risque d'obsolescence des stocks. Toutefois, les codes ou les dates de péremption sont très importants dans le calcul de la valeur de réalisation des stocks. La direction s'assure que des systèmes sont en place pour mettre en évidence et évaluer de façon appropriée les stocks dont la date de péremption approche. Un écart entre les pertes réelles sur les stocks et les estimations établies aurait une incidence sur les stocks, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Redevances-marchandises et autres remises commerciales

Nous établissons une provision pour les paiements estimatifs aux clients en fonction de divers programmes et contrats commerciaux, lesquels comprennent souvent des paiements qui dépendent de la réalisation de volumes de ventes précis. Les estimations importantes qui sont formulées pour déterminer ces obligations portent i) sur le niveau prévu du volume de ventes pour la période pertinente et ii) sur les tarifs établis aux contrats des clients eu égard aux redevances, aux remises et aux rabais. Ces ententes sont complexes et touchent un grand nombre de clients et de produits. La direction a mis en place des systèmes et processus afin d'estimer et d'évaluer ces obligations. Un écart entre les paiements sur les remises commerciales et les estimations de l'obligation connexe aurait une incidence sur les fournisseurs et charges à payer, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Régimes d'avantages du personnel

Le coût de l'assistance médicale postérieure à l'emploi et la valeur actuelle de l'obligation au titre des prestations sont établis à partir des évaluations actuarielles. Une évaluation actuarielle suppose la formulation de diverses hypothèses qui peuvent différer des événements réels qui se produiront à l'avenir. Ces hypothèses comprennent la détermination du taux d'actualisation, du taux de mortalité et de l'augmentation future du coût des prestations. En raison de la complexité de l'évaluation, des hypothèses sous-jacentes et de sa nature à long terme, une obligation au titre des prestations définies est très sensible aux modifications apportées aux hypothèses. Toutes les hypothèses sont revues chaque date de clôture.

Le taux d'actualisation est le paramètre le plus susceptible de changer. Pour déterminer le taux d'actualisation approprié, la direction tient compte des taux d'intérêt des obligations de sociétés de première qualité et les extrapole au besoin à l'aide de la courbe de rendement pour que le taux d'actualisation corresponde à la durée prévue de l'obligation au titre des prestations définies. Les obligations sous-jacentes sont également passées en revue afin d'en déterminer la qualité et celles qui comportent des écarts de crédit excessifs sont retirées de l'analyse des obligations sur laquelle le taux d'actualisation est fondé, parce qu'elles ne représentent pas des obligations de première qualité.

Le taux de mortalité est établi selon des tables de mortalité publiées en vigueur. Ces tables de mortalité ont tendance à changer uniquement par intervalles en réponse à l'évolution démographique. Les coûts de l'inflation, des soins de santé et des soins dentaires sont établis en fonction des taux tendanciels prévus pour chacun de ces secteurs.

Évaluation des justes valeurs

Plusieurs de nos méthodes comptables et des informations que nous devons fournir exigent l'évaluation de la juste valeur des actifs et passifs financiers et non financiers. Lorsque la juste valeur ne peut pas être évaluée en fonction des cours cotés sur des marchés actifs, elle est évaluée au moyen de techniques et de modèles d'évaluation. Les données d'entrée des techniques d'évaluation utilisées proviennent de marchés observables, si possible. Autrement, il faut faire preuve de jugement pour établir la juste valeur. Tout changement apporté aux hypothèses qui sous-tendent les données d'entrée dans ces modèles pourrait avoir une incidence sur la juste valeur présentée de nos actifs et passifs financiers et non financiers.

Dans la mesure où ces estimations diffèrent des valeurs réalisées, l'actif ou le passif, le résultat net et le résultat global ainsi évalués varieront aussi dans des périodes ultérieures.

Impôt

Le calcul de l'impôt sur le résultat exigible ou différé exige que nous fassions des estimations, posions des hypothèses et fassions preuve de jugement à l'égard des valeurs comptables des actifs et des passifs qui font l'objet d'estimations comptables inhérentes à leurs soldes, de l'interprétation des lois fiscales en vigueur dans divers pays, des prévisions quant aux résultats d'exploitation futurs et du moment de la reprise des différences temporaires ainsi que des audits possibles des déclarations de revenus par les autorités fiscales.

Des changements ou des écarts dans ces estimations ou ces hypothèses pourraient entraîner des variations des soldes d'impôt exigible ou différé dans les états de la situation financière consolidés et une charge ou un crédit à la charge d'impôt dans les états du résultat et du résultat global consolidés et peuvent donner lieu à des décaissements ou à des encaissements.

Toutes les déclarations d'impôt sur le revenu, d'impôt sur le capital et de taxes à la consommation peuvent faire l'objet d'une vérification fiscale et de nouvelles cotisations. Des modifications aux interprétations ou des jugements pourraient entraîner une révision de notre charge future à payer au titre de ces impôts et de ces taxes. Il est cependant impossible de faire une estimation raisonnable du montant révisé.

Principales méthodes comptables

Nos états financiers consolidés ont été dressés conformément aux IFRS.

Nos principales méthodes comptables sont décrites à la note 2 des notes de nos états financiers audités annuels pour l'exercice clos le 31 décembre 2016.

Prises de position comptables publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur

De nouvelles prises de position comptables sont publiées régulièrement et ont une incidence sur nos activités actuelles et futures. Nous entendons adopter ces normes quand elles entreront en vigueur.

IFRS 9 — Instruments financiers : classement et évaluation

En 2013, l'IASB a publié des modifications à l'IFRS 9, publiée en 2010, qui remplacera l'IAS 39. Le remplacement de l'IAS 39 est un projet en trois phases qui vise à améliorer et à simplifier la présentation des instruments financiers. L'IFRS 9 fournit des directives sur le classement et l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers, et introduit un nouveau modèle de comptabilité de couverture et des informations à fournir correspondantes sur les activités de gestion des risques. L'IFRS 9 permet l'adoption anticipée, mais nous n'avons pas actuellement l'intention de nous en prévaloir. L'IFRS 9 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 15 — Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15, qui remplace l'IAS 18 — *Produits*, l'IAS 11 — *Contrats de construction* et diverses interprétations afférentes aux produits. L'IFRS 15 établit un nouveau modèle de comptabilisation des produits fondé sur le contrôle selon lequel les produits des activités ordinaires sont comptabilisés selon un montant qui reflète le montant de contrepartie auquel l'entité s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens ou des services promis au client. L'IFRS 15 permet l'adoption anticipée, mais nous n'avons pas actuellement l'intention de nous en prévaloir. La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 16 — Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, qui remplace l'IAS 17 — *Contrats de location*, et ses directives d'interprétation connexes. Cette nouvelle norme oblige les preneurs à comptabiliser au bilan la plupart des contrats de location selon un modèle unique, éliminant ainsi la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Toutefois, la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée et la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement demeure. La date d'entrée en vigueur de la norme a été fixée aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019, l'application anticipée étant autorisée si l'IFRS 15 a aussi été appliquée.

Nous évaluons actuellement l'incidence de ces nouvelles normes, interprétations et modifications sur nos états financiers consolidés. Nous prévoyons appliquer la norme à partir de sa date obligatoire d'entrée en vigueur.

Facteurs de risque

Nous sommes exposés à divers risques financiers dans le cours normal des activités notamment le risque de crédit, le risque de marché et le risque de liquidité, lesquels sont présentés ci-après. La direction surveille la gestion de ces risques. Nos politiques en matière de gestion de ces risques sont décrites ci-dessous.

Risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque qu'une contrepartie manque à ses obligations contractuelles et qu'il en résulte une perte pour nous. Nous sommes exposés au risque de crédit lié à ses clients (principalement les créances clients) dans le cours normal des affaires. Nous avons adopté comme politique de ne faire affaire qu'avec des contreparties solvables. Pour atténuer ce risque, nous effectuons des évaluations de crédit à intervalles réguliers et souscrivons de l'assurance-crédit pour des clients internationaux, selon le cas, comme moyen d'atténuer le risque de perte financière découlant d'un défaut de paiement.

Nous sommes également exposés au risque de crédit de contrepartie lié à nos activités de financement, à l'assurance-crédit et aux dérivés de change. Après évaluation, nous considérons ces risques comme minimes.

Risque de marché

Le risque de marché comprend le risque de change, le risque de taux d'intérêt et le risque lié au prix des produits de base.

Risque de change

Le risque de change est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront en raison de la variation des taux de change. Notre exposition au risque de fluctuations des taux de change est surtout liée aux transactions en dollars américains comme une partie des comptes fournisseurs, des créances clients et de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront sous l'effet de variations des taux d'intérêt du marché. Notre exposition au risque de

variations des taux d'intérêt du marché découle des obligations liées à la dette à long terme à taux fixes qui créent un risque de juste valeur des taux d'intérêt lié et des emprunts à taux variable qui créent un risque de flux de trésorerie des taux d'intérêt.

Risque lié au prix des produits de base

Nous sommes exposés au risque de prix lié aux achats de certains produits de base comme les matières premières. Nous pouvons conclure des contrats à prix fixe avec des fournisseurs pour atténuer le risque lié aux prix des produits de base. Nous ne courrons pas de risque de concentration important à l'égard des matières premières.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que nous ne puissions pas respecter nos obligations financières associées aux passifs financiers. Nous sommes exposés à ce risque à l'égard des créditeurs et charges à payer, de diverses ententes de crédit à long terme, d'obligations vertu de notre régime d'avantages postérieurs à l'emploi et d'engagements au titre des contrats de location simple.

Nous gérons notre risque de liquidité par une surveillance continue de nos flux de trésorerie prévus et réels ainsi que par la gestion de notre structure de capital. Nous révisons régulièrement nos sources de liquidités disponibles par rapport au calendrier de règlement des passifs pour gérer notre risque de liquidité.

Événements postérieurs à la date de clôture

Le 31 janvier 2017, la Société a mis fin à ses facilités de crédit existantes avec Wells Fargo et CPPIB et a conclu un prêt à terme et une facilité de crédit renouvelable avec un consortium de prêteurs qui comprend des sociétés du même groupe que BMO Marchés des capitaux, RBC, CIBC et Scotia (voir la rubrique « Facilités de crédit » des présentes). De plus, le 31 janvier 2017, la Société a fait l'acquisition, aux termes d'une convention d'achat d'actions, de Body Plus et de Sonoma (voir la rubrique « Acquisitions » des présentes).

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRES VENDEURS

La société a été constituée le 24 janvier 2014. Le 30 janvier 2014, 100 000 actions ordinaires ont été émises à l'actionnaire CCMP et 150 000 actions ordinaires ont été émises à Jamieson Finco LP, membre du groupe de l'actionnaire CCMP. Les actions ordinaires détenues par Jamieson Finco LP ont été rachetées le 1er février 2014 moyennant un billet d'un montant de 83 500 590 $ (le « **BO de Finco** »), faisant de l'actionnaire CCMP le seul actionnaire de la société à ce moment. Le 22 avril 2014, la société a changé sa structure du capital-actions autorisé en créant une catégorie d'un nombre illimité d'actions privilégiées avec droit de vote sans valeur nominale et, le 28 mai 2014, la société a supprimé et remplacé les droits spéciaux et restrictions se rattachant à ces actions privilégiées. Le 5 juin 2014, 3 143,69 actions ordinaires supplémentaires ont été émises à l'actionnaire CCMP. Le 5 juin 2014, le conseil de la société a approuvé l'émission de 975 000 actions privilégiées à l'actionnaire CCMP en échange des actions ordinaires que l'actionnaire CCMP détenait à ce moment. Le 4 septembre 2014, la société a changé sa structure du capital-actions autorisé en créant un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A et en changeant les droits spéciaux et restrictions se rattachant aux actions privilégiées en ajoutant un renvoi aux actions ordinaires de catégorie A. Le 8 juin 2017, la société a obtenu une ordonnance du tribunal ayant pour effet i) de modifier et de corriger le libellé des restrictions et droits spéciaux se rattachant aux actions privilégiées, ii) de créer 22 catégories d'actions privilégiées et iii) de confirmer la catégorie particulière d'actions privilégiées que chaque actionnaire privilégié détenait. Cette ordonnance a donné effet à toutes ces modifications à l'égard de quelque action privilégiée en date de son émission. En date du 26 juin 2017, l'actionnaire CCMP détenait 975 000 actions privilégiées, soit 92,54 % des actions comportant droit de vote de la société. Toutefois, avant la clôture, l'actionnaire CCMP convertira ses actions en 975 000 actions ordinaires. Voir « *Description du capital-actions — Modifications de la composition du capital préalables à la clôture* ».

L'actionnaire CCMP est contrôlé par certains fonds auxquels CCMP fournit des services de conseils en placements. CCMP est une société chef de file de capital-investissement mondiale qui se spécialise dans des investissements de rachat et de capitaux de croissance dans des sociétés valant entre 200 millions de dollars et

plus de 2 milliards de dollars. Les fondateurs de CCMP ont investi plus de 16 milliards de dollars depuis 1984, notamment dans le cadre de leurs activités au sein de J.P. Morgan Partners, LLC (division de capital-investissement de JPMorgan Chase & Co.) et ses devancières. CCMP a été créée en août 2006 lorsque les spécialistes des investissements de rachat et de capitaux de croissance de J.P. Morgan Partners, LLC se sont séparés de JPMorgan Chase & Co. pour se lancer en affaires en tant que société indépendante. La méthode en matière de placement de CCMP repose sur l'effet combiné de sa profonde connaissance de l'industrie et de ses ressources de fonctionnement exclusives afin de créer de la valeur en investissant dans trois secteurs d'activités ciblés, soit le secteur des biens de consommation et du commerce de détail, le secteur industriel et le secteur des soins de santé.

Immédiatement après la clôture, l'actionnaire CCMP exercera un droit de propriété ou un contrôle ou une emprise sur 17 801 760 actions ordinaires, soit une participation d'environ 47,2 % dans le société. Si l'option de surallocation est intégralement exercée, l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, exercera un droit de propriété ou un contrôle ou une emprise sur 14 944 260 actions ordinaires, soit une participation d'environ 39,7 % dans la société. L'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, aura donc beaucoup d'influence sur la société et ses affaires. Voir « *Facteurs de risque* ».

Le tableau suivant présente les actionnaires qui, immédiatement après la clôture, exerceront, pour autant que sache la société, un droit de propriété véritable, un contrôle ou une emprise, directement ou indirectement, sur des titres comportant droit de vote conférant 10 % ou plus des droits de vote rattachés à quelque catégorie de titres comportant droit de vote de la société.

	Après les modifications de la composition du capital préalables à la clôture et avant la clôture		**Immédiatement après la clôture**	
Nom de l'actionnaire	**Nombre d'actions ordinaires détenues[1)]**	**Nombre d'actions ordinaires vendues dans le cadre du placement secondaire[2)]**	**Nombre d'actions ordinaires détenues**	**Pourcentage des actions en circulation[3)]**
Actionnaire CCMP	20 289 857 (91,7%)	2 488 097 (11,2%)	17 801 760	47,2%

Nota :

1) L'actionnaire CCMP est l'actionnaire inscrit. L'unique actionnaire de l'actionnaire CCMP est CCMP Capital Investors III Aggregator (AV-3) Ltd. CCMP Capital Investors III (AV-3), LP et CCMP Capital Investors III (AV-3 Employee), LP détiennent collectivement environ 98,76 % des actions de CCMP Capital Investors III Aggregator (AV-3) Ltd. CCMP fournit des services de conseils en placements à CCMP Capital Investors III (AV-3), LP et à CCMP Capital Investors III (AV-3 Employee), LP. Aux termes d'une réorganisation interne, l'actionnaire CCMP peut transférer à un membre de son groupe après la clôture, la totalité ou une partie des actions ordinaires qu'il détient immédiatement après la clôture. Les données sur la propriété sont présentées compte tenu de l'exercice de certaines options par la direction avant la clôture.

2) Suppose que l'option de surallocation n'a pas été exercée. Si l'option de surallocation est intégralement exercée, les preneurs fermes souscriront 2 857 500 actions ordinaires supplémentaires auprès de l'actionnaire CCMP, ou d'un membre de son groupe, et l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, sera propriétaire de 39,7 % (38,1 % compte tenu de la dilution calculé selon la méthode du rachat d'actions, qui suppose que toutes les options dans le cours en circulation de la société sont exercées) des actions ordinaires émises et en circulation après la clôture de l'option de surallocation.

3) Compte tenu de la dilution, 45,4 % (calculé selon la méthode du rachat d'actions, qui suppose que toutes les options dans le cours en circulation de la société sont exercées).

Le nom et les avoirs en actions ordinaires des actionnaires vendeurs ainsi que certains autres renseignements à leur sujet figurent ci-après. Les actionnaires vendeurs (sauf Headlines) concluront une convention de blocage avec les preneurs fermes qui empêchera les actionnaires vendeurs de vendre des actions

ordinaires pendant une période de 180 jours après la clôture, comme il est plus amplement décrit à la rubrique « *Mode de placement* ».

	Après les modifications de la composition du capital préalables à la clôture et avant la clôture		Immédiatement après la clôture	
Nom de l'actionnaire	**Nombre d'actions ordinaires détenues[1)]**	**Nombre d'actions ordinaires vendues dans le cadre du placement secondaire**	**Nombre d'actions ordinaires détenues[1)]**	**Pourcentage des actions en circulation[2)]**
Actionnaire CCMP	20 289 857 (91,7 %)	2 488 097 (11,2 %)	17 801 760	47,2 %
Mark Hornick	151 311 (0,7 %)	93 742 (0,4 %)	57 569	0,2 %
Christopher Snowden	155 664 (0,7 %)	112 487 (0,5 %)	43 117	0,1 %
Headlines[3)]	800 919 (3,6 %)	800 919 (3,6 %)	0	0,0 %

Nota :

1) À la connaissance de la société, aucune des actions ordinaires ne sera détenue avant ou après la clôture sous réserve de quelque convention de vote fiduciaire ou convention semblable. Les données sur la propriété sont présentées compte tenu de l'exercice de certaines options par la direction avant la clôture.

2) Compte tenu de la dilution, 45,4 %, 0,1 %, 0,1 % et 0,0 % respectivement (calculé selon la méthode du rachat d'actions, qui suppose que toutes les options dans le cours en circulation de la société sont exercées et que le produit tiré du placement est affecté au rachat d'actions ordinaires sur le marché public).

3) Headlines est l'actionnaire inscrit. L'unique actionnaire de Headlines est 0988429 B.C. Ltd. L'unique actionnaire de 0988429 B.C. Ltd. est M[me] Lorna Vanderhaeghe.

ENTENTES AVEC L'UN DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRES VENDEURS

À la clôture, la société conclura une convention de droits d'inscription (la « **convention de droits d'inscription** ») avec l'actionnaire CCMP. Le texte qui suit est un sommaire des principales caractéristiques de la convention de droits d'inscription. Le présent sommaire est donné entièrement sous réserve des dispositions de cette convention, qui fait état de toutes ces caractéristiques et qui sera déposée auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières canadiennes à l'adresse www.sedar.com.

La convention de droits d'inscription accordera à l'actionnaire CCMP, ou à un membre de son groupe, le cas échéant, des droits d'inscription à l'égard de toute action ordinaire qu'il détient à l'occasion (les « **titres à inscrire** »).

L'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, le cas échéant, peut exiger de la société qu'elle fasse inscrire des titres dans le cadre d'un appel public à l'épargne dans le ou les territoires au Canada où elle est un émetteur assujetti d'au moins 25 millions de dollars de titres à inscrire (une « **inscription sur demande** »). La société ne sera pas tenue de faire plus de quatre inscriptions sur demande au cours de toute période de douze mois.

Malgré tout avis d'inscription sur demande, la société aura le droit de reporter le dépôt de tout document de placement pendant un maximum de 90 jours si le conseil de la société juge de bonne foi que l'inscription sur demande demandée serait raisonnablement susceptible de porter préjudice à la société. Le chef de file d'un placement pris ferme aura le droit de limiter, pour des raisons commerciales, le nombre de titres à inscrire pouvant être visés par ce placement pris ferme.

La société est tenue d'aviser dans les meilleurs délais l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, le cas échéant, de son intention d'offrir en vente des actions ordinaires dans le cadre d'un appel public à l'épargne. À la réception d'un tel avis, l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, le cas échéant, peut exiger que la totalité ou une partie spécifique des titres à inscrire qu'il détient soient inclus dans l'émission proposée (une « **inscription d'entraînement** »).

La société assumera tous les frais engagés dans le cadre d'une inscription aux termes d'une inscription sur demande ou d'une inscription d'entraînement (à l'exception des escomptes et commissions de prise ferme, le cas échéant, qui seront assumées par l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, le cas échéant).

EMPLOI DU PRODUIT

Le produit net estimatif que la société tirera du placement de nouvelles actions s'élèvera à environ 224 613 847 $, après déduction de sa tranche de la rémunération des preneurs fermes et des frais estimatifs du placement (le « **produit net du placement de nouvelles actions** »). La société prévoit affecter le produit net du placement de nouvelles actions : i) au remboursement d'une partie de la dette en cours de Laboratoires Jamieson aux termes de la facilité de prêt à terme d'un montant de 50 000 000 $ et; ii) au remboursement d'une tranche d'environ 173 125 557 $ des billets émis relativement A) au remboursement du BO de Finco (un capital de 83 500 590 $ et environ 14 788 883 $ d'intérêt), B) au versement de dividendes d'un montant d'environ 9 604 651 $ aux actionnaires privilégiés et C) au remboursement de capital aux actionnaires privilégiés d'un montant de 65 231 433 $, dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture. Voir « *Description du capital-actions — Modifications de la composition du capital préalables à la clôture* ». La facilité de prêt à terme a été avancée dans le cadre du financement de l'acquisition de Body Plus et de Sonoma par Laboratoires Jamieson et du paiement des frais, des coûts et des dépenses connexes, et du refinancement de la dette existante de Laboratoires Jamieson. Voir « *Description de la dette importante* ». Les paiements indiqués dans la description précédente de l'emploi proposé du produit net du placement de nouvelles actions devraient être faits dans le cadre de la clôture et entraîneront une diminution des obligations au titre de la dette de la société.

Le produit net estimatif devant être reçu par les actionnaires vendeurs s'établira à environ 52 124 443 $. Si l'option de surallocation est intégralement exercée, le produit net estimatif devant être reçu par les actionnaires vendeurs s'élèvera à environ 94 761 943 $.

La société ne tirera aucun produit du placement secondaire ni de l'exercice de l'option de surallocation à l'exercice de l'option de surallocation par les preneurs fermes, le cas échéant. Les actionnaires vendeurs n'assument pas les frais du placement, si ce n'est de la rémunération des preneurs fermes à l'égard du placement secondaire. La société assumera tous les autres frais du placement. Voir « *Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* ».

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES PRO FORMA

Les principales informations financières historiques suivantes de la Société au 31 décembre 2016 et pour l'exercice clos à cette date sont tirées de nos états financiers consolidés audités, lesquels ont été préparés selon les IFRS et figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les principales informations financières résumées pro forma non auditées suivantes de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 sont tirées de notre état du résultat et du résultat global consolidé résumé pro forma non audité, lequel figure ailleurs dans le présent prospectus et rendent compte de l'acquisition de Body Plus et de Sonoma comme si elle avait eu lieu le 1er janvier 2016.

Les principales informations financières résumées pro forma non auditées suivantes de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 rendent compte de l'incidence continue attendue sur les résultats combinés après les transactions suivantes : (i) les facilités de crédit, en supposant que l'encours de celles-ci est de 251 millions $, (ii) l'acquisition de Body Plus et de Sonoma et (iii) les éliminations de consolidation. Les principales informations financières résumées pro forma suivantes de la Société ne sont pas auditées, ne sont fournies qu'à titre indicatif et ne sont pas nécessairement représentatives des résultats d'exploitation qui auraient été réalisés pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 si l'acquisition de Body Plus et Sonoma et des facilités de crédit avaient été conclues au 1er janvier 2016, ou des résultats d'exploitation attendus pour 2017 et les exercices suivants. Les principales informations financières résumées pro forma non auditées suivantes ont été préparées par la direction et ne se veulent pas une prévision ou une prédiction des résultats futurs. Les résultats d'exploitation réels de l'entité combinée pour toute période, avant ou après l'acquisition de Body Plus et de Sonoma, différeront probablement des montants présentés dans l'analyse qui suit, et la différence pourrait être importante.

Les investisseurs éventuels doivent examiner ces informations avec les états financiers consolidés, y compris les notes y afférentes, ainsi que les rubriques « *Rapport de gestion* », « *Structure du capital consolidé* », « *Description de la dette importante* », « *Description du capital-actions* », « *Facteurs de risque* » et « *Mesures non conformes aux IFRS* » figurant ailleurs dans le présent prospectus.

	Jamieson	Body Plus	Sonoma	Ajustements non audités			Pro forma
(en milliers de dollars, sauf les actions et les montants par action)	**12 mois clos le 31 déc. 2016 audité**	**12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité**	**12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité**	**Pour l'acquisition de Body Plus et de Sonoma**	**Financement de l'acquisition**	**Élimination**	**12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité**
État du résultat consolidé							
Produits des activités ordinaires	248 331	37 811	26 973	—	—	(16 461)[1)]	296 654
Coût des biens vendus	167 519	24 009	22 093	45[3)]	—	(16 461)[1)]	197 205
Frais de vente et charges administratives	44 837	6 924	1 438	—	—	—	53 199
Rémunération fondée sur des actions	4 934	—	—	—	—	—	4 934
Résultat d'exploitation :	**31 041**	**6 878**	**3 442**	**(45)**	**—**	**—**	**41 316**
Profit (perte) de change	(192)	217	(333)	—	—	—	(308)
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	1 420	—	—	—	—	—	1 420
Coûts d'acquisition	789	5 176	1 003	(6 968)[2)]	—	—	—
Autres (produits) charges	(2 876)	(3)	—	—	—	—	(2 879)
Désactualisation des actions privilégiées	30 434	—	—	—	—	—	30 434
Intérêts et autres coûts de financement	22 926	162	120	—	(10 128)[4)]	—	13 080
Résultat avant impôt sur le résultat	**(21 460)**	**1 326**	**2 652**	**6 923**	**10 128**	**—**	**(431)**
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	3 706	681	909	1 835[6)]	2 684[6)]	—	9 815
Résultat net	**(25 166)**	**645**	**1 743**	**5 088**	**7 444**	**—**	**(10 246)**
	Non audité						
Résultat par action							
De base	(48,37)[5)]						(19,69)[5)]
Dilué	(48,37)[5)]						(19,69)[5)]
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation							
De base	520 250[5)]						520 250[5)]
Dilué	520 250[5)]						520 250[5)]

(en milliers de dollars, sauf les actions et les montants par action)	Jamieson 12 mois clos le 31 déc. 2016 audité	Body Plus 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Sonoma 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Ajustements non audités Pour l'acquisition de Body Plus et de Sonoma	Financement de l'acquisition	Élimination	Pro forma 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité
Autres mesures financières et d'exploitation							
BAIIA ajusté	46 794	6 469	3 695	—	—	—	56 958
Marge du BAIIA ajusté	18,8 %	17,1 %	13,7 %	—	—	—	19,2 %
Total de la dette / BAIIA ajusté	3,3x						4x
Résultat net ajusté	10 910	4 278	2 235	(33)	7 444	—	24 834
Résultat net ajusté par action (dilué)	0,48[5)]						1,09[5)]

Notes : Les soldes des dettes sont présentés après déduction des frais de financement non amortis.

1) Les ventes intersociétés de 16 461$ entre Sonoma et Body Plus ont été éliminées.

2) Un ajustement de 6 968$ à l'égard des coûts d'acquisition a été apporté. Des coûts d'acquisition attribuables à l'acquisition de 789$ engagés par la Société avant le 31 décembre 2016 et un montant de 6 179$ de la contrepartie d'acquisition considéré, conformément à l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*, comme des coûts d'acquisition attribuables à l'acquisition engagés et passés en charges par Body Plus et Sonoma avant le 31 janvier 2017, ont été éliminés de l'état du résultat pro forma parce qu'ils sont ponctuels et ne reflèteraient pas les dépenses récurrentes de l'entité combinée.

3) Ajustement pour rendre compte de la diminution de l'amortissement des immobilisations corporelles de 112$ en raison de la baisse de l'amortissement des immobilisations corporelles résultant de la hausse de la durée d'utilité estimative des immobilisations corporelles acquises, contrebalancée par la hausse de l'amortissement des immobilisations incorporelles résultant d'une réévaluation à la juste valeur, et par une hausse de 157$ découlant de la réévaluation à la juste valeur des immobilisations des listes de clients.

4) Le 31 janvier 2017, la Société a mis fin à ses facilités de crédit à terme existantes et a conclu les facilités de crédit. Le produit de ce refinancement a été utilisé pour régler le prix d'acquisition de Body Plus et Sonoma. Grâce à ce refinancement, notre coût d'emprunt a été touché par une diminution du taux d'intérêt effectif, lequel est passé de 8,39 % à 4,5 %. Le refinancement permettra une diminution de la charge d'intérêts de 10 128$, compte tenu de l'amortissement des coûts de financement sur la dette refinancée.

5) Suppose un fractionnement des actions à raison de 20,81 pour 1 dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture.

6) L'impôt sur le résultat lié à l'acquisition de Body Plus et de Sonoma et les ajustements liés au financement connexes ont été reflétés à 26,5 % des ajustements nets.

Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS

Le tableau suivant présente un rapprochement du résultat net au BAIIA ajusté, ainsi que du résultat net au résultat net ajusté, à partir des données financières historiques de la Société, de Body Plus et de Sonoma pour les périodes indiquées :

(en milliers de dollars)	Jamieson 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité	Body Plus 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Sonoma 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Ajustements non audités Pour l'acquisition de Body Plus et de Sonoma	Financement de l'acquisition	Pro forma 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité
Rapprochement du résultat net au BAIIA ajusté :						
Résultat net	(25 166)	645	1 743	5 088	7 444	(10 246)
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	3 706	681	909	1 835	2 684	9 815
Intérêts et autres coûts de financement	22 926	162	120	—	(10 128)[1)]	13 080
Amortissement des immobilisations corporelles	4 316	38	253	(112)[2)]	—	4 495
Amortissement des immobilisations incorporelles	3 230	—	—	157	—	3 387
Désactualisation des actions privilégiées	30 434	—	—	—	—	30 434
BAIIA	**39 446**	**1 526**	**3 025**	**6 968**	**—**	**50 965**

(en milliers de dollars)	Jamieson 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité	Body Plus 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Sonoma 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Ajustements non audités Pour l'acquisition de Body Plus et de Sonoma	Ajustements non audités Financement de l'acquisition	Pro forma 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité
Ajustements :						
Écart de change	(192)	217	(333)	—	—	(308)
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	1 420	—	—	—	—	1 420
Coûts d'acquisition	789	5 176	1 003	(6 968)[3]	—	—
Rémunération fondée sur des actions	4 934	—	—	—	—	4 934
Autres ajustements[4]	397	(450)[5]	—	—	—	(53)
BAIIA ajusté	**46 794**	**6 469**	**3 695**	**—**	**—**	**56 958**

(en milliers de dollars, sauf les actions et les montants par action)	Jamieson 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité	Body Plus 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Sonoma 12 mois clos le 31 janv. 2017 non audité	Ajustements non audités Pour l'acquisition de Body Plus et de Sonoma	Ajustements non audités Financement de l'acquisition	Pro forma 12 mois clos le 31 déc. 2016 non audité
Rapprochement du résultat net au résultat net ajusté :						
Résultat net	(25 166)	645	1 743	5 088	7 444	(10 246)
Ajustements :						
Désactualisation des actions privilégiées	30 434	—	—	—	—	30 434
Écart de change	(192)	217	(333)	—	—	(308)
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	1 420	—	—	—	—	1 420
Coûts d'acquisition	789	5 176	1 003	(6 968)[3]	—	—
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie non déductible (LVHS)	3 651[6]	—	—	—	—	3 651
Autres ajustements	397	(450)[5]	—	—	—	(53)
Incidence fiscale de ce qui précède	(423)	(1 310)[7]	(178)[7]	1 847[7]	—	(64)
Résultat net ajusté	10 910	4 278	2 235	(33)	7 444	24 834
RPA ajusté						
De base	20,97[8]					47,74[8]
Dilué	0,48[8]					1,09[8]

Notes : Les soldes des dettes sont présentés après déduction des frais de financement non amortis.

1) Le 31 janvier 2017, la Société a mis fin à ses facilités de crédit à terme existantes et a conclu les facilités de crédit. Le produit de ce refinancement a été utilisé pour régler le prix d'acquisition de Body Plus et Sonoma. Grâce à ce refinancement, notre coût d'emprunt a été touché par une diminution du taux d'intérêt effectif, lequel est passé de 8,39 % à 4,5 %. Le refinancement permettra une diminution de la charge d'intérêts de 10 128$, compte tenu de l'amortissement des coûts de financement sur la dette refinancée.

2) Ajustement pour tenir compte de l'acquisition de Body Plus et Sonoma. L'ajustement rend compte de la diminution de l'amortissement des immobilisations corporelles de 112$ ainsi que de la hausse de l'amortissement des immobilisations incorporelles de 157$ découlant de la réévaluation à la juste valeur des immobilisations corporelles et des listes de clients. La diminution de l'amortissement des immobilisations corporelles est attribuable à l'estimation de la durée d'utilité restante des actifs acquis.

3) Les autres ajustements consistent en des charges non récurrentes de services-conseils, de frais juridiques, de frais d'audit et de services consultatifs, de perte sur cession de matériel et de règlements d'indemnisation liés à l'acquisition des Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, de même qu'à notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014.

4) Un ajustement de 6 968$ à l'égard des coûts d'acquisition a été apporté. Des coûts d'acquisition attribuables à l'acquisition de 789$ engagés par la Société avant le 31 décembre 2016 et un montant de 6 179$ de la contrepartie d'acquisition considéré, conformément à l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*, comme des coûts d'acquisition attribuables à l'acquisition engagés et passés en charges par Body Plus et Sonoma avant le 31 janvier 2017, ont été éliminés de l'état du résultat pro forma parce qu'ils sont ponctuels et ne reflèteraient pas les dépenses récurrentes de l'entité combinée.

5) Ajustement pour normaliser la rémunération de la haute direction de Body Plus et Sonoma.

6) Ajustement pour refléter la rémunération différée dans le cadre de l'acquisition des actifs de LVHS.

7) L'impôt sur le résultat lié à l'acquisition de Body Plus et Sonoma et les ajustements financiers connexes ont été reflétés à 26,5 % des ajustements nets.

8) Suppose un fractionnement des actions à raison de 20,81 pour 1 dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture.

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES RÉSUMÉES

Les principales informations financières historiques suivantes de la Société aux 31 décembre 2016, 2015 et 2014 et pour les exercices clos à ces dates sont tirées de nos états financiers consolidés audités, lesquels ont été préparés dans chaque cas selon les IFRS et figurent ailleurs dans le présent prospectus. Les principales informations financières consolidées de la Société présentées ci-après aux 31 mars 2017 et 2016 et pour chacun des trimestres clos à ces dates (qui comportent les résultats financiers de Body Plus et Sonoma à compter de la date à laquelle nous avons acquis ces entités, soit le 31 janvier 2017) sont tirées de nos états financiers consolidés intermédiaires non audités, lesquels ont été préparés selon les IFRS applicables à la préparation d'états financiers intermédiaires et figurent ailleurs dans le présent prospectus.

Les informations financières consolidées résumées intermédiaires non auditées présentées ont été préparées sur la même base que nos états financiers consolidés audités. De l'avis de la direction, ces données financières non auditées reflètent tous les ajustements nécessaires pour une présentation fidèle des résultats de ces périodes. Les principales informations financières résumées pro forma non auditées de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 sont tirées de notre état du résultat et du résultat global consolidé résumé pro forma non audité figurant ailleurs dans le présent prospectus et rendent compte de l'acquisition de Body Plus et Sonoma comme si elle avait eu lieu le 1er janvier 2016.

Les principales informations financières résumées pro forma suivantes de la Société ne sont pas auditées et ne sont fournies qu'à titre indicatif. Les principales informations financières résumées pro forma suivantes ne sont pas nécessairement représentatives des résultats d'exploitation qui auraient été réalisés si la transaction avait été conclue à la date indiquée et ne se veulent pas des prédictions des résultats d'exploitation de périodes futures.

Les investisseurs éventuels doivent examiner ces informations avec les états financiers consolidés, y compris les notes y afférentes, ainsi que les rubriques « *Rapport de gestion* », « *Structure du capital consolidé* », « *Description de la dette importante* », « *Description du capital-actions* », « *Facteurs de risque* » et « *Mesures non conformes aux IFRS* » figurant ailleurs dans le présent prospectus.

Informations financières consolidées résumées
(en milliers de dollars, sauf les actions et les montants par action)

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 décembre			
	2017 non audité	2016 non audité	Pro forma non audité	2016	2015	2014
Produits des activités ordinaires	64 901	60 357	296 654	248 331	230 865	193 218
Coût des biens vendus	42 692	42 113	197 205	167 519	152 966	141 565
Frais de vente et charges administratives	13 441	13 048	53 199	44 837	45 867	36 887
Rémunération fondée sur des actions	746	1 233	4 934	4 934	6 505	4 078
Résultat d'exploitation	8 022	3 963	41 316	31 041	25 527	10 688
(Profit) perte de change	232	93	(308)	(192)	(915)	35
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	2 499	609	1 420	1 420	1 959	3 435
Variation de la valeur des dérivés	—	—	—	—	—	(853)
Coûts d'acquisition	1 857	—	—	789	—	7 649
Autres (produits) charges	1 934	8	(2 879)	(2 876)	634	(50)
Désactualisation des actions privilégiées	15 385	14 392	30 434	30 434	93 420	15 030
Intérêts et autres coûts de financement	8 312	5 787	13 080	22 926	23 867	21 804
Résultat avant impôt sur le résultat	(22 197)	(16 926)	(431)	(21 460)	(93 438)	(36 362)
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(546)	(346)	9 815	3 706	1 944	(3 186)
Résultat net	(21 651)	(16 580)	(10 246)	(25 166)	(95 382)	(33 176)

Rapprochement du résultat net au BAIIA et au BAIIA ajusté
(en milliers de dollars)

	Non audité					
	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 décembre			
	2017	2016	Pro forma	2016	2015	2014
Résultat net	(21 651)	(16 580)	(10 246)	(25 166)	(95 382)	(33 176)
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(546)	(346)	9 815	3 706	1 944	(3 186)
Intérêts et autres coûts de financement	8 312	5 787	13 080	22 926	23 867	21 804
Amortissement des immobilisations corporelles	1 271	1 220	4 495	4 316	4 030	3 650
Amortissement des immobilisations incorporelles	834	807	3 387	3 230	3 230	2 861
Désactualisation des actions privilégiées	15 385	14 392	30 434	30 434	93 420	15 030
BAIIA	3 605	5 280	50 965	39 446	31 109	6 983
Écart de change	232	93	(308)	(192)	(915)	35
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	2 499	609	1 420	1 420	1 959	3 435
Coûts d'acquisition	1 857	—	—	789	—	7 649
Coûts liés au PAPE	231	—	—	—	—	—
Rémunération fondée sur des actions	746	1 233	4 934	4 934	6 505	4 078
Amortissement des ajustements de juste valeur	565	—	—	—	1 019	9 126
Contrepartie d'acquisition comptabilisée comme une charge de rémunération	1 476[1)]	—	—	—	—	—
Autres ajustements[2)]	213	1 500	(53)	397	4 846	969
BAIIA ajusté	11 424	8 715	56 958	46 794	44 523	32 275
BAIIA pro forma — Jamieson	—	—	—	—	—	1 860[4)]
BAIIA pro forma — LVHS	—	—	—	—	—	1 406[5)]
BAIIA pro forma — Body Plus et Sonoma	584[3)]	2 573[3)]	—	—	—	—
BAIIA ajusté pro forma	**12 008**	**11 288**	**56 958**	**46 794**	**44 523**	**35 541**
Moins les dépenses d'investissement	704	892	5 001	4 710	4 870	1 947
Flux de trésorerie disponibles	**11 304**	**10 396**	**51 957**	**42 084**	**39 653**	**33 594**
Conversion des flux de trésorerie disponibles	**94 %**	**92 %**	**91 %**	**90 %**	**89 %**	**95 %**
Produits des activités ordinaires par unité d'exploitation						
Ventes du secteur Activité de marque	52 920	44 402	230 307	192 496	177 033	146 610
Ventes du secteur Activité de partenariats stratégiques	20 565	21 307	103 301	76 328	73 387	76 448
Élimination	(8 584)	(5 352)	(36 954)	(20 493)	(19 555)	(29 840)
Total des produits des activités ordinaires	**64 901**	**60 357**	**296 654**	**248 331**	**230 865**	**193 218**

Notes :

1) Ajustement pour éliminer des coûts d'acquisition directement attribuables à l'acquisition de Body Plus et Sonoma et classés dans la rémunération différée. La rémunération différée est à payer le 31 janvier 2018 et a été comptabilisée comme une charge de rémunération aux termes de l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises.* Le montant à payer est comptabilisé selon le mode linéaire sur la durée du passif.

2) Les autres ajustements consistent en des charges non récurrentes de services-conseils, de frais juridiques, de frais d'audit et de services consultatifs, de perte sur cession de matériel et de règlements d'indemnisation liés à l'acquisition des Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, de même qu'à notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014.

3) Ajustement pour inclure les périodes du 1er janvier 2017 au 31 janvier 2017 et du 1er janvier 2016 au 31 mars 2016 pour les trimestres respectifs clos les 31 mars 2017 et 2016.

4) Ajustement pour inclure la période d'un mois du 1er janvier 2014 au 31 janvier 2014 antérieure à l'acquisition.

5) Ajustement pour inclure la période de 6,5 mois du 1er janvier 2014 au 14 juin 2014 antérieure à l'acquisition.

Rapprochement du résultat net au résultat net ajusté
(en milliers de dollars)

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 décembre			
	2017 non audité	2016 non audité	Pro forma non audité	2016	2015	2014
Résultat net	(21 651)	(16 580)	(10 246)	(25 166)	(95 382)	(33 176)
Désactualisation des actions privilégiées	15 385	14 392	30 434	30 434	93 420	15 030
(Profit) perte de change	232	93	(308)	(192)	(915)	35
Indemnités de cessation d'emploi	2 499	609	1 420	1 420	1 959	3 435
Coûts d'acquisition	1 857	—	—	789	—	7 649
Coûts liés au PAPE	231	—	—	—	—	—
Rémunération fondée sur des actions hors trésorerie non déductible (LVHS)	441	912	3 651	3 651	5 504	3 764
Radiation de frais de financement non déductibles	3 078	—	—	—	—	—
Amortissement des ajustements de juste valeur	565	—	—	—	1 019	9 126
Contrepartie d'acquisition comptabilisée comme une charge de rémunération	1 476	—	—	—	—	—
Autres ajustements[1)]	213	1 500	(53)	397	4 846	969
Incidence fiscale de ce qui précède	(2 156)	(573)	(64)	(423)	(1 796)	(3 527)
Résultat net ajusté	2 170	353	24 834	10 910	8 655	3 305
RPA ajusté						
De base	4,17[2)]	0,68[2)]	47,74[2)]	20,97[2)]	16,64[2)]	11,00[2)]
Dilué	0,09[2)]	0,02[2)]	1,09[2)]	0,48[2)]	0,38[2)]	0,24[2)]

1) Les autres ajustements consistent en des charges non récurrentes de services-conseils, de frais juridiques, de frais d'audit et de services consultatifs, de perte sur cession de matériel et de règlements d'indemnisation liés à l'acquisition des Laboratoires Jamieson par l'actionnaire de CCMP le 31 janvier 2014, de même qu'à notre acquisition de LVHS le 12 juin 2014.

2) Suppose un fractionnement des actions à raison de 20,81 pour 1 dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture.

Données des états de la situation financière consolidés
(en milliers de dollars)

	Non audité			
	Au 31 mars 2017	2016	2015	2014
Trésorerie	8 395	15 881	2 325	6 850
Fonds de roulement	43 075	37 235	47 419	44 678
Goodwill et immobilisations incorporelles	333 129	252 541	255 771	259 001
Immobilisations corporelles	44 726	43 901	43 551	42 718
Total de l'actif	504 683	405 179	403 867	403 506
Partie courante du passif (actif) d'impôt différé net	51 997	39 430	39 278	36 629
Total de la dette	222 431	152 777	165 168	182 307
Total des capitaux propres (insuffisance)	(172 938)	(151 602)	(125 092)	(33 046)

Données des tableaux des flux de trésorerie consolidés
(en milliers de dollars)

	Non audité				
	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 décembre		
	2017	2016	2016	2015	2014
Flux de trésorerie liés aux :					
Activités d'exploitation	3 936	238	29 009	18 009	9 847
Activités d'investissement	(82 846)	(892)	(4 710)	(4 870)	(324 760)
Activités de financement	67 604	1 000	(10 743)	(17 664)	321 763

POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Sous réserve des résultats financiers, des besoins en capitaux, des flux de trésorerie disponibles, des exigences de la législation sur les sociétés et d'autres facteurs que le conseil de la société peut juger pertinents, le conseil de la société a l'intention, après la clôture, de déclarer un dividende trimestriel permanent. Initialement, la société prévoit payer des dividendes en espèces trimestriels, soit des paiements de dividendes globaux annualisés d'environ 12 millions de dollars. Le premier dividende qui serait payable aux investisseurs dans le cadre du placement correspondrait au dividende pour la période commençant à la date de clôture et se terminant le 30 septembre 2017. La société prévoit que le premier dividende correspondra à un montant global d'environ 3 millions de dollars (ou 0,08 $ par action ordinaire). Les dividendes seront déclarés et payés à terme échu. Le montant et le calendrier de paiement des dividendes ne sont pas garantis et sont à l'appréciation du conseil de la société. Voir « *Facteurs de risque* ».

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Le texte qui suit décrit les principales modalités du capital-actions de la société, compte tenu des modifications de la composition du capital préalables à la clôture et du placement. La description qui suit peut ne pas être exhaustive et est donnée entièrement sous réserve des conditions et des dispositions des statuts de la société.

Capital-actions autorisé

Le capital-actions autorisé de la société consiste i) en un nombre illimité d'actions ordinaires et ii) en un nombre illimité d'actions privilégiées, pouvant être émises en séries. Sauf dans la mesure prescrite par la législation ou prévue par des droits spéciaux ou des restrictions rattachés à une série d'actions privilégiées alors émises, les actions privilégiées ne confèreront pas à leurs porteurs le droit de recevoir un avis de convocation, d'assister ou de voter à une assemblée des actionnaires.

Actions ordinaires

Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit d'exprimer une voix pour chaque action ordinaire qu'ils détiennent à toutes les assemblées des porteurs d'actions, sauf les assemblées auxquelles seuls les porteurs d'une autre catégorie ou série d'actions ont le droit de voter séparément en tant que catégorie ou série. Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir un dividende que le conseil de la société peut déclarer sur les actions ordinaires, sous réserve des droits des porteurs d'autres catégories d'actions. Les porteurs d'actions ordinaires auront le droit de recevoir, sous réserve des droits des porteurs d'autres catégories d'actions, le reste des biens et de l'actif de la société pouvant être distribué, une fois le passif payé, en cas de liquidation ou dissolution volontaire ou forcée de la société. Pour une description de la politique en matière de dividendes de la société, voir « *Politique en matière de dividendes* » ci-dessus.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées peuvent être émises à tout moment en une ou plusieurs séries, chaque série devant consister en un nombre d'actions privilégiées que le conseil de la société peut par voie de résolution fixer avant

leur émission. Sous réserve des dispositions de la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario), le conseil de la société peut, par voie de résolution, à tout moment fixer avant leur émission la désignation, les droits, les privilèges, les restrictions et les conditions se rattachant aux actions privilégiées de chaque série, y compris, notamment un droit de recevoir des dividendes (qui peuvent être cumulatifs ou non cumulatifs et à taux variable ou fixe) ou le mode de calcul des dividendes, les dates de paiement des dividendes, des modalités ou des conditions de rachat ou d'achat, des droits de conversion, des droits de vote, des droits de rachat au gré de la société et des droits en cas de liquidation ou dissolution volontaire ou forcée de la société, des dispositions, notamment de fonds d'amortissement, le tout sous réserve de l'émission d'un certificat de modification énonçant la désignation et les droits, privilèges, restrictions et conditions se rattachant aux actions privilégiées de la série. Sauf dans la mesure prescrite par la législation ou prévue par des droits spéciaux ou des restrictions rattachés à une série d'actions privilégiées, les porteurs d'actions privilégiées n'auront pas le droit de recevoir un avis de convocation, d'assister ou de voter à une assemblée d'actionnaires.

En général, les actions privilégiées de chaque série, si elles sont émises, prendront, quant au paiement des dividendes, rang égal avec les actions privilégiées de chaque autre série et auront priorité sur les actions ordinaires et quelque autre action de la société prenant rang après les actions privilégiées quant au paiement de dividendes. Si un montant de dividendes cumulatifs (déclarés ou non) ou un montant payable dans le cadre d'une distribution de biens constituant un remboursement de capital à l'égard des actions privilégiées d'une série n'est pas intégralement payé, les porteurs d'actions privilégiées de la série ont le droit de participer proportionnellement avec les porteurs d'actions privilégiées de chaque autre série à l'égard de la totalité de ces dividendes et montants.

En cas de liquidation ou dissolution volontaire ou forcée de la société, les porteurs d'actions privilégiées auront en général priorité quant au partage des biens ou de l'actif de la société sur les actions ordinaires et quelque autre action de la société prenant rang après les actions privilégiées quant au remboursement du capital versé restant après le paiement de toute la dette en cours au prorata, et au paiement de tous les dividendes cumulatifs déclarés, mais non payés, ou de tous les dividendes non cumulatifs déclarés, mais non payés, sur les actions privilégiées. La société prévoit actuellement qu'aucune série d'actions privilégiées pouvant être émises de temps à autre ne sera assortie de quelque droit préférentiel de souscription, droit de souscription, droit de rachat ou droit de conversion.

Modifications de la composition du capital préalables à la clôture

En date du 26 juin 2017, le capital-actions de la société se compose : i) d'actions ordinaires de catégorie A, dont aucune n'a été émise, ii) d'actions ordinaires, dont 25 000 sont émises et en circulation, et iii) de 22 catégories d'actions privilégiées, dont un total de 1 028 532,78 sont émises et en circulation. La société est en outre endettée envers un membre du groupe d'un de ses actionnaires aux termes du BO de Finco.

Avant la clôture, la société et ses actionnaires concluront une série d'opérations (les « **modifications de la composition du capital préalables à la clôture** »). Dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture, la société a été ou sera prorogée en Ontario et sera régie par la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario). La société versera également : i) environ 98 289 473 $ en règlement indirect du BO de Finco, ii) environ 9 604 651 $ en dividendes aux actionnaires privilégiés et iii) 65 231 433 $ à titre de remboursement de capital aux actionnaires privilégiés. Les paiements seront effectués en billets (les « **billets préalables à la clôture** ») qui seront par la suite réglés au moyen du produit tiré du placement. Après le versement du dividende et le remboursement de capital, toutes les actions privilégiées seront converties en actions ordinaires et, à la clôture (mais avant de donner effet au placement et au fractionnement d'actions ordinaires décrit ci-après), la société aura le capital-actions autorisé et émis suivant : un nombre illimité d'actions ordinaires, dont 1 053 532,78 seront émises et en circulation, et un nombre illimité d'une catégorie d'actions privilégiées, dont aucune ne sera émise et en circulation. Les actions ordinaires de la société seront fractionnées à raison de 20,81:1, de sorte que, immédiatement avant de donner effet au placement (compte tenu de l'exercice de certaines options par la direction), la société aura 22 130 361 actions ordinaires en circulation. Toutes les options attribuées aux employés de la société deviendront des options permettant d'acquérir des actions ordinaires. Voir « *Rémunération de la haute direction — Ancien plan d'options* ». Voir « *Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* » pour connaître le nombre d'actions ordinaires dont l'actionnaire CCMP sera propriétaire à la clôture.

Candidature des administrateurs

La société a inclus dans ses règlements administratifs certaines dispositions en matière de préavis relativement à l'élection des administrateurs (les « **dispositions en matière de préavis** »). Les dispositions en matière de préavis visent : i) à favoriser le déroulement ordonné et efficace des assemblées générales annuelles ou, s'il y a lieu, des assemblées extraordinaires; ii) à veiller à ce que tous les actionnaires reçoivent un avis raisonnable des candidatures au conseil et suffisamment d'information concernant tous les candidats; et iii) à permettre aux actionnaires de voter de manière éclairée. Seules les personnes dont la candidature est proposée par les actionnaires conformément aux dispositions en matière de préavis pourront être candidats à l'élection à des postes d'administrateurs. Les candidatures de personnes à l'élection au conseil de la société peuvent être proposées pour une assemblée annuelle des actionnaires, ou pour une assemblée extraordinaire des actionnaires si l'un des points à l'ordre du jour de l'assemblée extraordinaire vise l'élection d'administrateurs.

Aux termes des dispositions en matière de préavis, l'actionnaire qui souhaite présenter la candidature d'un administrateur serait tenu de donner un avis en la forme prescrite et dans les délais prescrits, notamment : i) dans le cas d'une assemblée annuelle des actionnaires (y compris des assemblées annuelles et extraordinaires), au moins 30 jours avant la date de l'assemblée annuelle; étant entendu, toutefois, que dans le cas d'une assemblée annuelle des actionnaires qui doit être tenue à une date antérieure à 50 jours après la date de la première annonce publique de la date de l'assemblée annuelle (la « **date d'avis** »), l'avis de l'actionnaire peut être reçu au plus tard à la fermeture des bureaux le 10e jour qui suit la date d'avis; et ii) dans le cas d'une assemblée extraordinaire (qui n'est pas aussi une assemblée annuelle) des actionnaires convoquée notamment aux fins d'élire des administrateurs, au plus tard à la fermeture des bureaux le 15e jour qui suit la date d'avis.

Le président de l'assemblée a le pouvoir et l'obligation d'établir si une candidature a été présentée conformément aux procédures énoncées dans les dispositions qui précèdent et, si une candidature proposée n'est pas conforme aux dispositions qui précèdent, il a la faculté de déclarer nulle la candidature irrégulière.

Par dérogation à ce qui précède, les administrateurs peuvent, à leur seule appréciation, renoncer à une exigence des dispositions en matière de préavis.

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ

Le tableau ci-dessous présente la structure du capital consolidé réel au 31 mars 2017 et sur une base pro forma compte tenu des modifications de la composition du capital préalables à la clôture, et la structure du capital consolidé sur une base pro forma ajustée compte tenu des modifications de la composition du capital préalables à la clôture, de la réalisation du présent placement, des frais liés au présent placement et de l'emploi prévu du produit tiré du présent placement de nouvelles actions, tel que décrit plus en détail à la rubrique « *Emploi du produit* ».

Ce tableau doit être lu avec l'information présentée aux rubriques « *Emploi du produit* », « *Principales informations financières résumées* » et « *Rapport de gestion* », ainsi qu'avec nos états financiers consolidés annuels audités et les notes annexes figurant ailleurs dans le présent prospectus.

	Au 31 mars 2017 (en milliers de dollars)	Montants pro forma (en milliers de dollars)	Montants pro forma ajustés (en milliers de dollars)
Trésorerie et équivalents de trésorerie	8 395	8 395	6 596
Dette			
Facilité de crédit renouvelable	33 000	33 000	33 000
Facilité de crédit à terme	195 000	195 000	145 000
Frais de financement de la facilité de crédit	(5 569)	(5 569)	(5 569)
Dette aux actionnaires	109 291[1)]	173 126[2)]	—
Obligation au titre des actions privilégiées[3)]	214 627	—	—
Total de la dette	**546 349**	**395 557**	172 431
Capitaux propres			
Capitaux propres	(172 938)	(22 045)	201 995
Total de la structure du capital	**373 411**	**373 512**	374 426
Actions ordinaires diluées	**1 119 288**	22 868 977	39 208 235

Notes :

1) Comprend l'obligation inscrite comme billet à l'intention de Jamieson Finco LP à l'état de la situation financière de Jamieson.

2) Augmentation de la dette aux actionnaires résultant de l'émission des billets préalables à la clôture dans le cadre des modifications de la composition du capital préalables à la clôture. Se reporter à la rubrique « *Description du capital-actions — Modifications de la composition du capital préalables à la clôture* ». Les billets préalables à la clôture seront remboursés à même le produit du placement.

3) Les actions privilégiées rachetables, qui sont rachetables à vue au gré du porteur, sont classées comme des passifs financiers dans les états de la situation financière consolidés.

OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS

Le tableau qui suit présente le nombre total d'options d'achat d'actions ordinaires (les « **options** ») compte tenu du placement, y compris des modifications de la composition du capital préalables à la clôture, par suite desquelles toutes les options en circulation deviendront des options permettant d'acquérir des actions ordinaires :

Catégorie	Nombre d'options permettant d'acquérir des actions ordinaires	Prix d'exercice[1)]	Date d'expiration
Ancien plan d'options			
Tous les membres de la haute direction et anciens membres de la haute direction de la société, et tous les administrateurs et anciens administrateurs de la société, en tant que groupe (9 au total)	1 721 903	5,54 $	2024 à 2027
Tous les autres employés et anciens employés de la société, en tant que groupe (37 au total)	620 159	5,42 $	2024 à 2027
Total	2 342 062	5,51 $	

Nota :

1) Représente le prix d'exercice moyen pondéré de toutes les options en circulation dont les droits ont été ou n'ont pas été acquis.

Pour une description des plans de rémunération incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres de la société, voir « *Rémunération de la haute direction — Principaux éléments de la rémunération* ».

PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Le tableau suivant présente les modalités de toutes les émissions d'actions ordinaires ou de titres dont la conversion ou l'exercice permet d'acquérir des actions ordinaires au cours de la période de 12 mois qui précède la date du présent prospectus :

				Ajusté pour tenir compte des modifications de la composition du capital préalables à la clôture	
Date d'émission	**Titre émis**	**Nombre de titres émis**	**Prix d'émission/ d'exercice par titre**	**Nombre de titres émis**	**Prix d'émission/ d'exercice par titre**
15 novembre 2016	Actions privilégiées	373,88	267,46 $	7 780	12,85 $
15 novembre 2016	Options	2 963[1)]	137,46 $[2)]	61 660	6,61 $
1er janvier 2017	Options	3 053[1)]	147,55 $[2)]	63 592	7,09 $
23 janvier 2017	Options	3 136[1)]	147,55 $[2)]	65 261	7,09 $
31 janvier 2017	Options	3 136[1)]	147,55 $[2)]	65 261	7,09 $
15 février 2017	Options	5 488[1)]	161,10 $[2)]	114 206	7,74 $
15 février 2017	Actions privilégiées	2 635,41	292,14 $	54 843	14,04 $
15 février 2017	Actions privilégiées	981,39	305,69 $[3)]	20 423	14,69 $
23 février 2017	Actions privilégiées	1 026,90	292,14 $	21 370	14,04 $

Nota :

1) Reflète le nombre total d'options acquises en fonction du temps et du rendement émises aux termes de l'ancien plan d'options. Voir « *Rémunération de la haute direction — Ancien plan d'options* ».

2) Certaines options qui deviennent acquises en fonction du rendement ont un prix d'exercice fixe de 289,18 $.

3) Actions privilégiées émises à un employé dans le cadre de l'acquisition de Body Plus et Sonoma.

ADMINISTRATEURS ET DIRECTION DE LA SOCIÉTÉ

Administrateurs et membres de la haute direction

Le conseil de la société se compose de six administrateurs, dont deux sont des administrateurs indépendants conformément à la législation en valeurs mobilières canadienne. Les administrateurs seront élus par les actionnaires à chaque assemblée annuelle des actionnaires, et tous les administrateurs seront élus pour un mandat se terminant à la clôture de la prochaine assemblée annuelle ou à l'élection ou à la nomination d'un successeur et pourront être candidats à la réélection ou à une nouvelle nomination. Les candidatures à l'élection par les actionnaires à des postes d'administrateurs relèveront du conseil de la société suivant la recommandation du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures (au sens des présentes) conformément aux dispositions de la législation sur les sociétés applicable, au mandat du conseil et aux règles du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures. Le conseil cherche actuellement à nommer deux administrateurs indépendants supplémentaires, dont un sera le président du comité d'audit (au sens des présentes). Les deux administrateurs indépendants supplémentaires devraient entrer en fonction dans les 90 jours qui suivent la date du visa du prospectus définitif de la société. Voir « *— Comités du conseil de la société — Comité d'audit* » et « *— Comités du conseil de la société — Comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures* ».

Le tableau qui suit présente de l'information concernant les administrateurs et membres de la haute direction de la société.

Nom, province ou État et pays de résidence	Âge	Poste/Fonction	Indépendant	Fonctions principales
David Williams[1)2)] . . . . . Toronto (Ontario) Canada	75 ans	Administrateur et président du conseil	Oui	Administrateur de sociétés
Mark Hornick . . . . . Toronto (Ontario) Canada	49 ans	Administrateur, président et chef de la direction	Non	Président et chef de la direction de la société
Douglas Cahill[3)] . . . . . Nashville (Tennessee) États-Unis	57 ans	Administrateur	Non	Administrateur délégué de CCMP
Joseph Scharfenberger[1)] . . . . . Manhasset (New York) États-Unis	44 ans	Administrateur	Non	Administrateur délégué de CCMP
Richard Zannino[4)] . . . . . Greenwich (Connecticut) États-Unis	58 ans	Administrateur	Non	Administrateur délégué de CCMP
Louis Aronne[3)] . . . . . Greenwich (Connecticut) États-Unis	61 ans	Administrateur	Oui	Professeur d'enseignement clinique en médecine, Weill Cornell Medical College, Cornell University
Christopher Snowden . . . . . Oakville (Ontario) Canada	45 ans	Chef des finances et secrétaire	s.o.	Chef des finances et secrétaire de la société
Regan Stewart . . . . . Etobicoke (Ontario) Canada	47 ans	Chef de l'exploitation et des ressources humaines	s.o.	Chef de l'exploitation et des ressources humaines de la société
John Doherty . . . . . Belle River (Ontario) Canada	44 ans	Chef des sciences et de l'innovation	s.o.	Chef des sciences et de l'innovation de la société
Don Bird . . . . . North Vancouver (C.-B.) Canada	53 ans	Vice-président à la direction, Expansion des affaires internationales	s.o.	Vice-président à la direction, Expansion des affaires internationales de la société
Thomas Bedford . . . . . Oakville (Ontario) Canada	46 ans	Premier vice-président, Aliments santé	s.o.	Premier vice-président, Aliments santé de la société
Renzo Mariani . . . . . Toronto (Ontario) Canada	45 ans	Vice-président à la direction, Ventes et commercialisation de Body Plus	s.o.	Vice-président à la direction, Ventes et commercialisation de Body Plus de la société
Robert Chan . . . . . Toronto (Ontario) Canada	32 ans	Vice-président, Finances	s.o.	Vice-président, Finances de la société

1) Membre du comité d'audit.

2) Président du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures.

3) Membre du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures.

4) Président du comité d'audit.

Immédiatement après la clôture, les administrateurs et membres de la haute direction de la société, en tant que groupe, exerceront un droit de propriété véritable, un contrôle ou une emprise, directement ou indirectement, sur 197 682 actions ordinaires (0,5 %). Immédiatement après la clôture, les membres de la haute direction et certains autres membres de la direction de la société exerceront un droit de propriété véritable, un contrôle ou une emprise, directement ou indirectement, sur environ 8 % des actions ordinaires de la société

compte tenu de la dilution (calculé selon la méthode du rachat d'actions, qui suppose que toutes les options dans le cours en circulation de la société sont exercées et que le produit tiré du placement est affecté au rachat d'actions ordinaires sur le marché public).

Le mandat du conseil de la société, reproduit en substance en annexe A au présent prospectus, est de gérer et de superviser les activités commerciales et les affaires internes de la société. Dans l'exécution de son mandat, le conseil de la société adoptera un mandat écrit énonçant ses responsabilités, notamment i) participer à l'élaboration d'un plan stratégique pour la société et l'approuver; ii) superviser les activités et la gestion des affaires de la société; iii) examiner et approuver les objectifs d'entreprise que doit atteindre la direction; iv) évaluer le rendement et assurer une surveillance de la direction; v) repérer et gérer les risques; vi) veiller à l'intégrité et au caractère adéquat des contrôles internes et des systèmes d'information de gestion de la société; vii) assurer la planification de la relève; viii) établir des comités du conseil de la société qui sont nécessaires ou souhaitables, et en définir les règles; ix) établir des rapports à l'intention des actionnaires; x) veiller à une communication efficace et adéquate avec les actionnaires, les autres parties prenantes et le public; et xi) surveiller l'intégrité et l'éthique de la société.

Le conseil de la société adoptera pour le président du conseil de la société une description de tâches écrite qui en énoncera les principales responsabilités, y compris, s'il y a lieu, établir l'ordre du jour des réunions du conseil, présider le conseil et les assemblées d'actionnaires et favoriser la prise de décisions éthiques et responsables par le conseil. Le conseil de la société adoptera aussi pour chacun des présidents de comités une description de tâches écrite qui énoncera les principales responsabilités du président de comité, y compris fixer l'ordre du jour des réunions du comité, présider les réunions du comité et veiller à ce que le comité respectif et la direction travaillent ensemble, autant que possible, au bon fonctionnement du comité.

Le conseil de la société adoptera aussi pour le chef de la direction une description de tâches écrite qui énoncera les principales responsabilités du chef de la direction, y compris, notamment : diriger la gestion des activités commerciales et des affaires internes de la société, diriger la mise en œuvre des résolutions et des politiques du conseil de la société, assurer le leadership, de concert avec le conseil, pour établir l'orientation stratégique de la société et superviser la gestion quotidienne.

La société adoptera aussi un code de conduite et d'éthique écrit (le « **code de conduite** ») qui s'appliquera à tous les administrateurs, membres de la haute direction et dirigeants de la société et de ses filiales. L'objectif du code de conduite sera d'établir des lignes directrices visant à assurer l'intégrité, la réputation, l'honnêteté, l'objectivité et l'impartialité de la société et de ses filiales. Le code de conduite traitera des conflits d'intérêts, de la protection de l'actif de la société, de la confidentialité, du traitement équitable des porteurs de titres, des concurrents et des employés et de la conformité à la législation. Dans le cadre du code de conduite, une personne qui y est assujettie devra éviter ou divulguer entièrement les intérêts ou relations importants susceptibles de donner lieu à un conflit d'intérêts. La gérance du code de conduite relèvera en définitive du conseil de la société. Le code de conduite sera aussi déposé auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières sur SEDAR.

Hormis les administrateurs nommés avant la clôture, lesquels administrateurs exerceront un mandat se terminant à la clôture de la prochaine assemblée annuelle des actionnaires ou à la nomination d'un successeur, les administrateurs seront élus à chaque assemblée annuelle des actionnaires pour un mandat se terminant à la clôture de la prochaine assemblée annuelle ou à l'élection ou à la nomination en bonne et due forme d'un successeur, et pourront être candidats à la réélection. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures désignera les candidats à l'élection à des postes d'administrateurs par les actionnaires conformément à la législation sur les sociétés applicable et qui seront inclus dans les documents reliés aux procurations qui doivent être envoyés aux actionnaires avant chaque assemblée annuelle des actionnaires.

La société n'impose pas de durée du mandat de ses administrateurs, la société étant d'avis qu'il s'agit là d'un mécanisme arbitraire de révocation des administrateurs aux termes duquel de précieux administrateurs chevronnés seraient forcés de quitter le conseil de la société uniquement en raison de la durée de leurs états de service. La société est plutôt d'avis que les administrateurs doivent être évalués en fonction de leur capacité à continuer de jouer un rôle déterminant. L'examen du rendement annuel des administrateurs de la société permet d'évaluer les forces et faiblesses des administrateurs et est, de l'avis de la société, avec les élections annuelles par les actionnaires, un bien meilleur moyen d'évaluer le rendement des administrateurs et de prendre

des décisions quant au maintien en fonction ou non d'un administrateur dont le rendement ne serait pas satisfaisant.

Notes biographiques concernant les administrateurs de la société

Mark Hornick, administrateur, président et chef de la direction — M. Mark Hornick est le chef de la direction de la société, poste qu'il occupe depuis juin 2014. Dans le cadre de ses fonctions, il a amené son équipe à mettre en œuvre une nouvelle vision et une nouvelle stratégie de croissance pour Jamieson, ce qui a donné lieu à une croissance rapide des ventes et des profits. Avant d'entrer au service de la société, M. Hornick a été vice-président à la direction et directeur général de Fiera Foods Company, multinationale qui exerce des activités de boulangerie établie à Toronto, où il était chargé du développement des affaires et des progrès au niveau de l'innovation. M. Hornick a également été premier vice-président, Marketing et innovation de Les Aliments de consommation Maple Leaf, et directeur général de Reckitt Benckiser Scandinavia. Il a passé beaucoup de temps dans des postes de haute direction en Europe et il a commencé sa carrière au Canada dans le groupe de marketing de Procter & Gamble. M. Hornick est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires de la Wilfrid Laurier University.

David Williams, président du conseil — M. David Williams est le président du conseil de la société. M. Williams a siégé à de nombreux conseils, y compris à titre de président du conseil ou administrateur principal. Il siège actuellement aux conseils de Mattamy Homes Limited, Corporation Mitel Networks, Banque le Choix du Président et Morrison Lamothe, Inc. et il a précédemment siégé aux conseils de Toronto Hydro, Aastra Technologies Limited, Corporation Shopper's Drug Mart, Fonds de placement immobilier d'immeubles résidentiels canadiens, Centerplate, Inc., CFM Corporation et Associated Brands Income Fund. Auparavant, M. Williams a travaillé pendant près de 22 ans auprès de George Weston limitée et de membres de son groupe dans des postes de haute direction et financiers, y compris à titre de vice-président directeur de Groupe George Weston, de président de National Grocers Wholesale et de chef des finances de Les Compagnies Loblaw Limitée. M. Williams a obtenu le titre de comptable général licencié en 1972 et a obtenu sa certification de l'ICD Corporate Governance College en 2006.

Douglas Cahill, administrateur — M. Douglas Cahill est membre du conseil de la société depuis février 2014, vice-président de la société depuis février 2014 et vice-président du conseil de Laboratoires Jamieson depuis décembre 2015. M. Cahill est administrateur délégué de CCMP depuis juillet 2014, membre du comité des placements de CCMP depuis mars 2013 et il a auparavant été conseiller de haute direction auprès de CCMP. Auparavant, M. Cahill a été président et chef de la direction d'Oreck Corporation, fabricant d'aspirateurs verticaux et de produits de nettoyage. Avant d'entrer au service d'Oreck, M. Cahill a été président et chef de la direction de Doane Pet Care Company, fabricant d'aliments pour animaux de compagnie sous marque privée et ancienne société de portefeuille de CCMP qui a mené la vente de cette société au Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario et par la suite à Mars Incorporated, où il a été nommé président du groupe des aliments pour animaux de compagnie de l'Amérique du Nord. Avant d'entrer au service de Doane, M. Cahill a travaillé pendant 13 ans auprès d'Olin Corporation, fabricant diversifié de métaux et de produits chimiques, où il a exercé divers postes de gestion et de direction. M. Cahill siège au conseil de Junior Achievement of Middle Tennessee et de l'Owen Graduate School of Management de Vanderbilt University. Il siège également au conseil de Badger Sportswear, The Hillman Group et Shoes for Crews. M. Cahill est titulaire d'un baccalauréat en sciences de la Bowling Green University.

Joseph Scharfenberger, administrateur — M. Joseph Scharfenberger siège au conseil de la société depuis février 2014. Il est administrateur délégué de CCMP depuis juillet 2009 et membre du comité des placements de CCMP. Avant d'entrer au service de CCMP, M. Scharfenberger a travaillé auprès de Bear Stearns Merchant Banking. Avant d'entrer au service de Bear Stearns Merchant Banking, il a travaillé dans la division des capitaux privés de Toronto Dominion Securities. M. Scharfenberger siège au conseil d'administration de Badger Sportswear, The Hillman Group, Jetro Cash & Carry, Shoes for Crews et Truck Hero. Il a été choisi pour siéger au conseil de la société compte tenu de son expérience dans le domaine des finances, des placements et des affaires. M. Scharfenberger est titulaire d'un baccalauréat ès arts en économie de l'University of Vermont.

Richard Zannino, administrateur — M. Richard Zannino siège au conseil de la société depuis février 2014. M. Zannino est administrateur délégué de CCMP depuis juillet 2009 et membre du comité des placements de

CCMP. Avant d'entrer au service de CCMP, M. Zannino a été chef de la direction et membre du conseil d'administration de Dow Jones & Company. M. Zannino est entré au service de Dow Jones à titre de vice-président directeur et chef des finances en février 2001 avant sa promotion au poste de chef de l'exploitation en juillet 2002 et de chef de la direction et administrateur en février 2006. Avant d'entrer au service de Dow Jones, M. Zannino était vice-président à la direction en charge de la stratégie, des finances, des fusions et acquisitions, des technologies et d'un certain nombre d'unités d'exploitation au sein de Liz Claiborne. M. Zannino est entré au service de Liz Claiborne en 1998 à titre de chef des finances. En 1998, il a été vice-président directeur et chef des finances de General Signal. De 1993 au début de 1998, M. Zannino a travaillé auprès de Saks Fifth Avenue, le dernier poste qu'il a occupé étant celui de vice-président à la direction et chef des finances. À l'heure actuelle, M. Zannino est membre du conseil d'administration d'Ollie's Bargain Outlet (NASDAQ), Estee Lauder Companies (NYSE), IAC/InterActiveCorp. (NYSE) et des sociétés suivantes du portefeuille de CCMP : Badger Sportswear, The Hillman Group, Pure Gym, Shoes for Crews et Truck Hero. M. Zannino est également fiduciaire de la Pace University. M. Zannino a été choisi pour siéger au conseil de la société en raison de son expérience dans le domaine des finances, des placements et des affaires. M. Zannino est titulaire d'un baccalauréat ès sciences de la Bentley University et d'une maîtrise en administration des affaires de la Pace University.

Louis J. Aronne, administrateur — M. Louis J. Aronne, administrateur — M. Louis J. Aronne siège au conseil de la société depuis le 22 avril 2014. Il est professeur de recherche sur le métabolisme au Weill-Cornell Medical College où il dirige le Comprehensive Weight Control Center, programme de recherche multidisciplinaire à la fine pointe sur l'obésité et de traitement de l'obésité. Il œuvre auprès de la faculté du Weill-Cornell Medicine depuis 1986. M. Aronne est également chef de la direction et administrateur de BMIQ, système de gestion du poids en nuage administré par des fournisseurs de soins de santé et administrateur indépendant de Myos Rens Corporation. À l'heure actuelle, M. Aronne est président du conseil de l'American Board of Obesity Medicine et ancien président de l'Obesity Society. Depuis 2001, il figure parmi les meilleurs docteurs du Castle-Connelly du répertoire de New York à titre de spécialiste de l'obésité et de la médecine interne. M. Aronne est titulaire d'un baccalauréat ès sciences en biochimie Phi Beta Kappa du Trinity College et d'un doctorat en médecine de la Johns Hopkins University School of Medicine. Il a effectué son internat et sa résidence au Albert Einstein College of Medicine et il a obtenu une bourse de recherche de la Kaiser Foundation à Weill Cornell.

Notes biographiques concernant les membres de la haute direction de la société

Mark Hornick, administrateur, président et chef de la direction — Voir ci-dessus à la rubrique *« Notes biographiques concernant les administrateurs de la société »*.

Christopher Snowden, chef des finances et secrétaire — M. Christopher Snowden est chef des finances et secrétaire de la société depuis juillet 2014. Avant d'entrer au service de la société, M. Snowden a été vice-président contrôleur de Sofina Foods, important négociant canadien de produits d'épicerie et protéinés à valeur ajoutée. Auparavant, il a travaillé pour SunOpta Inc. dans différents rôles financiers, y compris vice-président des finances, trésorier et chef des finances du groupe des fruits de SunOpta. Avant d'entrer au service de SunOpta Inc., M. Snowden travaillait auprès de Deloitte & Touche à titre d'auditeur principal. M. Snowden est expert comptable agréé de l'Ontario et est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'University of Windsor.

Regan Stewart, chef de l'exploitation et des ressources humaines — M^me^ Regan Stewart est chef de l'exploitation et des ressources humaines de la société et elle supervise la fabrication, la chaîne d'approvisionnement et les ressources humaines. Elle est entrée au service de Jamieson en mars 2016 en raison de son expérience unique qui combine une expérience professionnelle interfonctionnelle dans les domaines de la fabrication, de la chaîne d'approvisionnement et des ressources humaines. Elle a commencé sa carrière à titre d'ingénieure en fabrication et elle a occupé divers postes de gestion ayant de plus en plus de responsabilités au sein de divers secteurs, la priorité étant toujours donnée à l'amélioration des procédés et, en bout de ligne, aux résultats. M^me^ Stewart a réorienté sa carrière, passant des activités pour se concentrer sur le personnel et elle a été responsable de tous les aspects des ressources humaines de Knightsbridge Gestion de Capital Humain ainsi que des postes de leadership de direction des ressources humaines au sein de Les Aliments Maple Leaf Inc. et elle a été directrice, Production et installations de Steelcase Inc. M^me^ Stewart est ceinture noire Six Sigma et ingénieure. Elle a obtenu un diplôme de la Western University et est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de la Schulich School of Business.

John Doherty, chef des sciences et de l'innovation — M. John Doherty est le chef des sciences et de l'innovation de la société depuis juillet 2013. Il est responsable de la qualité des produits et de veiller à ce que les produits fabriqués soient conformes aux normes rigoureuses de la licence de fabrication de médicaments de Santé Canada et d'une autorisation de la Therapeutic Goods Administration d'Australie. En outre, M. Doherty est responsable des questions d'ordre règlementaire, de la consommation, des recherches cliniques et de l'innovation. Avant d'entrer au service de Jamieson, M. Doherty dirigeait la recherche clinique et l'innovation au Iovate Health Sciences International, pionnier du secteur de la nutrition sportive et de la perte de poids aux États-Unis. M. Doherty est titulaire d'un baccalauréat ès sciences en biologie végétale de l'University of Guelph et est l'inventeur d'un certain nombre de brevets visant des suppléments diététiques, se rapportant à la fois à de nouvelles revendications et à des demandes visant des ingrédients naturels, et de technologie de systèmes de libération.

Don Bird, vice-président à la direction, Expansion des affaires internationales — M. Don Bird est vice-président à la direction, Expansion des affaires internationales de la société. Il dirige les activités de fabrication à façon et à l'échelle internationale de la société en vue d'accroître davantage la croissance des ventes. Lorsqu'il est entré au service de la société en février 2017, M. Bird comptait plus de 25 ans d'expérience dans le secteur, expérience dont il fait bénéficier Jamieson. Avant d'entrer au service de Jamieson, M. Bird était vice-président à la direction, Ventes et commercialisation de WN Pharmaceuticals Ltd. M. Bird a transformé la marque phare Webber Naturals de l'entreprise d'une petite entreprise de vitamines E en 1998 en la marque de suppléments multinationale qu'elle est aujourd'hui. Pendant ce temps, M. Bird a également bâti l'entreprise de marques privées de WN Pharmaceuticals et bon nombre d'autres marques de produits naturels, dont Sunkist, MultiSure, MetaSlim et Treehouse. En outre, M. Bird a longtemps fait partie de l'équipe de direction de Factors Group of Nutritional Companies Inc., société mère de WN Pharmaceuticals, à titre de vice-président principal, Ventes et commercialisation de Factors Group, et de sa filiale, Natural Factors.

Thomas Bedford, premier vice-président, Aliments santé — M. Thomas Bedford est premier vice-président, Aliments santé de la société depuis 2017. Avant d'occuper ce poste, M. Bedford a été fondateur et président de Renew Life Canada, importante marque de produits de santé naturels au Canada. Il a également travaillé auprès de Flora Manufacturing et de Nutrition House. M. Bedford est spécialisé dans la mise en marché d'aliments santé et a des antécédents bien établis dans le secteur de produits de santé naturels à la fois de détail et des marques de produits.

Renzo Mariani, vice-président à la direction, Ventes et commercialisation de Body Plus — M. Renzo Mariani est vice-président à la direction, Ventes et commercialisation de Body Plus de la société depuis février 2017. M. Mariani, qui compte plus de 20 ans d'expérience dans le secteur des suppléments nutritifs et il demeure à l'avant-garde des tendances émergentes des secteurs et des catégories. M. Mariani est entré au service de Body Plus en 1997 et il est devenu le premier vendeur de Body Plus après le fondateur M. Norman Danniels. M. Mariani est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'University of Toronto.

Robert Chan, vice-président, Finances — M. Robert Chan est vice-président, Finances de la société et il est responsable des fonctions des finances, y compris la présentation de l'information financière, la planification et l'analyse financières, la trésorerie, les contrôles internes et la fiscalité. Avant d'entrer au service de la société en 2014, M. Chan a dirigé la fonction de présentation de l'information financière externe d'une société de biens de consommation emballés inscrite à la cote de deux bourses (la TSX et le NASDAQ). M. Chan a une vaste expérience des regroupements d'entreprises et de l'intégration des systèmes découlant de sa participation dans de nombreuses acquisitions stratégiques tout au long de sa carrière. M. Chan est comptable professionnel agréé et comptable agréé et a une vaste expérience dans les domaines de la comptabilité, de l'audit et de la fiscalité. M. Chan est titulaire d'un baccalauréat en mathématiques avec distinction et d'une maîtrise en comptabilité de l'University of Waterloo.

Amendes ou sanctions

Aucun des administrateurs ou des membres de la haute direction de la société, ni aucun actionnaire détenant suffisamment de titres de la société pour influer de façon importante sur le contrôle de la société ne se voient imposer ni ne se sont vu imposer, au cours de dix années précédant la date du présent prospectus, soit des amendes ou des sanctions par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en

valeurs mobilières, ni n'ont conclu un règlement amiable avec une autorité en valeurs mobilières, soit toute autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait susceptible d'être considérée comme importante pour un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision en matière de placement.

Faillites personnelles

Aucun des administrateurs ou des membres de la haute direction de la société, ni aucun actionnaire détenant suffisamment de titres de la société pour influer de façon importante sur le contrôle de la société, n'ont, à la date du présent prospectus et au cours des dix années précédant la date du présent prospectus, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, fait l'objet ou été à l'origine d'une procédure judiciaire, d'un concordat, d'un arrangement ou d'un compromis avec des créanciers, ou pour lequel un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite a été nommé afin de détenir son actif.

Interdictions d'opérations et faillites

Sauf tel qu'il est indiqué ci-après, aucun des administrateurs ou membres de la haute direction de la société, ni aucun actionnaire détenant suffisamment de titres de la société pour influer de façon importante sur le contrôle de la société, ne sont, à la date du présent prospectus, ni n'ont été, au cours des dix années précédant la date du présent prospectus, a) administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société qui a fait l'objet d'une ordonnance prononcée pendant que l'administrateur ou le membre de la haute direction existant ou proposé exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances ou b) visés par une ordonnance prononcée après que l'administrateur ou le membre de la haute direction existant ou proposé a cessé d'exercer les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances et découlant d'un événement survenu pendant qu'il exerçait ses fonctions ou c) administrateur ou membre de la haute direction d'une société qui, pendant qu'il exerçait cette fonction ou dans l'année suivant la cessation de cette fonction, a fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, fait l'objet ou a été à l'origine d'une procédure judiciaire, d'un concordat, d'un arrangement ou d'un compromis avec des créanciers, ou pour laquelle un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite a été nommé afin de détenir son actif. Pour l'application du présent paragraphe, « ordonnance » s'entend d'une interdiction d'opérations, d'une ordonnance assimilable à une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance qui refuse à la société le droit de se prévaloir d'une dispense prévue par la législation en valeurs mobilières qui, dans chaque cas, a été en vigueur plus de 30 jours consécutifs.

M. Christopher Snowden était vice-président des finances de SunOpta Inc. lorsque cette société a fait l'objet d'une interdiction d'opérations limitée aux dirigeants temporaire délivrée par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario le 4 mars 2008, découlant d'un délai dans le dépôt des états financiers redressés. La Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a par la suite délivré un avis selon lequel, au 1er août 2008, les défauts de dépôt avaient été corrigés et l'interdiction d'opérations limitée aux dirigeants temporaire était échue et avait expiré.

Après l'acquisition d'Oreck Corporation par Black Diamond Capital Management, M. Douglas Cahill a pris congé de son poste de chef de la direction d'Oreck Corporation et a officiellement démissionné de ce poste en mars 2013. M. Cahill, avec CCMP, a présenté une offre d'achat d'Oreck Corporation auprès de Black Diamond Capital Management en janvier 2013, laquelle offre n'a pas été acceptée. En mai 2013, Oreck Corporation s'est placée sous la protection du Bankruptcy Code des États-Unis en vertu du chapitre 11. En juillet 2013, Oreck Corporation a été vendue à Royal Appliance Manufacturing pour un prix d'achat inférieur à l'offre faite par M. Cahill et CCMP.

M. Joseph Scharfenberger siégeait au conseil d'administration d'Everything But Water, LLC à la demande de son actionnaire, Bear Growth Capital Partners. Everything But Water s'est placée sous la protection de la loi sur la faillite en vertu du chapitre 11 le 25 février 2009 pendant la récession économique américaine. La société a été acquise par ses prêteurs et s'est depuis dégagée de la protection en vertu du chapitre 11 et elle est maintenant une organisation viable.

Comités du conseil de la société

Le conseil de la société a créé deux comités : le comité d'audit (« **comité d'audit** ») et le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures (« **comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures** »). Tous les membres du comité d'audit seront des personnes que le conseil de la société détermine être des administrateurs indépendants, sauf pour des périodes provisoires dans des circonstances limitées conformément au *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* (le « **Règlement 52-110** »).

Comité d'audit

Le comité d'audit se compose d'autant d'administrateurs que le conseil peut fixer, mais dans tous les cas, d'au moins trois administrateurs, tous des administrateurs qui, de l'avis de la société, possèderont des compétences financières et seront indépendants au sens du Règlement 52-110. Le comité d'audit se compose actuellement de trois administrateurs, la société jugeant que l'un d'entre eux est un administrateur indépendant. Le conseil de la société a également conclu que chacun de ces administrateurs a des compétences financières au sens du Règlement 52-110. Le comité d'audit se compose de M. Richard Zannino, qui en assurera la présidence, et de MM. Joseph Scharfenberger et David Williams. En se fondant sur la période de mise en place progressive permise par la rubrique 3.2 du Règlement 52-110, le comité d'audit sera composé d'une majorité d'administrateurs indépendants dans les 90 jours qui suivent la date du visa du prospectus définitif de la société et exclusivement d'administrateurs indépendants dans un délai de un an qui suit la date du visa du prospectus définitif de la société. Chacun des membres du comité d'audit a la capacité de lire et de comprendre un jeu d'états financiers qui présentent des questions comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité généralement comparables à ceux des questions dont on peut raisonnablement s'attendre qu'elles puissent être soulevées par les états financiers de la société, et de comprendre les contrôles internes et les procédures nécessaires à la présentation de l'information financière. À l'heure actuelle, le conseil recherche, dans l'intention de les élire, deux administrateurs indépendants supplémentaires, dont un sera le président du comité d'audit.

Le conseil a adopté pour le comité d'audit des règles écrites, reproduites en annexe B au présent prospectus, qui énoncent les responsabilités du comité d'audit. Le comité d'audit sera notamment investi des responsabilités suivantes : i) examiner et approuver le mandat de l'auditeur; ii) examiner les états financiers annuels et trimestriels et tous les autres documents d'information continue importants, notamment la notice annuelle et le rapport de gestion de la société; iii) évaluer les méthodes comptables de la société; iv) examiner les procédures de gestion du risque de la société; v) examiner les opérations importantes hors du cours normal des affaires de la société et les questions juridiques qui peuvent avoir une incidence importante sur ses états financiers; vi) surveiller le travail et confirmer l'indépendance de l'auditeur externe; et vii) examiner, évaluer et approuver les procédures de contrôle interne qui sont mises en œuvre et gérées par la direction, y compris, notamment la politique sur la dénonciation.

Le comité d'audit aura des voies de communication directes avec le chef des finances et l'auditeur externe de la société pour discuter et examiner des questions que le comité d'audit peut juger pertinentes.

Pour les exercices terminés les 31 décembre 2015 et 31 décembre 2016, l'auditeur externe a facturé à la société les honoraires suivants :

(en milliers de dollars)	**Exercice terminé le 31 décembre 2015**	**Exercice terminé le 31 décembre 2016**
Honoraires d'audit[1)]	137,50 $	150,00 $
Honoraires pour services liés à l'audit[2)]	0 $	155,00 $
Honoraires pour services fiscaux[3)]	75,05 $	115,70 $
Autres honoraires[4)]	0 $	330,90 $
Total des honoraires payés	212,55 $	751,60 $

Nota :

1) Honoraires pour les services d'audit.

2) Honoraires pour services de certification et les services connexes qui ne sont pas compris dans les services d'audit ci-dessus.

3) Honoraires pour les services de conformité fiscale, de conseils fiscaux et de planification fiscale.

4) Tous les autres honoraires qui ne sont pas inclus dans les honoraires indiqués ci-dessus. Les honoraires se rapportent aux services fournis par Ernst & Young relativement à l'acquisition de Body Plus et Sonoma.

Comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures

Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures se compose de trois administrateurs, dont deux sont des personnes que la société détermine être des administrateurs indépendants, et sera chargé d'examiner, de superviser et d'évaluer les politiques en matière de gouvernance, de rémunération et de candidatures de la société. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures se compose de M. David Williams, qui en assurera la présidence, et de MM. Louis Aronne et Douglas Cahill.

Le conseil de la société adoptera pour le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures des règles écrites énonçant ses responsabilités, notamment : i) évaluer l'efficacité du conseil, de chacun de ses comités et de chacun des administrateurs; ii) superviser le recrutement et la sélection des candidats à des postes d'administrateur; iii) organiser un programme d'orientation et de formation à l'intention des nouveaux administrateurs; iv) examiner et approuver des propositions des administrateurs quant à l'embauche de conseillers externes pour le compte de l'ensemble du conseil de la société ou pour le compte des administrateurs indépendants; v) examiner quelque changement quant au nombre d'administrateurs composant le conseil de la société et faire des recommandations à cet égard au conseil de la société; vi) examiner des questions de planification de la relève de la direction; vii) administrer quelque programme incitatif de rémunération de la société; viii) évaluer le rendement de la direction de la société; et ix) examiner le niveau et la forme de la rémunération payable aux administrateurs et aux dirigeants de la société et faire des recommandations à cet égard au conseil de la société.

Pour trouver de nouveaux candidats au conseil de la société, le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures tiendra compte des compétences et des habiletés que le conseil de la société devrait, dans son ensemble, posséder et évaluera les compétences et les habiletés que chaque administrateur actuel possède, en tenant compte du conseil de la société dans son ensemble, et de la personnalité et des autres qualités de chaque administrateur, puisque celles-ci peuvent éventuellement déterminer la dynamique du conseil.

Après la clôture, il est prévu que le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures instaurera à l'intention des nouveaux administrateurs un programme d'orientation dans le cadre duquel un nouvel administrateur rencontrera le président du conseil et des membres de la haute direction de la société. Il est prévu qu'un nouvel administrateur participera à un programme d'orientation et de formation exhaustif quant à la nature et à l'exploitation de la société et de son entreprise, au rôle du conseil et de ses comités et à la contribution que l'on attend de chaque administrateur. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures sera chargé de la coordination des programmes de perfectionnement à l'intention des administrateurs restant en fonction qui permettent aux administrateurs de maintenir ou de parfaire leurs compétences et aptitudes en tant qu'administrateurs et d'actualiser leur connaissance et compréhension de la société et de son entreprise.

Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures prendra des mesures raisonnables pour évaluer et apprécier, annuellement, le rendement des administrateurs et l'efficacité du conseil, des comités du conseil, de chaque membre, du président du conseil et des présidents de comité du conseil de la société. L'évaluation portera, notamment, sur l'indépendance de chaque administrateur, les compétences de chaque administrateur et de l'ensemble du conseil, et les compétences financières de chaque administrateur. Le conseil de la société recevra et examinera les recommandations du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures quant aux résultats de l'évaluation du rendement et de l'efficacité du conseil et des comités du conseil de la société et de chacun de leurs membres.

Les administrateurs estiment que les membres du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures possèdent individuellement et collectivement les connaissances, les compétences et l'expérience requises en matière de gouvernance et de rémunération, notamment en matière de gestion des ressources humaines, de rémunération de la haute direction et de leadership d'entreprise en général, pour remplir son mandat.

Assurance responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants

Les administrateurs et dirigeants de la société sont couverts par une assurance responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants. Dans le cadre de cette garantie d'assurance, la société sera remboursée des réclamations assurées lorsqu'aux termes des dispositions d'indemnisation des paiements ont été versés pour le compte des administrateurs et des dirigeants de la société, sous réserve d'une franchise par sinistre, qui sera payée par la société. Chaque administrateur et dirigeant de la société et de ses filiales sera aussi remboursé des réclamations assurées dans l'exercice de leurs fonctions pour lesquelles ils n'ont pas été indemnisés par la société ou ses filiales. La garantie d'assurance exclut certains actes, notamment les actes illégaux et les actes pour un bénéfice personnel.

Diversité

Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures estime qu'un conseil et une haute direction diversifiés permettent d'élargir les perspectives et d'améliorer le fonctionnement du conseil et de la direction. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures cherche des candidats pour le conseil et la direction de la société qui possèdent les compétences les plus susceptibles de renforcer le conseil et la direction, la société cherchant sans cesse à augmenter la diversité au sein de son entreprise.

Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures ne définit pas expressément la diversité, mais apprécie à sa juste valeur la diversité d'expérience, de perspective, de formation, de race, de genre et d'origine nationale dans le cadre de son évaluation annuelle générale des candidats à l'élection ou à la réélection à des postes d'administrateur et des candidats à des postes de direction. Les recommandations concernant des candidats à des postes d'administrateur sont d'abord fondées sur le mérite et le rendement. La diversité est toutefois prise en considération, sachant qu'il est avantageux d'avoir une pluralité d'antécédents professionnels, de perspectives et d'expériences aux niveaux du conseil et de la direction.

La société exerçant son activité dans des territoires étrangers, elle cherche à recruter et à sélectionner des candidats à des postes d'administrateur et de dirigeant qui contribuent à une mixité et à une pluralité d'expérience et de compréhension globale des affaires. Le conseil ne souscrit toutefois pas à des critères de sélection comme des pourcentages fixes, la composition du conseil et de la direction reposant sur de nombreux facteurs établis selon des critères de sélection, et ce sont en définitive les compétences, l'expérience, la réputation et les compétences sociales qui sont d'abord prises en compte dans l'évaluation de la contribution qu'une personne peut apporter au conseil ou à la direction de la société.

Au niveau de la haute direction, la société compte parmi ses membres de la haute direction une dirigeante (11,1 %) et aucune administratrice (0 %) ne siège actuellement à son conseil. La société n'a pas de politique officielle quant à la représentation des femmes au sein de son conseil ou de sa haute direction. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures tient déjà compte de la diversité des sexes dans le cadre de son processus général de recrutement et de sélection des membres du conseil et de la haute direction de la société. Le conseil ne croit toutefois pas qu'une politique officielle mènera nécessairement à l'indentification ou à la sélection des meilleurs candidats. La société ne voit donc au stade actuel aucun avantage notable à l'adoption d'une politique officielle qui, de l'avis de la société, ne contribuerait pas plus à la diversité des sexes que le processus de recrutement et de sélection qu'applique actuellement le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures. Le conseil de la société est toutefois conscient du bénéfice de la diversité au sein du conseil et de la direction de la société et de l'obligation de maximiser l'efficacité du conseil et de la direction et leur processus décisionnel respectif. Ainsi, dans le cadre de ses recherches de nouveaux administrateurs, le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures tiendra compte du niveau de représentation féminine et de diversité des sexes dans son conseil et dans sa direction parmi les autres facteurs dont il tient compte dans son processus de recherche. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures y parviendra à la faveur d'une surveillance continue du pourcentage de femmes à des postes d'administrateurs et de haute direction et, au besoin, du recrutement de femmes compétentes dans le cadre de son processus global de recrutement et de sélection de candidats à des postes d'administrateurs ou de haute direction à combler, notamment en raison de vacances ou de la croissance de la société. Si une femme compétente peut offrir à la société un ensemble de compétences ou une perspective uniques (notamment en raison de son sexe), le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures prévoit qu'il retiendrait

généralement la candidature d'une femme avant celle d'un homme. Si le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures estime qu'un homme et une femme offrent respectivement à la société un ensemble de compétences et une perspective essentiellement identiques, le comité prévoit qu'il tiendra compte de nombreux autres facteurs au-delà du sexe et du pourcentage global de représentation féminine dans sa décision d'offrir un poste à l'un ou l'autre candidat. La société n'a pas encore fixé d'objectifs mesurables quant à la diversité des sexes. La société examinera l'opportunité de fixer éventuellement des objectifs mesurables.

Indépendance des administrateurs et conflits d'intérêts

Le conseil de la société est d'avis que sa taille et sa structure lui permettent de s'acquitter de ses responsabilités avec toute l'indépendance de jugement requise et il continuera de le faire après la clôture. Pour favoriser cette indépendance de jugement, les administrateurs indépendants de la société peuvent se réunir en l'absence des membres de la haute direction ou des administrateurs non indépendants.

Un administrateur qui a un intérêt important dans une question présentée au conseil de la société ou à tout comité auquel il siège est tenu de divulguer cet intérêt dès qu'il en a connaissance. Lorsqu'un administrateur a un intérêt important dans une question devant être examinée par le conseil de la société ou un comité auquel il siège, cet administrateur peut être tenu de quitter la réunion pendant les discussions et le vote sur la question. Les administrateurs peuvent également être tenus de respecter les dispositions pertinentes de la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario) concernant les conflits d'intérêts.

Politique de vote majoritaire

Conformément aux exigences de la TSX, le conseil de la société adoptera une politique de vote majoritaire (la « **politique de vote majoritaire** ») selon laquelle un candidat à l'élection à un poste d'administrateur qui ne reçoit pas un nombre plus élevé de voix « pour » que des « abstentions de vote » dans le cadre de l'élection des administrateurs par les actionnaires doit remettre sa démission au président du conseil sans délai après l'assemblée des actionnaires à laquelle l'administrateur a été élu. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures de la société examinera l'offre de démission et fera une recommandation au conseil de la société quant à son acceptation ou à son refus. Le conseil de la société acceptera sans délai la démission, à moins qu'il n'établisse en consultation avec le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures de la société que des circonstances exceptionnelles justifieraient le report de l'acceptation de la démission ou son refus. Le conseil prendra sa décision et en fera l'annonce par voie de communiqué de presse dans les 90 jours qui suivent l'assemblée des actionnaires. L'administrateur qui remet sa démission conformément à la politique de vote majoritaire ne participera pas aux délibérations lors des réunions du conseil et du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures de la société concernant sa démission.

RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS

Rémunération des administrateurs

Le programme de rémunération des administrateurs vise à recruter et à fidéliser les personnes les plus compétentes pour siéger au conseil de la société. Le conseil de la société, par l'intermédiaire de son comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures sera chargé d'examiner et d'approuver les modifications aux mécanismes de rémunération des administrateurs. En contrepartie de leurs services au sein du conseil, chaque administrateur qui n'est pas un employé de la société ou de l'une de ses filiales sera rémunéré de la manière indiquée ci-après :

Type de rémunération		Montant
Honoraires annuels d'administrateur	Président du conseil[1)2)3)]	150 000 $/année
	Membre du conseil[4)5)6)]	100 000 $/année
Honoraires de membres de comités	Président du comité d'audit	15 000 $/année
	Membre du comité d'audit	5 000 $/année
	Président du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures	10 000 $/année
	Membre du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures	2 500 $/année
Jetons de présence	Réunion du conseil/de comités	Néant

Nota :

1) La rémunération sera composée d'un maximum de 75 000 $ en espèces et de 75 000 $ en options.

2) Le président du conseil recevra une option initiale de 150 000 $ pour siéger au conseil.

3) Les options deviendront acquises un an après la clôture.

4) La rémunération sera composée d'un maximum de 50 000 $ en espèces et de 50 000 $ en options.

5) Chaque administrateur recevra une option initiale de 50 000 $ pour siéger au conseil.

6) Les options deviendront acquises un an après la clôture.

Les administrateurs seront aussi remboursés de leurs frais remboursables raisonnables qu'ils ont engagés dans le cadre de leurs fonctions d'administrateur. Les administrateurs ont aussi le droit de recevoir une rémunération pour les services rendus à la société en quelque autre qualité, sauf les services rendus à titre d'administrateur d'une filiale de la société. Les administrateurs qui sont des employés de la société et qui touchent un salaire de la société ou de l'une de ces sociétés du même groupe ou de ses filiales n'auront pas le droit de recevoir une rémunération pour leurs services en qualité d'administrateur, mais auront droit au remboursement de leurs frais remboursables raisonnables qu'ils engagent dans le cadre de leurs fonctions d'administrateur.

RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE DIRECTION

Introduction

Le texte qui suit décrit les principaux éléments du programme de rémunération de la haute direction de la société, notamment le processus d'établissement de la rémunération payable au chef de la direction, au chef des finances et à chacun des trois autres membres de la haute direction les mieux rémunérés de la société, ou des trois personnes exerçant des fonctions analogues les mieux rémunérées (collectivement, les « **membres de la haute direction visés** »). Lorsque cela est pertinent, le texte qui suit ci-après tient également compte de certains changements proposés à la structure de rémunération de la société qui seraient mis en œuvre dans le cadre du présent placement et qui seraient subordonnés à celui-ci.

En 2017, les membres de la haute direction visés de la société devraient être les suivants :

- Mark Hornick, président et chef de la direction;

- Christopher Snowden, chef des finances et secrétaire;
- Regan Stewart, chef de l'exploitation et des ressources humaines;
- John Doherty, chef des sciences et de l'innovation; et
- Don Bird, vice-président à la direction, Expansion des affaires internationales.

Analyse de la rémunération

Survol

Le programme de rémunération de la haute direction de la société vise à motiver, à récompenser, à attirer et à maintenir en fonction une équipe chevronnée de dirigeants. Le programme tente de rapprocher la rémunération des membres de la haute direction et les objectifs d'entreprise annuels et à plus long terme de la société. Le programme de rémunération de la haute direction de la société vise à atteindre les objectifs suivants :

- offrir des occasions de rémunération concurrentielles afin d'attirer et de maintenir en fonction des membres de la haute direction expérimentés, compétents et performants, dont les connaissances, les compétences et le rendement sont essentiels à la réussite de la société;
- motiver les membres de la haute direction de la société à atteindre les objectifs financiers et commerciaux de la société;
- rapprocher les intérêts des membres de la haute direction de la société et ceux des actionnaires de la société en liant une tranche importante de la rémunération directement à la valeur à long terme et à la croissance de l'activité de la société; et
- offrir des mesures incitatives qui encouragent un niveau approprié de prise de risques par les membres de la haute direction de la société et qui ne les encourage pas à prendre des risques excessifs.

Établissement de la rémunération

Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures sera chargé d'aider le conseil de la société dans l'exercice de ses responsabilités de gouvernance et de supervision, et de surveiller l'application des politiques, des processus et des pratiques de la société en matière de ressources humaines, de planification de la relève et de rémunération. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures sera aussi chargé de veiller à ce que les politiques et pratiques en matière de rémunération de la société maintiennent un juste équilibre entre la prise de risque et la rétribution conformément au profil de risque de la société et n'encouragent pas les membres de la haute direction de la société à prendre des risques excessifs.

Après la clôture, le conseil de la société adoptera pour le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures un mandat écrit énonçant ses responsabilités quant à l'administration des programmes de rémunération de la société et à l'examen et aux recommandations au conseil concernant le niveau et la forme de rémunération payable aux administrateurs et membres de la haute direction. Dans le cadre de son rôle de supervision, le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures sera notamment chargé d'examiner les objectifs, d'évaluer le rendement et de veiller à ce que la rémunération totale payée aux membres de la haute direction, aux membres du personnel qui relèvent directement du chef de la direction et aux différents autres membres de la haute direction et dirigeants clefs soit équitable, raisonnable et conforme aux objectifs des principes et du programme de la société en matière de rémunération. Voir aussi « *Administrateurs et direction de la société — Comités du conseil de la société — Comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures* ».

En 2017, la société a retenu les services de Pearl Meyer & Partners, LLC (« **Pearl Meyer** »), entreprise d'experts-conseils indépendante qui offre à la société des services en matière de rémunération de la haute direction et des administrateurs, y compris, notamment :

- participer à l'examen du caractère concurrentiel du programme actuel de rémunération en espèces et fondée sur des titres de capitaux propres de la société pour les membres de la haute direction;

- participer à la création d'un nouveau cadre de primes au rendement pour les membres de la haute direction et les autres membres clés de la direction; et
- aider à la conception d'un nouveau programme de rémunération pour le conseil de la société.

Pearl Meyer a effectué une analyse de la rémunération qui comportait, à parts égales, i) une évaluation de tiers indépendante de sociétés pharmaceutiques canadiennes, et ii) un groupe de référence de 12 sociétés ouvertes situées au Canada, aux États-Unis et en Australie. Les sociétés de référence comprenaient Andrew Peller Limited, Blackmores Limited, Canada Goose Holdings Inc., Clearwater Seafoods Incorporated, Freshpet, Inc., Lifevantage Corporation, Mannatech, Incorporated, Medifast, Inc., Nutraceutical International Corporation, Premium Brands Holdings Corporation, Rogers Sugar Inc. et SunOpta Inc. En date du 24 mai 2017, les honoraires payables à Pearl Meyer pour les services précités s'élèvent à environ 62 000 $. À l'occasion, Pearl Meyer a fourni des services de conseils en matière de rémunération à CCMP et à certaines sociétés de son portefeuille.

Risque lié à la rémunération

Dans le cadre de l'examen annuel des politiques et des pratiques en matière de rémunération de la société, le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures essaiera de veiller à ce que le programme de rémunération de la haute direction maintienne un juste équilibre entre la prise de risque et la rétribution conformément au profil de risque de la société. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures essaiera aussi de veiller à ce que les pratiques de rémunération de la société n'encouragent pas les membres de la haute direction à prendre des risques excessifs. Le plan incitatif à long terme (« **plan incitatif à long terme** ») de la société a été conçu en vue de la performance à long terme de la société qui devrait décourager les membres de la haute direction de prendre des risques excessifs en vue d'une performance à court terme non durable.

Tous les membres de la haute direction de la société ainsi que les autres employés et administrateurs seront assujettis à la politique de la société en matière de délit d'initié, qui interdira à quiconque détient de l'information non divulguée importante concernant la société d'effectuer des opérations sur des titres de la société. Aux termes de cette politique, il sera aussi interdit à ces personnes de conclure des opérations de couverture visant des titres de la société, notamment des ventes à découvert, des options de vente et des options d'achat. La société ne permettra aux membres de la haute direction, y compris les membres de la haute direction visés, d'effectuer des opérations sur des titres de la société, notamment l'exercice d'options, que dans des périodes d'opérations permises prescrites.

Principaux éléments de la rémunération

La rémunération des membres de la haute direction visés de la société se composera de trois principaux éléments : i) un salaire de base, ii) des intéressements à court terme, soit une prime annuelle, et iii) des intéressements à long terme fondés sur des titres de capitaux propres, soit des options, des droits à la plus-value des actions (« **DPVA** »), des actions ordinaires subalternes (« **actions subalternes** »), des unités d'actions subalternes (« **UAS** ») et des unités d'actions différées (« **UAD** ») attribués de temps à autre dans le cadre du plan incitatif à long terme de la société.

Les avantages indirects et les avantages personnels ne constituent pas un élément important de la rémunération des membres de la haute direction visés de la société.

Salaire de base. Un salaire de base est versé à titre de rémunération fixe des membres de la haute direction de la société. Des ajustements du salaire de base sont prévus à chaque année et peuvent être bonifiés en fonction de la réalisation ou du dépassement des objectifs individuels du membre de la haute direction et des salaires versés par la concurrence sur le marché. Le salaire de base peut en outre être ajusté au besoin au cours de l'année compte tenu de promotions ou d'autres changements de l'étendue du rôle ou des responsabilités du membre de la haute direction.

Primes annuelles. Les primes annuelles visent à encourager les membres de la haute direction de la société à réaliser les objectifs d'entreprise et les objectifs financiers de la société en général et à atteindre les cibles de

performance financière annuelles de la société en particulier. Les primes annuelles sont gagnées et calculées en fonction du BAIIA ajusté annuel réel par rapport à un niveau annuel cible de BAIIA ajusté pour la période annuelle comparable. Les paiements de primes individuelles augmenteront ou diminueront selon l'écart entre le BAIIA ajusté annuel réel et le niveau cible du BAIIA ajusté annuel. Les cibles de primes annuelles sont fixées en tant qu'un pourcentage du salaire de base qui s'établit, pour les membres de la haute direction visés de la société, de 50 % à 100 % du salaire de base, selon le membre de la haute direction visé, payables au niveau cible du BAIIA ajusté annuel. Si le BAIIA ajusté annuel atteint un niveau cible maximum, les primes versées aux membres de la haute direction visés de la société peuvent s'établir de 75 % à 150 % du salaire de base, selon le membre de la haute direction visé. Si le BAIIA ajusté annuel est inférieur à un certain seuil, la prime du membre de la haute direction visé peut s'établir à zéro. La société paie actuellement des primes en espèces et prévoit continuer de le faire après la réalisation du placement.

Intéressements à long terme. Avant la clôture, la société adoptera le plan incitatif à long terme, dans le cadre duquel de nouvelles attributions peuvent être effectuées. Les principales caractéristiques du plan incitatif à long terme sont décrites à la rubrique « *Plan incitatif à long terme* ».

Ancien plan d'options

En 2014, la société a instauré un plan incitatif fondé sur des titres de capitaux propres, qui sera modifié et mis à jour à la clôture (l'« **ancien plan d'options** »), pour accroître la capacité de la société à maintenir en fonction et à motiver ses dirigeants et à rapprocher davantage leurs intéressements avec ceux de ses actionnaires. L'ancien plan d'options prévoyait l'émission d'options acquises en fonction du temps et du rendement. Après la réalisation du placement, un total de 2 341 964 options seront émises et en circulation aux termes de l'ancien plan d'options, soit environ 6,2 % des actions ordinaires émises et en circulation. Après la clôture, aucune autre option ne sera attribuée aux termes de l'ancien plan d'options. L'ancien plan d'options prévoit que le conseil de la société peut apporter des ajustements appropriés, le cas échéant, en cas de fractionnement, de regroupement ou de reclassement des actions ordinaires, ou d'autres modifications du capital-actions de la société, notamment des ajustements du prix d'exercice et/ou du nombre d'actions ordinaires auxquelles un porteur d'options a droit à l'exercice de ses options.

Dans le cadre du placement, l'ancien plan d'options sera modifié et mis à jour pour donner effet, entre autres choses : i) aux modifications de la composition du capital préalables à la clôture, y compris pour prévoir que les options émises et en circulation aux termes de l'ancien plan d'options pourront être exercées pour acquérir des actions ordinaires, et ii) à l'inclusion des modalités exigées par la TSX, comme les dispositions et les restrictions relatives aux modifications de l'ancien plan d'options ou des options en circulation émises aux termes de celui-ci, semblables aux dispositions qui figurent dans le plan incitatif à long terme résumé ci-après.

Plan incitatif à long terme

Survol

Dans le cadre du placement, la société adoptera le plan incitatif à long terme. Le plan incitatif à long terme offrira aux participants admissibles des possibilités de rémunération qui favoriseront la propriété d'actions ordinaires, augmenteront la capacité de la société à attirer, à maintenir en fonction et à motiver les membres de sa haute direction et les autres membres clés de la direction et qui les inciteront à accroître la croissance à long terme et la valeur nette réelle de la société conformément aux intérêts des actionnaires. Le plan incitatif à long terme permet au conseil ou au comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures d'attribuer des intéressements à long terme, notamment aux administrateurs, dirigeants et employés conformément aux dispositions du plan. Les attributions accordées aux termes du plan incitatif à long terme peuvent se composer d'options, de DPVA, d'actions subalternes, d'UAS et d'UAD. Chaque attribution sera assujettie aux modalités qui figurent dans le plan incitatif à long terme et aux autres modalités précisées par le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures.

Actions visées par le plan incitatif à long terme

Jusqu'à 10 % des actions ordinaires émises et en circulation de temps à autre peuvent être émises aux termes des attributions dans le cadre du plan incitatif à long terme. Le nombre maximum d'actions ordinaires : i) qui peuvent être émises à des initiés assujettis (au sens du *Règlement 55-104 sur les exigences et dispenses de déclaration d'initié*); et ii) qui peuvent être émises à des initiés assujettis dans une période de un an, dans chaque cas, aux termes des attributions dans le cadre du plan incitatif à long terme et de quelque autre mécanisme de rémunération en actions que la société adopte est de 10 % des actions ordinaires en circulation de temps à autre. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures établira le nombre d'actions visées par chaque attribution, le prix d'exercice, l'heure d'expiration, la mesure dans laquelle cette attribution peut être exercée et les autres modalités se rapportant à de telles attributions. Aucun participant ne recevra des attributions au cours d'une même année civile visant plus de 5 % des actions ordinaires émises et en circulation. En cas de résiliation, d'expiration, d'annulation ou de déchéance de quelque attribution octroyée aux termes du plan avant qu'elle ne soit exercée et/ou livrée, les actions ordinaires visées par de telles attributions pourront de nouveau être attribuées aux termes du plan incitatif à long terme. En outre, dans la mesure où une attribution est réglée en espèces, les actions ordinaires visées par l'attribution pourront de nouveau être attribuées aux termes du plan.

En cas de recapitalisation, de restructuration, d'arrangement, de fusion, de division ou de regroupement d'actions, de dividendes-actions ou de quelque autre cas ou opération analogue, le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures fera les substitutions et rajustements relativement : i) au nombre total, à la catégorie et/ou à l'émetteur des titres réservés à des fins d'émission aux termes du plan incitatif à long terme; ii) au nombre, à la catégorie et/ou à l'émission des titres visés par les attributions en circulation; et iii) au prix d'exercice des options ou des DPVA en circulation, dans chaque cas d'une manière qui tient équitablement compte de l'effet de ces cas ou opérations.

Les attributions aux termes du plan incitatif à long terme ne pourront ni être cédées ni être transférées bien qu'elles puissent être cédées aux héritiers légaux ou aux représentants personnels d'un participant ou être exercées par ceux-ci dans certains cas.

Modifications

L'approbation des actionnaires sera requise pour des modifications au plan incitatif à long terme aux fins suivantes : i) réduire le prix d'exercice ou le prix d'achat des attributions aux termes du plan incitatif à long terme à l'avantage d'un initié de la société; ii) prolonger la durée d'une attribution à l'avantage d'un initié de la société; iii) supprimer ou augmenter les limites de participation de l'initié; iv) augmenter le nombre maximum de titres pouvant être émis, soit en tant que nombre fixe ou que pourcentage fixe du capital-actions en circulation de la société représenté par ces titres; et v) modifier une disposition modificatrice du plan incitatif à long terme.

Le conseil ou le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures de la société peut, sans l'approbation des actionnaires, modifier le plan incitatif à long terme relativement i) aux modifications d'ordre administratif; ii) aux modifications aux dispositions d'acquisition du plan incitatif à long terme ou de quelque attribution; iii) aux modifications aux dispositions du plan incitatif à long terme se rapportant à l'expiration des attributions avant leur date d'expiration respective à la survenance de certains cas précis; iv) aux modifications au prix d'exercice d'une attribution accordée à un participant qui n'est pas un initié; v) à l'annulation d'une attribution; ou iv) à quelque autre modification au plan incitatif à long terme ou à une attribution qui est approuvée par une bourse de valeurs pertinente sur un fondement qui ne nécessite pas l'obtention de l'approbation des actionnaires.

Cessation des fonctions

Sauf si la convention d'attributions le prévoit autrement, une option ou un DPVA qui n'est pas susceptible d'exercice au moment de la cessation des fonctions du participant auprès de la société ou d'un des membres de son groupe expirera immédiatement à ce moment. Le droit d'exercer quelque option ou DPVA qui est susceptible d'exercice au moment de la cessation des fonctions prendra fin 90 jours après la première des éventualités suivantes à survenir, soit i) la date à laquelle il a été mis fin au lien du participant avec la société ou un des membres de son groupe; ou ii) la date d'expiration de l'attribution initiale, s'il a été mis fin au lien pour quelque autre motif que le décès ou la cessation des fonctions pour motif valable (au sens du plan incitatif à long

terme). S'il est mis fin aux fonctions du participant auprès de la société ou de membres de son groupe en raison du décès, sauf si la convention d'attributions ou le contrat d'emploi individuel le prévoit autrement, le droit d'exercer une option ou un DPVA deviendra caduque un an après la cessation ou, si elle est antérieure, à la date d'expiration de l'attribution initiale. S'il est mis fin au lien du participant avec la société pour motif valable, une option ou un DPVA non encore exercé deviendra automatiquement caduque à la date de cette cessation et les UAS dont les droits n'ont pas été acquis expireront immédiatement à la date de cette cessation.

Sauf si la convention d'attributions le prévoit autrement, s'il est mis fin aux fonctions d'un participant auprès de la société ou d'un membre de son groupe pour quelque autre motif que le décès ou l'invalidité du participant durant la période au cours de laquelle les restrictions sur les actions subalternes attribuées au participant ne sont pas encore remplies ni respectées, ces actions subalternes dont les restrictions ne sont pas encore remplies ni respectées seront remises à la société. En cas de décès ou d'invalidité d'un participant, la société veillera à faire distribuer par le fiduciaire ou le dépositaire au participant ou à son représentant légal les actions subalternes détenues par le participant visées par des restrictions précisées par le conseil ou le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures.

Changement de contrôle

En cas de changement de contrôle de la société, le conseil ou le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures pourra, entre autres choses, devancer l'acquisition des attributions en circulation, régler en espèces les attributions en circulation ou échanger les attributions en circulation contre des attributions semblables d'une société remplaçante.

Options d'achat d'actions

Le prix d'exercice d'une option d'achat d'actions attribuée aux termes du plan incitatif à long terme ne sera pas inférieur au cours moyen pondéré en fonction du volume sur cinq jours des actions ordinaires à la TSX à la date à laquelle l'option est attribuée ou quelque autre cours minimum autorisé par la TSX conformément à ses politiques de temps à autre. Le conseil ou le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures de la société aura le droit d'établir la durée de l'option de chaque option. Il est toutefois entendu que la période d'exercice de toute option ne peut dépasser dix ans à compter de la date d'attribution. Il est actuellement prévu que les options d'achat d'actions attribuées aux termes du plan incitatif à long terme expireront dix ans après la date d'attribution. Le conseil ou le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures de la société déterminera également l'acquisition des droits de chaque option.

DPVA

À l'exercice d'un DPVA, le participant aura le droit de recevoir un montant correspondant à l'écart entre le cours moyen pondéré en fonction du volume sur cinq jours des actions ordinaires sous-jacentes au DPVA à la TSX à la date de l'attribution et le cours moyen pondéré en fonction du volume sur cinq jours des actions ordinaires sous-jacentes au DPVA à la TSX à la date d'exercice. Ce montant est payable en espèces ou en actions ordinaires comme le décide le conseil ou le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures.

Actions subalternes

Les actions subalternes peuvent se composer de nouvelles actions ordinaires ou d'actions ordinaires en circulation souscrites aux fins du plan incitatif à long terme. Les actions subalternes seront attribuées sous réserve de restrictions qui seront fixées par le conseil ou le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures de la société et pourront être modifiées par ceux-ci. Toutes les actions subalternes seront détenues à l'avantage des participants au nom d'un fiduciaire nommé aux fins du plan incitatif à long terme ou, dans le cas d'actions subalternes qui ne sont pas nouvellement émises, par un dépositaire auprès de qui le fiduciaire dépose les actions. Les participants n'auront ni la garde ni le contrôle des actions subalternes qui leur sont attribuées tant que les actions subalternes sont détenues par le fiduciaire ou le dépositaire. Les actions subalternes seront seulement remises au participant après qu'elles seront libérées de toutes les restrictions.

UAS

Une UAS est une promesse contractuelle d'émettre des actions et/ou de verser une somme en espèces d'un montant correspondant à la juste valeur marchande (fixée au moment de la distribution) des actions ordinaires visées par l'attribution, à une date ultérieure déterminée, sous réserve du respect des conditions d'acquisition précisées par le conseil ou le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures de la société. Avant le règlement, une UAS ne confèrera aucun droit de vote ni droit à des dividendes ni aucun autre droit associé à la propriété d'actions. Une UAS attribuée peut être réglée en actions ordinaires, en espèces ou en une combinaison d'actions ordinaires et d'espèces.

UAD

Une UAD consiste en le droit de recevoir, en paiement différé, une action ordinaire ou l'équivalent en espèces d'une action ordinaire selon les modalités du plan incitatif à long terme. Le montant ne sera pas versé jusqu'à ce que le bénéficiaire quitte la société, assurant ainsi une participation en actions continue tout au long de la période d'emploi du bénéficiaire. Une UAD attribuée peut être réglée en actions ordinaires, en espèces ou en une combinaison d'actions d'ordinaires et d'espèces. Toutefois, la décision de régler en totalité ou en partie une UAD en espèces peut être prise par le conseil ou le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures de la société, à sa seule appréciation.

Tableau sommaire de la rémunération

Le tableau qui suit présente de l'information concernant la rémunération gagnée, payée ou attribuée prévue des membres de la haute direction visés de la société pour l'exercice 2017.

					Rémunération en vertu d'un plan incitatif non fondé sur des titres de capitaux propres ($)			
Nom et poste principal	**Exercice**	**Salaire[1] ($)**	**Attributions fondées sur des actions[2] ($)**	**Attributions fondées sur des options[3] ($)**	**Plans incitatifs annuels[4]**	**Plans incitatifs à long terme**	**Autre rémunération[5] ($)**	**Rémunération totale ($)**
Mark Hornick, président et chef de la direction	2017	500 000	—	787 500 $	500 000 $	—	25 000 $	1 812 500
Christopher Snowden, chef des finances et secrétaire	2017	329 167	—	270 000 $	262 500 $	—	16 458 $	878 125
Regan Stewart, chef de l'exploitation et des ressources humaines .	2017	289 583	—	225 000 $	150 000 $	—	14 479 $	679 062
John Doherty, chef des sciences et de l'innovation	2017	300 000	—	225 000 $	150 000 $	—	15 000 $	690 000
Don Bird, vice-président à la direction, Expansion des affaires internationales[6] . . .	2017	302 500	—	225 000 $	165 000 $	—	33 000 $	725 500

Nota :

1) Représente le salaire de base annualisé devant être versé au cours de l'exercice 2017.

2) La société n'a pas l'intention d'accorder des attributions fondées sur des actions aux membres de sa haute direction pour l'exercice 2017.

3) Les montants tiennent compte de la juste valeur annuelle des options qui devraient être attribuées au cours de l'exercice 2017.

4) Les montants tiennent compte des primes annuelles devant être attribuées aux membres de la haute direction visés relativement à l'exercice 2017. Le montant réel des primes payées à l'égard de l'exercice 2017 peut être supérieur ou inférieur à ces montants selon le rendement de la société au cours de l'exercice 2017.

5) Aucun des membres de la haute direction visés de la société n'a droit à des avantages indirects ou à d'autres avantages personnels dont la valeur totale est supérieure à 50 000 $ ou à plus de 10 % de son salaire de base. La rémunération indiquée dans cette colonne représente les cotisations de la société aux régimes d'épargne personnels (comme un régime enregistré d'épargne-retraite) faites pour le compte du membre de la haute direction visé.

6) Les données sur la rémunération sont calculées proportionnellement pour tenir compte du fait que M. Don Bird est entré au service de la société en février 2017.

Contrats d'emploi et prestations en cas de cessation des fonctions et de changement de contrôle

La société a conclu des contrats d'emploi écrits avec chacun de ses membres de la haute direction visés et chaque membre de la haute direction a le droit de recevoir la rémunération que la société a établie ainsi que les autres avantages conformément aux plans offerts aux employés des échelons supérieurs. Avant la clôture, la société prévoit conclure de nouveaux contrats d'emploi avec chaque membre de la haute direction visé stipulant les conditions d'emploi, qui devraient prévoir les nouveaux salaires de base, le paiement de primes annuelles et des ententes relatives à la cessation des fonctions pour certains membres de la haute direction visés et qui devraient comprendre, entre autres choses, des dispositions concernant la confidentialité, la non-concurrence et la non-sollicitation ainsi que l'admissibilité au nouveau plan incitatif à long terme de la société.

Le nouveau contrat d'emploi de M. Mark Hornick devrait prévoir son salaire de base et sa prime annuelle, sa participation au plan incitatif à long terme, une allocation de voiture, des cotisations à son REER et devrait comprendre, entre autres choses, des dispositions relatives à la confidentialité, à la non-concurrence et à la non-sollicitation (pour une période de 12 mois après la date de cessation des fonctions), ainsi que l'admissibilité aux régimes d'avantages sociaux de la société. En cas de cessation des fonctions sans motif valable ou de cessation des fonctions dans le cadre d'un changement de contrôle, le contrat d'emploi de M. Hornick devrait prévoir qu'il a droit i) à une indemnité de départ correspondant à quelque prime annuelle et indemnité de vacances gagnées et impayées jusqu'à la date de cessation des fonctions, ainsi qu'à 18 mois de rémunération totale, plus un mois pour chaque année d'emploi complétée au-delà de un an, jusqu'à un maximum de 24 mois, la rémunération totale comprenant le salaire de base et la prime annuelle payables au cours de cette période de préavis de cessation des fonctions, et ii) de continuer de participer aux régimes d'avantages sociaux collectifs jusqu'à la fin de la période de préavis ou jusqu'à ce qu'il puisse participer à un programme d'avantages sociaux semblable en raison d'un autre emploi ou d'un emploi indépendant. En cas de démission à juste titre, le contrat d'emploi de M. Hornick devrait prévoir qu'il a droit aux mêmes avantages que s'il avait été mis fin à ses fonctions sans motif valable ou dans le cadre d'un changement de contrôle. En cas de cessation des fonctions pour motif valable, le contrat d'emploi de M. Hornick ne devrait pas prévoir qu'il a droit à un préavis ni à une indemnité compensatrice de préavis.

Le nouveau contrat d'emploi de M. Chris Snowden devrait prévoir son salaire de base et sa prime annuelle, sa participation au plan incitatif à long terme, une allocation de voiture, des cotisations à son REER et devrait prévoir, entre autres choses, des dispositions relatives à la confidentialité, à la non-concurrence et à la non-sollicitation (pour une période de 12 mois après la date de cessation des fonctions), ainsi que l'admissibilité aux régimes d'avantages sociaux de la société. En cas de cessation des fonctions sans motif valable ou de cessation des fonctions dans le cadre d'un changement de contrôle, le contrat d'emploi de M. Snowden devrait prévoir qu'il a droit i) à une indemnité de départ correspondant à quelque prime annuelle et indemnité de vacances gagnées et impayées jusqu'à la date de cessation des fonctions, ainsi qu'à 15 mois de rémunération totale, plus un mois pour chaque année d'emploi complétée au-delà de un an, jusqu'à un maximum de 24 mois, la rémunération totale comprenant le salaire de base et la prime annuelle payables au cours de cette période de préavis de cessation des fonctions, et ii) de continuer de participer aux régimes d'avantages sociaux collectifs jusqu'à la fin de la période de préavis ou jusqu'à ce qu'il puisse participer à un programme d'avantages sociaux semblable en raison d'un autre emploi ou d'un emploi indépendant. En cas de démission à juste titre, le contrat d'emploi de M. Snowden ne devrait pas prévoir qu'il a droit aux mêmes avantages que s'il avait été mis fin à ses fonctions sans motif valable ou dans le cadre d'un changement de contrôle. En cas de cessation des fonctions pour motif valable, le contrat d'emploi de M. Snowden ne devrait pas prévoir qu'il a droit à un préavis ni à une indemnité compensatrice de préavis.

Le nouveau contrat d'emploi de M^me^ Regan Stewart devrait prévoir son salaire de base et sa prime annuelle, sa participation au plan incitatif à long terme, une allocation de voiture, des cotisations à son REER et devrait comprendre, entre autres choses, des dispositions relatives à la confidentialité, à la non-concurrence et à la non-sollicitation (pour une période de 12 mois après la date de cessation des fonctions), ainsi que l'admissibilité aux régimes d'avantages sociaux de la société. En cas de cessation des fonctions sans motif valable, le contrat d'emploi de M^me^ Stewart devrait prévoir qu'elle a droit i) à une indemnité de départ correspondant à quelque prime annuelle et indemnité de vacances gagnées et impayées jusqu'à la date de cessation des fonctions, ainsi qu'à 12 mois de rémunération totale, plus un mois pour chaque année d'emploi complétée au-delà de un an, jusqu'à un maximum de 24 mois, la rémunération totale comprenant le salaire de base mais excluant la prime annuelle payable au cours de cette période de préavis de cessation des fonctions, et ii) de continuer de participer aux régimes d'avantages sociaux collectifs jusqu'à la fin de la période de préavis ou jusqu'à ce qu'elle puisse participer à un programme d'avantages sociaux semblable en raison d'un autre emploi ou d'un emploi indépendant. En cas de cessation des fonctions dans le cadre d'un changement de contrôle, le contrat d'emploi de M^me^ Stewart devrait prévoir qu'elle a droit i) à une indemnité de départ correspondant à quelque prime annuelle et indemnité de vacances gagnées et impayées jusqu'à la date de cessation des fonctions, ainsi qu'à 12 mois de rémunération totale, plus un mois pour chaque année d'emploi complétée au-delà de un an, jusqu'à un maximum de 24 mois, la rémunération totale comprenant le salaire de base et la prime annuelle payables au cours de cette période de préavis de cessation des fonctions, et ii) de continuer de participer aux régimes d'avantages sociaux collectifs jusqu'à la fin de la période de préavis ou jusqu'à ce qu'elle puisse participer à un programme d'avantages sociaux semblable en raison d'un autre emploi ou d'un emploi indépendant. En cas de démission à juste titre, le contrat d'emploi de M^me^ Stewart ne devrait pas prévoir qu'elle a droit aux mêmes avantages que s'il avait été mis fin à ses fonctions sans motif valable ou dans le cadre d'un changement de contrôle. En cas de cessation des fonctions pour motif valable, le contrat d'emploi de M^me^ Stewart ne devrait pas prévoir qu'elle a droit à un préavis ni à une indemnité compensatrice de préavis.

Le nouveau contrat d'emploi de M. John Doherty devrait prévoir son salaire de base et sa prime annuelle, sa participation au plan incitatif à long terme, une allocation de voiture, des cotisations à son REER et devrait comprendre, entre autres choses, des dispositions relatives à la confidentialité, à la non-concurrence et à la non-sollicitation (pour une période de douze mois après la date de cessation des fonctions), ainsi que l'admissibilité aux régimes d'avantages sociaux de la société. En cas de cessation des fonctions sans motif valable, le contrat d'emploi de M. Doherty devrait prévoir qu'il a droit i) à une indemnité de départ correspondant à quelque prime annuelle et indemnité de vacances gagnées et impayées jusqu'à la date de cessation des fonctions, ainsi qu'à 12 mois de rémunération totale, plus un mois pour chaque année d'emploi complétée au-delà de un an, jusqu'à un maximum de 24 mois, la rémunération totale comprenant le salaire de base mais excluant la prime annuelle payable au cours de cette période de préavis de cessation des fonctions, et ii) de continuer de participer aux régimes d'avantages sociaux collectifs jusqu'à la fin de la période de préavis ou jusqu'à ce qu'il puisse participer à un programme d'avantages sociaux semblable en raison d'un autre emploi ou d'un emploi indépendant. En cas de cessation des fonctions dans le cadre d'un changement de contrôle, le contrat d'emploi de M. Doherty devrait prévoir qu'il a droit i) à une indemnité de départ correspondant à quelque prime annuelle et indemnité de vacances gagnées et impayées jusqu'à la date de cessation des fonctions, ainsi qu'à 12 mois de rémunération totale, plus un mois pour chaque année d'emploi complétée au-delà de un an, jusqu'à un maximum de 24 mois, la rémunération totale comprenant le salaire de base et la prime annuelle payables au cours de cette période de préavis de cessation des fonctions, et ii) de continuer de participer aux régimes d'avantages sociaux collectifs jusqu'à la fin de la période de préavis ou jusqu'à ce qu'il puisse participer à un programme d'avantages sociaux semblable en raison d'un autre emploi ou d'un emploi indépendant. En cas de démission à juste titre, le contrat d'emploi de M. Doherty ne devrait pas prévoir qu'il a droit aux mêmes avantages que s'il avait été mis fin à ses fonctions sans motif valable ou dans le cadre d'un changement de contrôle. En cas de cessation des fonctions pour motif valable, le contrat d'emploi de M. Doherty ne devrait pas prévoir qu'il a droit à un préavis ni à une indemnité compensatrice de préavis.

Le nouveau contrat d'emploi de M. Don Bird devrait prévoir son salaire de base et sa prime annuelle, sa participation au plan incitatif à long terme, une allocation de voiture, des cotisations à son régime de retraite individuel et devrait comprendre, entre autres choses, des dispositions relatives à la confidentialité, à la non-concurrence et à la non sollicitation (pour une période de douze mois après la date de cessation des fonctions), ainsi que l'admissibilité aux régimes d'avantages sociaux de la société. En cas de cessation des

fonctions sans motif valable, le contrat d'emploi de M. Bird devrait prévoir qu'il a droit i) à une indemnité de départ correspondant à quelque prime annuelle et indemnité de vacances gagnées et impayées jusqu'à la date de cessation des fonctions, ainsi qu'à 12 mois de rémunération totale, plus un mois pour chaque année d'emploi complétée au-delà de un an, jusqu'à un maximum de 24 mois, la rémunération totale comprenant le salaire de base mais excluant la prime annuelle payable au cours de cette période de préavis de cessation des fonctions, et ii) de continuer de participer aux régimes d'avantages sociaux collectifs jusqu'à la fin de la période de préavis ou jusqu'à ce qu'il puisse participer à un programme d'avantages sociaux semblable en raison d'un autre emploi ou d'un emploi indépendant. En cas de cessation des fonctions dans le cadre d'un changement de contrôle, le contrat d'emploi de M. Bird devrait prévoir qu'il a droit i) à une indemnité de départ correspondant à quelque prime annuelle et indemnité de vacances gagnées et impayées jusqu'à la date de cessation des fonctions, ainsi qu'à 12 mois de rémunération totale, plus un mois pour chaque année d'emploi complétée au-delà de un an, jusqu'à un maximum de 24 mois, la rémunération totale comprenant le salaire de base et la prime annuelle payables au cours de cette période de préavis de cessation des fonctions, et ii) de continuer de participer aux régimes d'avantages sociaux collectifs jusqu'à la fin de la période de préavis ou jusqu'à ce qu'il puisse participer à un programme d'avantages sociaux semblable en raison d'un autre emploi ou d'un emploi indépendant. En cas de démission à juste titre, le contrat d'emploi de M. Bird ne devrait pas prévoir qu'il a droit aux mêmes avantages que s'il avait été mis fin à ses fonctions sans motif valable ou dans le cadre d'un changement de contrôle. En cas de cessation des fonctions pour motif valable, le contrat d'emploi de M. Bird ne devrait pas prévoir qu'il a droit à un préavis ni à une indemnité compensatrice de préavis.

Le tableau qui suit présente les paiements supplémentaires qui auraient été versés aux membres de la haute direction visés de la société aux termes de leurs contrats d'emploi à la survenance de certains événements, si ces événements devaient avoir lieu immédiatement après la réalisation du placement.

Nom et poste principal	Événement	Prestation de cessation des fonctions ($)[1]	Options	Autre rémunération ($)[2]	Total ($)
Mark Hornick, président et chef de la direction	Cessation des fonctions sans motif valable	750 000 $	—	1 008 346 $	1 758 346 $
	Cessation des fonctions en cas de changement de contrôle	750 000 $	—	1 008 346 $	1 758 346 $
	Démission à juste titre	750 000 $	—	1 008 346 $	1 758 346 $
Christopher Snowden, chef des finances et secrétaire	Cessation des fonctions sans motif valable	438 000 $	—	276 482 $	713 982 $
	Cessation des fonctions en cas de changement de contrôle	438 000 $	—	276 482 $	713 982 $
Regan Stewart, chef de l'exploitation et des ressources humaines	Cessation des fonctions sans motif valable	300 000 $	—	110 885 $	410 885 $
	Cessation des fonctions en cas de changement de contrôle	300 000 $	—	260 885 $	560 885 $
John Doherty, chef des sciences et de l'innovation	Cessation des fonctions sans motif valable	300 000 $	—	64 688 $	364 688 $
	Cessation des fonctions en cas de changement de contrôle	300 000 $	—	144 466 $	444 466 $

Nom et poste principal	Événement	Prestation de cessation des fonctions ($) [1]	Options	Autre rémunération ($) [2]	Total ($)
Don Bird, vice-président à la direction, Expansion des affaires internationales	Cessation des fonctions sans motif valable	330 000 $	—	121 673 $	451 673 $
	Cessation des fonctions en cas de changement de contrôle	330 000 $	—	286 673 $	616 673 $

Nota :

1) D'après le salaire annuel et l'indemnité de cessation des fonctions contractuelle.

2) Comprend le paiement de primes annuelles accumulées et calculées proportionnellement ainsi que les paiements au titre des avantages collectifs et les primes annuelles pour la période d'avis, le cas échéant.

Attributions fondées sur des options en cours

Le tableau suivant présente de l'information concernant les attributions fondées sur des options attribuées aux membres de la haute direction visés de la société et qui devraient être en cours après la réalisation du placement.

Nom et poste principal	Nombre d'actions ordinaires sous-jacentes aux options non exercées	Prix d'exercice des options	Date d'expiration des options	Valeur des options dans le cours non exercées
Mark Hornick, président et chef de la direction	1 006 151	6,19 $	2024	9 616 031
Christopher Snowden, chef des finances et secrétaire	434 046	6,87 $	2024 à 2025	3 855 261
Regan Stewart, chef de l'exploitation et des ressources humaines	96 242	12,31 $	2026	331 541
John Doherty, chef des sciences et de l'innovation	213 781	6,95 $	2024 à 2025	1 880 986
Don Bird, vice-président à la direction, Expansion des affaires internationales	115 260	11,81 $	2027	454 046

Attributions en vertu d'un plan incitatif — Valeur à l'acquisition des droits ou valeur gagnée au cours de l'exercice

Le tableau qui suit présente, pour chacun des membres de la haute direction visés qui détient des attributions fondées sur des options, un sommaire de la valeur prévue des attributions fondées sur des options à l'acquisition des droits conformément à leurs conditions au cours de l'exercice 2017 (si l'on suppose le maintien en fonction de chaque membre de la haute direction visé).

Nom et poste principal	Attributions fondées sur des options — Valeur prévue à l'acquisition des droits au cours de l'exercice ($)
Mark Hornick, président et chef de la direction	7 549 830
Christopher Snowden, chef des finances et secrétaire	3 196 973
Regan Stewart, chef de l'exploitation et des ressources humaines	151 250
John Doherty, chef des sciences et de l'innovation	1 027 112
Don Bird, vice-président à la direction, Expansion des affaires internationales	206 176

PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET AUX MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

Aucun des actuels et anciens administrateurs, membres de la haute direction ou employés de la société ou de l'une de ses filiales, ni aucune personne avec laquelle ils ont respectivement des liens, n'ont ni n'ont eu au cours de la période de 30 jours qui précède la date du présent prospectus, ni à quelque moment depuis le début du dernier exercice terminé une dette envers la société ou l'une de ses filiales ou une autre entité dont les prêts font l'objet d'une garantie, d'un accord de soutien, d'une lettre de crédit ou d'une entente analogue de la part de la société ou de l'une de ses filiales.

MODE DE PLACEMENT

Généralités

En vertu d'une convention de prise ferme intervenue le 29 juin 2017 entre la société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes (la « **convention de prise ferme** »), la société et les actionnaires vendeurs ont convenu de vendre et les preneurs fermes ont convenu, chacun pour la tranche qui le concerne, de souscrire à la clôture un total de 19 050 000 actions ordinaires au prix de 15,75 $ l'action ordinaire payable au comptant à la société et/ou aux actionnaires vendeurs contre livraison des actions ordinaires, pour un produit brut total de 244 987 391 $ revenant à la société et de 55 050 109 $ revenant aux actionnaires vendeurs. En contrepartie de leurs services dans le cadre du placement, la société et les actionnaires vendeurs ont convenu de payer aux preneurs fermes une rémunération correspondant à 0,83 $ l'action ordinaire.

Le prix d'offre de 15,75 $ l'action ordinaire a été fixé par voie de négociation entre la société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes, et les preneurs fermes se proposent d'offrir les actions ordinaires initialement au prix d'offre. Après avoir déployé des efforts raisonnables pour vendre toutes les actions ordinaires au prix indiqué à la page de couverture du présent prospectus, les preneurs fermes peuvent réduire le prix d'offre et, une fois réduit, peuvent le modifier à plusieurs reprises à un montant qui n'est pas supérieur au prix d'offre indiqué à la page de couverture du présent prospectus, et la rémunération des preneurs fermes sera alors réduite du montant de la différence entre le prix global payé par les souscripteurs pour les actions ordinaires et le prix payé par les preneurs fermes à la société et/ou aux actionnaires vendeurs. Les preneurs fermes peuvent créer un sous-groupe de placement composé notamment de courtiers en valeurs mobilières qualifiés et fixer la rémunération payable aux membre de ce groupe, rémunération que les preneurs fermes paieront sur leur rémunération. L'obligation de payer la rémunération des membres d'un sous-groupe de placement est une obligation des preneurs fermes et ni la société ni les actionnaires vendeurs ne sauraient être tenus de veiller à ce qu'un courtier en reçoive le paiement des preneurs fermes.

L'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, a accordé aux preneurs fermes l'option de surallocation que les preneurs fermes peuvent exercer en totalité ou en partie à tout moment dans les 30 jours qui suivent la clôture pour souscrire des actions ordinaires supplémentaires auprès de l'actionnaire CCMP, ou d'un membre de son groupe, le cas échéant, jusqu'à concurrence de 15 % du nombre total d'actions ordinaires émises dans le cadre du placement, aux mêmes conditions que celles énoncées ci-dessus, exclusivement aux fins de couvrir des attributions excédentaires, s'il en est, et à des fins de stabilisation du marché. Le présent prospectus vise également l'attribution de l'option de surallocation et le placement des actions ordinaires qui seront livrées à l'exercice de l'option de surallocation. Le souscripteur qui acquiert des actions ordinaires comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes acquiert ces actions ordinaires en vertu du présent prospectus, que la position de surallocation des preneurs fermes soit couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des achats sur le marché secondaire.

Aux termes de la convention de prise ferme, les preneurs fermes peuvent résoudre leurs obligations aux termes de la convention de prise ferme, à leur discrétion, à la réalisation de certaines conditions. Les dispositions de résolution de la convention de prise ferme comprennent des clauses usuelles de « retrait en cas de démarches réglementaires », de « force majeure », de « désengagement », de « retrait en cas de changement important » et de « retrait en cas de non-respect des conditions ». Toutefois, les preneurs fermes sont individuellement et (non solidairement) tenus, sous réserve de certaines conditions de clôture, de prendre livraison de la totalité des actions ordinaires qu'ils se sont engagés à souscrire et de les régler s'ils souscrivent l'une d'elles conformément à la convention de prise ferme.

Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des actions ordinaires. Les souscriptions d'actions ordinaires seront reçues sous réserve du droit de les rejeter ou de les répartir en totalité ou en partie et

du droit de clore les registres de souscription à tout moment sans avis. La clôture devrait avoir lieu le 7 juillet 2017 ou à une autre date dont la société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes peuvent convenir, mais dans tous les cas au plus tard le 21 juillet 2017. La TSX a approuvé sous condition l'inscription à sa cote des actions ordinaires sous le symbole « JWEL ». L'inscription est subordonnée à l'obligation, pour la société, de remplir toutes les exigences de la TSX au plus tard le 26 septembre 2017.

La société et les actionnaires vendeurs ont respectivement convenu d'indemniser les preneurs fermes et leurs administrateurs, dirigeants, employés et mandataires à l'égard de certaines responsabilités, y compris notamment, la responsabilité civile en vertu des lois sur les valeurs mobilières du Canada, et de contribuer aux paiements que les preneurs fermes peuvent être tenus de faire à cet égard.

Les actions ordinaires n'ont pas été ni ne seront inscrites en vertu de la loi de 1933 ou de la législation en valeurs mobilières de quelque État des États-Unis et ne peuvent donc pas être offertes, vendues ni livrées, directement ou indirectement, aux États-Unis, sauf dans le cadre d'une opération dans le cadre d'une dispense des exigences d'inscription de la loi de 1933 et de la législation en valeurs mobilières étatique applicable. Chaque preneur ferme a convenu de ne pas offrir ni vendre des actions ordinaires aux États-Unis, sauf dans le cadre d'opérations aux termes d'une dispense des exigences d'inscription de la loi de 1933 et de la législation en valeurs mobilières étatique applicable. La convention de prise ferme prévoit que les preneurs fermes peuvent offrir et vendre à nouveau les actions ordinaires qu'ils ont souscrites conformément à la convention de prise ferme aux États-Unis à des « acheteurs institutionnels admissibles » (au sens de *qualified institutional buyers* de la *Rule 144A* en vertu de la loi de 1933) conformément à la *Rule 144A* en vertu de la loi de 1933. La convention de prise ferme prévoit aussi que les preneurs fermes peuvent offrir et vendre les actions ordinaires hors des États-Unis conformément au *Regulation S* en vertu de la loi de 1933.

De plus, jusqu'à l'expiration d'un délai de 40 jours après le commencement du placement, une offre ou une vente d'actions ordinaires aux États-Unis par un courtier en valeurs (qu'il participe ou non au placement) peut contrevenir aux exigences d'inscription de la loi de 1933 si l'offre ou la vente n'est pas effectuée dans le cadre d'une opération aux termes d'une dispense d'inscription de la loi de 1933.

À la clôture, la société, par l'intermédiaire de son agent des transferts, livrera par voie électronique les actions ordinaires immatriculées au nom de CDS à CDS ou à son prête-nom. Le souscripteur d'actions ordinaires aux termes du placement ne recevra pas de certificat d'actions à la clôture.

Stabilisation du cours, positions vendeur et activités de maintien passif du marché

Dans le cadre du placement, les preneurs fermes peuvent attribuer, sous réserve des lois applicables, des actions ordinaires en excédent de l'émission, ou effectuer des opérations visant à en stabiliser ou à en fixer le cours à des niveaux différents de ceux qui seraient par ailleurs formés sur le marché libre, notamment : des opérations de stabilisation; des ventes à découvert; des achats en vue de couvrir des positions créées par des ventes à découvert; et des opérations de couverture syndicataire.

Les opérations de stabilisation consistent en des offres ou en des achats effectués en vue d'empêcher ou de retarder une baisse du cours des actions ordinaires pendant la durée du placement. Ces opérations peuvent aussi comprendre des ventes à découvert d'actions ordinaires dans le cadre desquelles les preneurs fermes vendent un plus grand nombre d'actions ordinaires que le nombre qu'ils sont tenus de souscrire aux termes du placement. Les ventes à découvert peuvent être des « ventes à découvert couvertes », c'est-à-dire des positions vendeur d'un montant inférieur à l'option de surallocation, ou des « ventes à découvert non couvertes », c'est-à-dire des positions vendeur d'un montant supérieur à l'option de surallocation.

Les preneurs fermes peuvent liquider une position vendeur couverte en exerçant l'option de surallocation, en totalité ou en partie, ou en achetant des actions ordinaires sur le marché libre. Lorsqu'ils prennent cette décision, les preneurs fermes examineront, notamment, le cours des actions ordinaires offertes sur le marché libre par rapport au cours auquel ils peuvent souscrire des actions ordinaires auprès de l'actionnaire CCMP, ou d'un membre de son groupe, le cas échéant, à l'exercice de l'option de surallocation. Si, après la clôture, le cours des actions ordinaires devait baisser, la position vendeur créée par la position de surallocation dans des actions ordinaires peut être comblée par des achats sur le marché, créant ainsi une pression à la hausse sur le cours des actions ordinaires. Si, après la clôture, le cours des actions ordinaires devait augmenter, la position de surallocation dans des actions ordinaires peut être comblée au moyen de l'exercice de l'option de surallocation à l'égard des actions ordinaires au prix d'offre.

Les preneurs fermes doivent liquider une position vendeur non couverte en achetant des actions ordinaires sur le marché libre. Une position vendeur non couverte sera vraisemblablement créée si les preneurs fermes craignent une pression à la baisse sur le cours des actions ordinaires sur le marché libre qui pourrait avoir un effet défavorable pour les investisseurs qui souscrivent des actions ordinaires dans le cadre du placement. Les ventes à découvert non couvertes seront comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes. Le souscripteur qui acquiert des actions ordinaires comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes résultant de ventes à découvert couvertes ou de ventes à découvert non couvertes acquerra, dans chaque cas, ces actions ordinaires en vertu du présent prospectus, que la position de surallocation des preneurs fermes soit finalement comblée par l'exercice de l'option de surallocation ou par des achats sur le marché secondaire.

De plus, conformément aux règlements et aux instructions générales de certaines Autorités canadiennes en valeurs mobilières, les preneurs fermes ne peuvent, pour les marchés canadiens, à quelque moment pendant la durée du placement, offrir d'acheter ni acheter des actions ordinaires. Cette interdiction comporte toutefois des exceptions, lorsque l'offre d'achat ou l'achat n'est pas effectué en vue de créer une activité réelle ou apparente sur les actions ordinaires ou d'en faire monter le cours. Ces exceptions comprennent, notamment une offre d'achat ou un achat permis en vertu des règlements administratifs et des règles des autorités de réglementation applicables et de la TSX, notamment les Règles universelles d'intégrité du marché pour les marchés canadiens, relatives à la stabilisation du marché et aux activités de maintien passif du marché et une offre d'achat ou un achat effectué pour un client ou pour son compte lorsque l'ordre n'a pas été sollicité pendant la durée du placement.

Par suite de ces activités, le cours des actions ordinaires peut être supérieur au cours qui serait par ailleurs formé sur le marché libre. Les preneurs fermes peuvent commencer ou interrompre ces activités à tout moment. Les preneurs fermes peuvent notamment exécuter ces opérations sur une bourse de valeurs à la cote de laquelle les actions ordinaires sont inscrites ou sur le marché hors cote.

Conventions de blocage

Conformément à la convention de prise ferme, la société, ses administrateurs et membres de la haute direction, les actionnaires vendeurs (sauf Headlines) et certains des autres actionnaires de la société ont respectivement convenu de ne pas, directement ou indirectement, sans le consentement écrit au préalable des chefs de file, pour le compte des preneurs fermes, lequel consentement ne saurait être indûment refusé, émettre, offrir ou vendre, ni attribuer une option, un bon de souscription ou un autre droit permettant d'acquérir, ni convenir d'émettre ou de vendre, ni par ailleurs prêter, transférer, céder ou aliéner des actions ordinaires de la société ou d'autres titres dont la conversion, l'échange ou par ailleurs l'exercice permet d'acquérir des actions ordinaires, ni convenir ni annoncer publiquement une intention de faire ce qui précède pendant une période commençant à la date des présentes et se terminant 180 jours après la date de clôture, sous réserve de certaines exceptions limitées, notamment l'émission de titres de la société dans le cadre de plans de rémunération incitative fondée sur des titres de capitaux propres de la société. Les porteurs d'environ 93,5 % des actions émises en circulation de la société avant la réalisation des modifications de la composition du capital préalables à la clôture seront assujettis à ces conventions de blocage.

Lien entre la société et certains des preneurs fermes

BMO Marchés des capitaux, RBC, CIBC et Scotia sont respectivement des sociétés membres du groupe de banques à charte canadiennes qui font partie d'un consortium de prêteurs qui a consenti les facilités de crédit à Laboratoires Jamieson. La société peut donc être considérée comme un « émetteur associé » à BMO Marchés des capitaux, à RBC, à CIBC et à Scotia en vertu de la législation en valeurs mobilières canadienne applicable. La décision d'émettre les actions ordinaires et l'établissement des conditions du placement résultent de négociations entre la société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes. Les banques à charte canadiennes au groupe desquelles appartiennent respectivement BMO Marchés des capitaux, RBC, CIBC et Scotia n'ont pris aucune part à cette décision ni à l'établissement de ces conditions, ces banques à charte canadiennes pouvant toutefois avoir été informées du placement et de ses conditions. Dans le cadre du placement, chacun de ces preneurs fermes recevra sa quote-part de la rémunération des preneurs fermes.

DESCRIPTION DE LA DETTE IMPORTANTE

La convention de crédit

Le 31 janvier 2017, Laboratoires Jamieson a conclu une convention de crédit avec un consortium de prêteurs composé de sociétés membres du même groupe que BMO Marchés des capitaux, RBC, CIBC et Scotia (la « **convention de crédit** »). La convention de crédit vise une facilité de crédit renouvelable d'un montant de 75 millions de dollars, y compris une facilité de sécurité de 10 millions de dollars (la « **facilité de crédit renouvelable** ») et une facilité de prêt à terme d'un montant de 195 millions de dollars (la « **facilité de prêt à terme** » et collectivement avec la facilité de crédit renouvelable, les « **facilités de crédit** »), échéant chacune le 31 janvier 2021. La facilité de prêt à terme a été avancée aux fins du financement des acquisitions de Body Plus et de Sonoma par Laboratoires Jamieson et du paiement des frais, des coûts et des dépenses connexes, et du refinancement de la dette existante de Laboratoires Jamieson. Les avances dans le cadre de la facilité de crédit renouvelable peuvent être affectées au paiement des frais engagés aux termes de la convention de crédit, au financement partiel de l'acquisition de Body Plus et de Sonoma, au refinancement de la dette existante de Laboratoires Jamieson et à d'autres fins générales de l'entreprise. Au 30 avril 2017, l'encours total dans le cadre des facilités de crédit s'établissait à environ 231 millions de dollars (36 millions de dollars dans le cadre de la facilité de crédit renouvelable et 195 millions de dollars dans le cadre de la facilité de prêt à terme).

Dans le cadre de la facilité de crédit renouvelable, Laboratoires Jamieson peut emprunter des fonds en dollars canadiens, moyennant des avances au taux préférentiel et des acceptations bancaires au Canada (et des billets équivalant à des acceptations bancaires) et des fonds en dollars américains, au moyen d'avances au taux de base aux États-Unis et d'avances au taux LIBOR, dans chaque cas, majoré de la marge applicable alors en vigueur. Dans le cadre de la facilité de prêt à terme, Laboratoires Jamieson peut emprunter des fonds en dollars canadiens, au moyen d'avances au taux préférentiel et d'acceptations bancaires au Canada (et des billets équivalant à des acceptations bancaires), dans chaque cas, majoré de la marge applicable alors en vigueur.

Conformément à la convention de crédit, International Nutrient, Body Plus et Sonoma (collectivement, les « **garants des facilités de crédit** ») garantissent la dette, le passif et les obligations de Laboratoires Jamieson envers l'agent administratif et les prêteurs aux termes de la convention de crédit. Laboratoires Jamieson et les garants des facilités de crédit ont respectivement consenti une charge de premier rang grevant leurs biens respectifs en garantie des obligations aux termes de la convention de crédit, sous réserve uniquement des charges permises aux termes de la convention de crédit. Laboratoires Jamieson a donné en garantie la totalité des participations qu'elle détient dans le capital de chacune de ses filiales.

La convention de crédit contient des clauses usuelles pour des facilités de crédit de cette nature, notamment des restrictions applicables respectivement à Laboratoires Jamieson et aux garants des facilités de crédit, sous réserve de certaines exceptions (notamment l'obtention du consentement préalable des prêteurs) quant aux prêts qu'ils peuvent contracter, aux charges qu'ils peuvent consentir, aux opérations de fusion ou de regroupement qu'ils peuvent effectuer, à la disposition de la totalité ou d'une partie de leurs biens, aux placements qu'ils peuvent faire, aux ententes de couverture qu'ils peuvent conclure, aux opérations de vente avec faculté de rachat qu'ils peuvent effectuer, à la conformité des régimes de retraite, aux actions qu'ils peuvent émettre ou aux acquisitions hostiles qu'ils peuvent entreprendre. Laboratoires Jamieson respecte actuellement à tous égards importants l'ensemble des clauses restrictives que contient la convention de crédit, et il ne s'est produit aucune violation importante ni renonciation à une violation importante des dispositions de la convention de crédit.

FACTEURS DE RISQUE

Un placement dans la société et dans les actions ordinaires comporte un certain nombre de risques, dont bon nombre sont inhérents à l'activité qu'exerce la société, notamment le risque de perte totale du placement. En plus de tous les autres renseignements que contient le présent prospectus, les facteurs de risque particuliers suivants pourraient avoir un effet défavorable important sur la société et doivent être examinés avant de prendre une décision d'investir dans la société et dans les actions ordinaires. D'autres risques et incertitudes que la société juge actuellement négligeables, ou dont elle n'a actuellement pas connaissance, pourraient devenir des facteurs de risque importants susceptibles de nuire à sa situation financière et à ses résultats d'exploitation futurs. Si l'un des risques dont il est question ci-après devait se concrétiser, l'entreprise, les perspectives, la situation financière et les résultats d'exploitation ou les flux de trésorerie de la société pourraient en souffrir lourdement. Les actions ordinaires ne conviennent qu'aux investisseurs i) qui comprennent le risque potentiel de perte du capital et ii) qui comprennent entièrement et qui sont disposés à assumer les risques associés à un tel programme de placements. Les souscripteurs éventuels d'actions ordinaires devraient examiner attentivement les facteurs de risque suivants avant d'investir dans la société et dans les actions ordinaires.

Facteurs de risque propres à l'activité et au secteur d'activité de la société

La prospérité de la société tient à son excellente réputation et à la notoriété de ses marques et des segments des VMS et de la nutrition sportive en général

La société estime que sa réputation et ses marques contribuent dans une large mesure au succès de son entreprise. Une publicité négative à propos de ses produits en particulier, ou des VMS ou de la nutrition sportive en général, ou à propos d'un manquement réel ou allégué de la société au respect de normes de qualité élevées ou à la législation et à la réglementation applicables pourrait entacher sensiblement sa réputation et la notoriété de ses marques et nuire à sa situation financière et à ses résultats d'exploitation. À mesure que la société prend de l'expansion dans de nouveaux marchés géographiques, il pourrait être de plus en plus difficile et coûteux de maintenir et d'accroître la notoriété de ses marques, les consommateurs dans ces marchés pouvant ne pas bien connaître les marques de la société ou leur valeur. Le défaut de maintenir et d'accroître la notoriété de ses marques dans l'un des marchés de la société pourrait avoir un effet défavorable et important sur son entreprise, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Des incidents qui feraient mal paraître la société pourraient aussi nuire à ses marques et à ses produits de marque. La manière dont les consommateurs, entre autres, perçoivent ces événements sur les réseaux de communication modernes et réseaux sociaux qui échappent au contrôle de la société pourrait aussi en exacerber les répercussions négatives. La popularité croissante des réseaux sociaux a notamment fait ressortir l'importance de procédures en matière de la gestion du risque d'atteinte à la réputation. Toute mesure prise par la société qui serait mal perçue par le public est susceptible de nuire à sa réputation, et par le fait même d'avoir un effet défavorable important sur son entreprise, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Une publicité défavorable, comme une couverture médiatique négative au sujet des segments de VMS et de la nutrition sportive en général ou de types de produits en particulier dans ces segments, qu'elle soit ou non exacte, résultant d'une utilisation ou d'une mauvaise utilisation des produits de la société par les particuliers ou de nouveaux résultats de recherche scientifique au sujet de ces produits, qui associe la consommation de produits de la société ou de produits analogues à une maladie ou à d'autres effets défavorables, remet en question les avantages des produits de la société ou de produits analogues, ou prétend que ces produits sont inefficaces, mal étiquetés ou ont un mode d'emploi erroné, pourrait nuire à la réputation de la société ou à la demande sur le marché pour ses produits.

La société peut parfois faire l'objet de réclamations, notamment quant aux effets attendus des produits de la société sur la santé, qui pourraient aboutir à un litige, détourner l'attention de la direction de ses activités commerciales et se terminer par une importante responsabilité ou une atteinte à la réputation de sa marque. Les produits de la société pourraient aussi faire l'objet de rappels

En tant que société en croissance dont les activités se multiplient, la société est de plus en plus exposée au risque de faire l'objet de litiges et d'autres réclamations. Des litiges et d'autres réclamations peuvent survenir dans le cours normal de l'activité de la société et, en plus des allégations visant des produits et des réclamations

pour préjudices personnels, comprennent notamment des réclamations d'employés et de clients, des différends commerciaux, des différends entre propriétaires et locataires et des questions de propriété intellectuelle. Ces réclamations peuvent soulever des questions de fait et de droit complexes qui supposent des risques et des incertitudes et qui pourraient obliger la direction à y consacrer énormément de temps. Les litiges et autres réclamations contre la société, même si l'issue devait lui être favorable, peuvent entraîner des dépenses et des responsabilités imprévues qui pourraient avoir un effet défavorable important sur les activités et la réputation de la société.

Les produits de la société se composent de vitamines, de minéraux, d'herbes et d'autres ingrédients qui appartiennent à la catégorie des suppléments ou des compléments alimentaires et ne sont pas assujettis à une approbation règlementaire préalable à la mise en marché dans certains territoires. Bien que bon nombre des ingrédients des produits de la société consistent en des vitamines, des minéraux, des herbes et d'autres substances qui font depuis longtemps partie de l'alimentation humaine, des produits de la société contiennent certains ingrédients ou mélanges d'ingrédients innovateurs. Même si la société estime que tous ces produits et mélanges d'ingrédients qui les composent sont sécuritaires lorsqu'ils sont consommés de la manière indiquée, l'utilisation dans l'alimentation humaine ou animale de certains de ces ingrédients ou mélanges d'ingrédients sous forme concentrée est relativement récente et des effets indésirables inconnus sous cette forme dans l'alimentation humaine pourraient survenir. Les produits pourraient aussi avoir certains effets secondaires s'ils ne sont pas pris de la manière indiquée ou s'ils sont pris par un consommateur qui souffre de certaines affections. Ces risques liés aux produits, exacerbés par la difficulté qu'éprouvent des consommateurs des produits de la société d'en repérer les effets négatifs ou positifs sur la santé, pourraient aboutir à des réclamations ou à des litiges dont la situation financière, la réputation et les résultats d'exploitation de la société pourraient en subir les contrecoups.

La société pourrait faire l'objet d'importantes réclamations liées aux produits si des personnes devaient subir un préjudice du fait des produits ou par ailleurs soulever une controverse à l'égard des produits que la société vend, ce qui pourrait augmenter les coûts de la société et nuire à sa réputation, à ses produits des activités ordinaires et à son bénéfice d'exploitation. Certains des produits que la société vend, distribue ou fabrique peuvent l'exposer à des réclamations de responsabilité du fait du produit en lien avec un préjudice personnel, un décès ou des dommages environnementaux ou matériels, et mener à des rappels de produits ou à d'autres actions.

La société peut entreprendre des rappels, des retraits ou des saisies de produits ou y participer s'il existe des motifs de croire que l'un de ses produits cause un préjudice ou une maladie ou s'il est allégué que la société aurait violé la réglementation gouvernementale quant à l'étiquetage, à la promotion, à la vente ou à la distribution de ses produits dans un ou plusieurs territoires. Un rappel, un retrait ou une saisie de produits important pourrait obliger la direction à y consacrer énormément d'attention, entraînerait vraisemblablement des coûts importants et imprévus dont souffriraient lourdement l'entreprise, la situation financière et les résultats d'exploitation de la société. Les rappels de produits peuvent amener Santé Canada ou d'autres organismes de réglementation à accroître leur surveillance des activités de la société, ce qui exigerait davantage d'attention de la part de la direction et entraînerait d'éventuels frais, notamment juridiques. De plus, un rappel, un retrait ou une saisie de produits important pourrait miner la confiance des consommateurs dans les produits de l'activité de marque de la société ou dans les produits qu'elle fabrique pour des clients de son activité de partenariats stratégiques, et par le fait même réduire la demande des consommateurs pour ses produits. Si des produits offerts en vente par la société ne devaient pas respecter les exigences réglementaires et légales dans un pays donné, il pourrait être interdit pour la société de commercialiser et de vendre ces produits dans ce pays et la société pourrait être tenue de rappeler ou de retirer ces produits du marché et faire l'objet de poursuites pour quelque non-conformité alléguée qui, dans certains cas, pourraient avoir un effet défavorable et important sur son entreprise, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

En plus de la fabrication de produits, la société offre aussi des services de mise au point et de distribution de nouveaux produits aux clients de son activité de partenariats stratégiques. Ces services exposent aussi la société à un risque de litige et une poursuite pourrait éventuellement compromettre ses partenariats stratégiques.

Bien que la société souscrive une assurance responsabilité civile pour atténuer le risque d'éventuelles réclamations, la société ne peut garantir que sa garantie d'assurance suffira à la protéger contre quelque responsabilité effectivement engagée ni que l'assurance lui sera toujours offerte, notamment à des conditions économiquement raisonnables.

Étant donné que la société fabrique bon nombre des produits qu'elle vend, des interruptions dans ses installations de fabrication ou la perte de ses licences d'exploitation et autres qualifications pourraient avoir une incidence défavorable sur ses ventes et relations avec les clients

La société est tributaire du fonctionnement ininterrompu et efficient de ses trois installations de fabrication et de ses quatre installations de distribution. Une interruption importante du fonctionnement d'une de ses installations de fabrication ou de distribution pour quelque motif, y compris en raison de panne d'équipement, de catastrophe naturelle, d'incendie, d'accident, d'arrêt de travail, de panne d'électricité, de panne des systèmes, notamment logiciels et matériels, de problèmes d'expédition ou d'autres raisons, pourrait empêcher la société de fournir les produits à ses clients et avoir une incidence défavorable sur ses ventes et relations avec les clients, ce qui pourrait nuire à l'entreprise, à la situation financière ou aux résultats d'exploitation de la société. Aux termes de ses polices d'assurance, la société pourrait ne pas être en mesure de recouvrer la perte des ventes et les augmentations de coûts qu'elle a subies au cours d'une interruption d'activités. En outre, la capacité de la société de répondre à la demande pour ses produits ou à fournir à ses clients des produits pendant une interruption importante serait tributaire de sa capacité à garantir et à maintenir des ententes d'approvisionnement et de fabrication appropriées avec des tiers. Rien ne garantit que la société sera en mesure de maintenir de telles ententes de fabrication ou d'approvisionnement, notamment à des conditions favorables. Si la société devait ne pas être en mesure de maintenir de telles ententes ou de les remplacer à des conditions favorables, son entreprise, sa situation financière et ses activités pourraient être touchées défavorablement. En outre, le défaut de respecter des recommandations ou des exigences découlant d'inspections par Santé Canada ou d'autres exigences réglementaires pourrait également avoir une incidence sur la capacité de la société à continuer d'exercer ses activités aux termes de ses diverses licences.

La prospérité de la société tient à sa capacité de continuer d'améliorer ses produits et de mettre au point de nouveaux produits

L'entreprise de la société est tributaire des nouvelles tendances et préférences des consommateurs et, en partie, de l'intérêt soutenu des consommateurs pour de nouveaux produits, y compris des produits ajoutés aux gammes de produits, des reformulations, de nouvelles formulations et de nouveaux formats. Rien ne garantit que les consommateurs accepteront ces nouveaux produits ni que la société sera en mesure de s'approprier une part de marché suffisante pour ces produits. La popularité de nouvelles gammes de produits tient à un certain nombre de facteurs, notamment à la capacité de la société : i) de prévoir exactement les besoins des consommateurs; ii) de mettre au point des nouveaux produits qui répondent à ces besoins; iii) de commercialiser avec succès de nouveaux produits en temps utile; iv) de fixer des prix concurrentiels pour ses produits; v) de fabriquer et de livrer des volumes suffisants de ses produits et en temps utile; vi) de distinguer ses gammes de produits de celles de ses concurrents; et vii) de maintenir les relations avec ses scientifiques et consultants scientifiques et membres du conseil consultatif scientifique de Jamieson et de bénéficier ainsi de leurs connaissances et innovations.

Les nouveaux produits des concurrents de la société pourraient être supérieurs aux produits de la société sur le marché, plus actifs ou efficaces, plus polyvalents et/ou plus économiques que les produits de la société. Ces produits pourraient être mieux acceptés sur le marché que les produits de la société ou rendre obsolètes les produits de la société. Si la société ne réussissait pas à lancer de nouveaux produits en fonction des besoins et des goûts changeants des consommateurs en temps utile et plus efficacement que ses concurrents, ses ventes et, par le fait même, ses résultats d'exploitation en subiraient les contrecoups.

De plus, la mise au point et le lancement de nouveaux produits pourraient nécessiter d'importantes dépenses de recherche et développement et de mise en marché, que la société ne pourrait peut-être pas recouvrer si les nouveaux produits ne sont pas largement acceptés sur le marché ou si le marché pour ces produits ne se développe pas comme prévu. Les initiatives en vue d'accélérer les capacités d'innovation pourraient exacerber les risques qui y sont associés. Si la société n'arrivait pas à atteindre ses objectifs quant à

des nouveaux produits, son entreprise, sa situation financière, sa réputation et ses résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

La société pourrait éprouver des difficultés à maintenir des produits des activités ordinaires homogènes en raison des variations de la demande causées par les habitudes de consommation des clients de la société

Les clients de détail et de distribution de la société dans le cadre de son activité de marque ou les clients dans le cadre de son activité de partenariats stratégiques peuvent parfois acheter un plus grand nombre de produits que le nombre qu'ils s'attendent de vendre à des consommateurs au cours d'une période donnée. Ces clients peuvent se constituer des stocks en prévision, ou au cours, d'événements promotionnels de la société, dans le cadre desquels en général les prix sont réduits au cours d'une période donnée ou d'autres remises sont offertes aux consommateurs. Ces clients peuvent aussi se constituer des stocks en prévision d'une hausse des prix des produits de la société, ou avoir par ailleurs surestimé la demande pour des produits de la société et en avoir commandé un trop grand nombre. Si les clients de la société augmentent leurs stocks au cours d'une période de déclaration donnée, en raison notamment d'un événement promotionnel ou d'une hausse prévue des prix, les ventes au cours de la période de déclaration subséquente pourraient alors en subir les contrecoups, les clients de la société cherchant à réduire leurs stocks à des niveaux plus habituels, particulièrement dans le cas où l'événement promotionnel, la hausse des prix ou quelque autre événement survient à peu près à la fin ou au début d'une période de déclaration ou lorsque le moment d'un événement promotionnel, d'une hausse des prix ou d'un événement analogue est modifié par rapport à l'exercice précédent. La société essaie de prévoir exactement ces tendances et d'éviter ainsi la constitution de stocks excédentaires ou déficitaires de ses produits. La demande pour des produits peut toutefois changer sensiblement entre la date de la commande des stocks ou des ingrédients et la date de la vente. Dans la mesure où les clients de la société cherchent à réduire leur niveau de stocks usuels ou habituels ou modifient leurs pratiques en matière d'achats en excédent de la consommation, la gestion des stocks, les produits des activités ordinaires et les résultats d'exploitation de la société pourraient en souffrir lourdement au cours de cette période.

La perte d'affaires ou de relations avec les clients de l'activité de partenariats stratégiques de la société ainsi que la production et la vente accrues de produits concurrentiels sous marques privées par les détaillants avec lesquels la société fait actuellement affaires pourraient avoir une incidence sur ses résultats

Une partie de l'activité de la société consiste en la fourniture de produits et de services aux termes de contrats de fabrication à façon et de certains services à valeur ajoutée aux clients de l'activité de partenariats stratégiques de la société. Si la société devait perdre des contrats ou si ses relations avec de telles clients devaient se détériorer, les résultats de la société pourraient être touchés.

Au cours des dernières années, des détaillants ont travaillé de plus en plus à la mise au point de leurs propres produits sous marques privées qui font directement concurrence aux produits de leurs autres fournisseurs, notamment les produits de la société. Certains des détaillants de la société vendent des produits sous marques privées, conçus, fabriqués et commercialisés sous marque par les détaillants eux-mêmes. Ces détaillants peuvent vendre leurs produits sous marques privées à des prix inférieurs à ceux de produits comparables vendus par la société et, particulièrement dans le cas de fortes ventes de produits sous marque privée, décider de réduire leurs achats de produits de marque de la société. Dans certains cas, les détaillants de la société qui vendent ces produits sous marques privées sont plus importants et disposent de beaucoup plus de ressources que la société. Une augmentation de la vente de produits sous marques privées par des détaillants de la société pourrait avoir un effet défavorable important sur son entreprises, sa situation financière et son rendement.

La société pourrait éprouver des difficultés à maintenir ou à augmenter ses ventes dans ses marchés internationaux existants et ciblés et ses ventes internationales l'exposent aux risques et aux frais inhérents à l'exploitation ou à la vente de produits dans des territoires étrangers, et dans des marchés émergents et en développement en particulier, où les risques peuvent être accrus

Les produits de la société sont vendus dans 40 pays aux termes d'arrangements de distribution internationale. En outre, comme c'est habituellement le cas dans les segments des VMS et de la nutrition sportive, la société conclut généralement des contrats à moyen terme d'environ trois ans avec la plupart de ses

distributeurs internationaux. Rien ne garantit que la société sera en mesure, à l'avenir, de continuer à faire affaires avec ces distributeurs internationaux ou autres distributeurs semblables, notamment à des conditions favorables. Les ventes de la société hors du Canada ont représenté 9,7 %, 8,7 % et 6,3 % du total des ventes de son activité de marque pour les exercices 2016, 2015 et 2014, respectivement, et la société a l'intention de poursuivre l'expansion de ses activités internationales. Il existe notamment des occasions de croissance dans les marchés internationaux comme l'Europe de l'Est, le Moyen-Orient et l'Asie. Les marchés internationaux ont été, et continueront d'être, un moteur de croissance des ventes, et la société vise à terme à ce que les ventes internationales représentent un pourcentage encore plus important du total de ses ventes. Plusieurs facteurs, notamment une conjoncture économique anémique dans un des marchés internationaux de la société, pourraient nuire à cette croissance.

L'entrée de la société sur de nouveaux marchés internationaux exige en outre que la direction y consacre énormément d'attention et de ressources financières qui seraient autrement consacrées à d'autres parties de son entreprise. Certains des pays dans lesquels la société vend ses produits, ou a par ailleurs une présence internationale, sont à différents degrés aux prises avec une instabilité politique, économique et/ou sociale. Les ventes internationales de la société l'exposent à des risques et des frais inhérents à l'exploitation ou à la vente de produits dans des territoires étrangers, et dans des marchés émergents et en développement en particulier, où les risques peuvent être accrus. Ces risques et frais comprennent, notamment :

- des variations défavorables des cours du change puisque toutes les ventes internationales de la société sont libellées en dollars américains;
- les risques liés au respect des lois et des règlements dans les pays où les produits de la société sont vendus, comme les exigences de demande et d'obtention de licences, de permis ou d'autres approbations visant les produits de la société, et les délais associés à l'obtention de ces licences, permis ou autres approbations;
- les coûts engagés pour adapter les produits de la société à la vente dans des pays étrangers, y compris les changements aux formulations, aux formats, à l'étiquetage ou à l'emballage de la société;
- les multiples et variables applications, souvent incompatibles, de la législation, des règles et de la réglementation, notamment des règlements et des normes relatifs aux produits de santé grand public;
- les risques liés à la confiance accordée aux distributeurs internationaux de la société, y compris l'incapacité éventuelle des distributeurs internationaux de la société de bien comprendre les produits de la société, d'en faire la promotion et de les commercialiser et de les vendre efficacement;
- des atteintes à la réputation ou à la marque de la société par l'écoulement de versions contrefaites de ses produits sur les marchés internationaux;
- l'imposition d'autres contrôles ou règlements gouvernementaux étrangers, des restrictions commerciales inédites ou plus rigoureuses ou des barrières non tarifaires au commerce, ou des restrictions quant aux activités d'agents, de représentants et de distributeurs étrangers;
- des augmentations des taxes et impôts, tarifs, droits de douane, autres droits ou frais liés à la conformité aux exigences d'obtention de licences d'importation et d'exportation et autres exigences de conformité;
- l'imposition de restrictions quant à la conversion de devises ou au transfert de fonds ou des limites quant à la capacité de rapatrier des gains réalisés hors du Canada d'une manière efficace sur le plan fiscal;
- l'imposition de sanctions canadiennes et/ou internationales contre un pays, une société, une personne ou une entité avec lequel la société fait affaires aux termes desquelles la société pourrait, sous réserve de restrictions, ou ne pourrait plus continuer de faire affaires avec le pays, la société, la personne ou l'entité visé par les sanctions;
- des pressions à la baisse sur les prix des produits de la société dans ses marchés internationaux en raison de facteurs concurrentiels ou autres;
- des lois et des pratiques commerciales favorables aux sociétés locales;
- de l'agitation ou de l'instabilité politique, sociale ou économique;

- un risque accru associé aux conditions de crédit, aux cycles de paiement plus longs et aux difficultés de faire valoir des contrats et d'encaisser des débiteurs dans certains systèmes juridiques étrangers;
- des difficultés à faire valoir et à défendre des droits de propriété intellectuelle; et
- l'effet de perturbations provoquées par des conditions météorologiques violentes, des catastrophes naturelles, des flambées épidémiques et d'autres événements qui rendent les déplacements dans une région en particulier moins intéressants ou plus difficiles.

Les efforts que la société déploie à l'échelle internationale pourraient ne pas se traduire par les niveaux de ventes escomptés. De plus, son expérience de vente de produits dans ses marchés internationaux existants pourrait ne pas se révéler pertinente ou se traduire nécessairement par des résultats favorables si elle vend ses produits dans d'autres marchés internationaux. Lorsque la société percera de nouveaux marchés à l'avenir, elle pourrait être confrontée à un régime concurrentiel différent, à une méconnaissance de ses marques et/ou à des goûts et à des habitudes de dépenses discrétionnaires des consommateurs différents. La société pourrait ainsi ne pas réussir comme prévu au moment d'élargir ses ventes dans ses marchés internationaux existants et ciblés. Les ventes dans de nouveaux marchés internationaux pourraient mettre plus de temps à atteindre, voire ne jamais atteindre, les niveaux de ventes et de profits escomptés, auquel cas, la croissance et la rentabilité globales de la société en souffriraient. Pour vendre une marque dans ces nouveaux marchés, la société pourrait avoir besoin d'y investir davantage en publicité et en activité promotionnelle que ce qu'elle avait initialement prévu, ce qui pourrait nuire à la rentabilité de ses ventes dans ces marchés. L'un ou l'autre des facteurs dont il est question ci-dessus pourrait nuire à l'entreprise, aux résultats d'exploitation ou à la situation financière de la société. Une baisse sensible des ventes ou de la rentabilité de la société à l'international pourrait aussi avoir un effet défavorable important sur son entreprise, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

La société mène aussi certaines de ses activités et ventes dans des parties du monde où la corruption est plus ou moins endémique. Bien que la société ait instauré des politiques et des procédures visant à encourager ses employés, distributeurs et consultants à respecter la législation et la réglementation, ils peuvent néanmoins prendre des mesures contraires à la législation ou à la réglementation anti-corruption applicable. Des violations réelles ou présumées de ces lois pourraient avoir un effet défavorable important sur l'entreprise, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la société.

La prospérité de la société tient à la taille et au taux de croissance des segments des VMS et de la nutrition sportive de l'industrie des produits de santé grand public, et un changement défavorable de la taille ou du taux de croissance de ces segments pourrait avoir un effet défavorable important sur la société

Bien que la société exploite différents segments de l'industrie des produits de santé grand public, le succès de sa stratégie de croissance est étroitement lié à la taille et au taux de croissance des segments des VMS et de la nutrition sportive. Les données des ventes des segments des VMS et de la nutrition sportive sont recueillies pour la plupart mais non la totalité des circuits et il est donc difficile d'estimer la taille du marché et de prédire le taux de croissance des produits de la société sur le marché, si cela est possible. Bien que l'estimation de la taille du marché par la société, fondée sur les données d'Euromonitor, soit faite de bonne foi et repose sur des hypothèses et des estimations qu'elle croit raisonnables, cette estimation pourrait être inexacte. De plus, les conditions de marché sous-jacentes peuvent varier en fonction de la conjoncture économique, des préférences des consommateurs et d'autres facteurs indépendants de la volonté de la société, notamment l'attention médiatique et la recherche scientifique, qui pourraient être positifs ou négatifs. Un changement défavorable de la taille ou du taux de croissance des segments des VMS et/ou de la nutrition sportive pourrait avoir un effet défavorable important sur l'entreprise, la situation financière et les résultats d'exploitation de la société.

La société pourrait ne pas réussir à mettre en œuvre sa stratégie de croissance, notamment en temps utile

La prospérité de la société tient, en partie, à sa capacité de mettre en œuvre sa stratégie de croissance, y compris i) la création de nouveaux produits dans des catégories existantes et la croissance des catégories connexes et la croissance continue des produits existants dans des catégories existantes; ii) l'expansion continue dans des marchés internationaux et dans de nouvelles régions géographiques; iii) la croissance de son activité de partenariats stratégiques; et iv) à l'appui de ses objectifs de rentabilité, l'augmentation de ses marges du bénéfice

d'exploitation, du bénéfice brut et l'augmentation de ses marges du BAIIA ajusté. La capacité de la société de mettre en œuvre cette stratégie de croissance tient, notamment, à sa capacité :

- de mettre au point de nouveaux produits et d'ajouter à sa gamme de produits des produits qui plaisent aux consommateurs et qui obtiendront le soutien des détaillants et des distributeurs;
- de préserver et d'élargir la fidélité à la marque et la notoriété de la marque à la faveur de la mise en œuvre de stratégies de mise en marché et d'initiatives publicitaires efficaces;
- de maintenir et d'améliorer la position concurrentielle de la société avec ses marques existantes ou nouvellement acquises dans les circuits dans lesquels elle lutte contre la concurrence;
- de repérer et de réussir à percer des nouveaux marchés géographiques et d'autres segments et catégories de marchés et à y commercialiser ses produits;
- de conclure des ententes de distribution fructueuses avec des distributeurs et des détaillants internationaux de ses produits;
- de maintenir et, au besoin, d'améliorer ses normes élevées en matière de qualité, de sécurité et d'intégrité des produits;
- de réussir à mettre à l'échelle efficacement ses processus de fabrication et de distribution en vue d'améliorer ses marges du bénéfice d'exploitation, du bénéfice brut et du BAIIA ajusté;
- de maintenir les sources d'approvisionnement en ingrédients bruts de qualité dont elle a besoin pour répondre à la demande croissante de ses produits; et
- de réagir et de s'adapter aux tendances dans les segments de marché des VMS et de la nutrition sportive, notamment la mégatendance santé et mieux-être, le vieillissement de la population, une augmentation de la demande des consommateurs quant à la corroboration scientifique et l'assurance de la qualité, la demande croissante de protéines dans les suppléments alimentaires, les normes d'application de la réglementation et de qualité de plus en plus rigoureuses et la demande des marchés émergents.

La société pourrait ne pas réussir à mettre en œuvre sa stratégie de croissance et à atteindre ses cibles d'amélioration des produit des activités ordinaires et de la rentabilité. La société pourrait être forcée de changer de stratégie. Si la société ne réussit pas à mettre en œuvre sa stratégie de croissance ou si elle investit des ressources dans une stratégie de croissance qui se révèle à terme infructueuse, son entreprise, sa situation financière et ses résultats d'exploitation pourraient en souffrir lourdement.

Si la société devait perdre les services de membres de son équipe de direction, de scientifiques ou d'employés qui possèdent des connaissances et des compétences techniques spécialisées du marché et des affaires réglementaires, la capacité de la société de rivaliser avec la concurrence, de gérer ses activités ou de mettre au point de nouveaux produits ayant du succès pourrait en souffrir

Bon nombre des membres de la haute direction de la société possèdent une expérience spécialisée dans le secteur d'activité de la société, ses produits, son cadre réglementaire, sa clientèle et son activité. La perte d'un ou de plusieurs membres de son équipe de haute direction pourrait entraîner la perte des connaissances techniques, des compétences en gestion et des connaissances de l'exploitation de la société et pourrait détourner les ressources de gestion de l'entreprise de la société, les dirigeants restants devant alors assumer les fonctions des hauts dirigeants qui ont quitté la société et consacrer du temps généralement réservé à la gestion de l'entreprise de la société, à la recherche, à l'embauche et à l'intégration de nouveaux dirigeants. La perte d'une partie ou de la totalité des membres de la haute direction de la société pourrait nuire à la capacité de la société d'élaborer et de mettre en œuvre sa stratégie d'entreprise, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur son entreprise, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

L'équipe de scientifiques en recherche et développement de la société, de même que ses relations avec des scientifiques consultants externes, a toujours été un aspect critique de ses capacités de mise au point de produits. L'équipe interne de chercheurs scientifiques et des conseillers scientifiques externes sont à l'origine de bon nombre d'idées de nouveaux produits de la société. À l'avenir, la société s'attend également à ce que son conseil consultatif scientifique de Jamieson récemment créé lui fournisse des commentaires et des conseils quant à la

création de nouveaux produits et collabore avec elle en matière de mise au point de produits. Si la société ne réussit pas à maintenir ses relations existantes avec ses scientifiques, consultants et membres du conseil consultatif scientifique de Jamieson, ne réussit pas à établir de nouvelles relations dans la communauté scientifique ou n'est plus aussi favorablement perçue par la communauté scientifique, elle pourrait éprouver des difficultés à lancer de nouvelles marques et de nouveaux produits novateurs, ce qui pourrait avoir un effet défavorable et important sur son entreprise, sa situation financière et son rendement.

De plus, la prospérité de la société tient dans une large mesure à sa capacité de fidéliser des employés compétents, notamment du personnel en commercialisation de marque, ses représentants des ventes chevronnés, et ses experts des affaires réglementaires et de contrôle de la qualité. Il existe une vive concurrence pour des employés qualifiés et compétents, et l'incapacité de la société de recruter, de former et de fidéliser de tels employés pourrait avoir un effet défavorable important sur son entreprise, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. De plus, pour mettre en œuvre et réaliser ses stratégies d'entreprise et de croissance, la société doit continuer d'améliorer ses capacités d'innovation, son efficacité opérationnelle et son efficience et continuer de recruter, de former, de motiver et de gérer son personnel, sans quoi son entreprise, ses résultats d'exploitation et sa situation financière pourraient en souffrir lourdement.

La société exerce son activité dans un secteur concurrentiel. L'incapacité de la société de soutenir efficacement la concurrence pourrait nuire à ses parts de marché, produits des activités ordinaires et perspectives de croissance

La société rivalise pour des ventes avec des produits de marques nationaux et locaux largement médiatisés, notamment ceux fabriqués par de grandes sociétés de produits pharmaceutiques et alimentaires, et d'autres détaillants. La prospérité de la société tient en partie à sa capacité de convaincre les consommateurs d'acheter des produits de son activité de marque dont les prix sont en général plus élevés que ceux de produits concurrents. Les produits concurrents sont souvent vendus à un prix inférieur à ceux de la société et même si la société n'augmente pas ses prix, les consommateurs ou les partenaires de détail peuvent choisir d'acheter ces produits plutôt que ceux de la société, au motif qu'ils sont moins chers et qu'il est difficile, faute d'observations immédiates, de confirmer la qualité ou la supériorité des produits de la société. De plus, à mesure que certains produits deviennent plus courants, les produits de la société font l'objet d'une intensification de la concurrence quant aux prix de la part de nouveaux participants au marché de plus en plus nombreux. La société pourrait ne pas être en mesure de soutenir efficacement la concurrence et pourrait pour ce faire devoir réduire ses prix, et par le fait même ses marges bénéficiaires. De plus, les partenaires de vente au détail, distributeurs ou partenaires de l'activité de partenariats stratégiques de la société peuvent presser la société d'annuler des augmentations de prix qu'elle a annoncées ou déjà mises en œuvre, moyennant une modification du prix courant ou une augmentation des activités promotionnelles. Un changement des habitudes des consommateurs en faveur des VMS ou de la nutrition sportive sur des plateformes de commerce électronique pourrait aussi entraîner une intensification de la concurrence quant aux prix et limiter la capacité de la société de rivaliser efficacement avec la concurrence. L'incapacité de la société de soutenir efficacement la concurrence pourrait nuire à ses parts de marché, produits des activités ordinaires et perspectives de croissance.

Les fournisseurs et sources de matières premières et d'intrants de la société pourraient ne pas suffire à la demande et l'augmentation des prix des matières premières pourrait avoir une incidence défavorable sur ses marges

Dans le cadre de son exploitation, la société est tributaire d'un approvisionnement stable et régulier en matières premières et en autres intrants, notamment des ingrédients et des produits d'emballage. Bien que la société puisse s'approvisionner en matières premières et en autres intrants auprès de plusieurs sources, certaines des matières premières et certains des autres intrants dont elle a besoin, par exemple, la vitamine C, ne sont offerts et contrôlés que par un nombre limité de fournisseurs.

La société s'approvisionne en matières premières et en intrants auprès de ses fournisseurs de façon régulière et à des prix négociés. Conformément aux usages dans les segments des VMS et de la nutrition sportive, la société n'a habituellement pas de contrats à long terme avec ses fournisseurs. La société conclut plutôt souvent des contrats de un an d'approvisionnement en matières premières et autres intrants à des prix fixes qui lui donnent le temps de voir venir les augmentations de prix et d'atténuer l'incidence sur ses marges. Certaines des matières premières et certains des autres intrants nécessaires aux produits de la société sont des marchandises qui peuvent subir des fluctuations de prix en raison de l'évolution des conditions de l'offre et de la

demande, particulièrement s'ils sont offerts et contrôlés par un nombre limité de fournisseurs, par exemple, la vitamine C. En outre, le resserrement des exigences et des normes de la réglementation à l'égard des produits des segments des VMS et de la nutrition sportive dans les territoires internationaux pourrait augmenter les obstacles et les coûts pour certains fabricants et sources d'approvisionnement en matières premières et en autres intrants sur lesquels compte la société pour produire ces matières premières et autres intrants. Ceci pourrait avoir une incidence sur la disponibilité de ces matières premières et autres intrants et sur la vitesse à laquelle ces matières premières et autres intrants peuvent être produits.

Bien que la société estime que ses ententes actuelles pour son approvisionnement en matières premières et en autres intrants sont adéquates pour satisfaire à la demande existante et à la croissance prévue, rien ne garantit que ses fournisseurs seront en mesure de répondre à la demande de la société, notamment si son entreprise connaît une croissance importante. En outre, rien ne garantit non plus que la société sera en mesure, à l'avenir, de continuer d'acheter des matières premières et d'autres intrants auprès de ses fournisseurs actuels ou d'autres fournisseurs, notamment à des conditions favorables. Si la société devait avoir des problèmes d'approvisionnement ou subir des augmentations de prix à l'égard de certains de ces matières premières ou autres intrants, elle pourrait ne pas être en mesure de reformuler ses produits afin d'éviter d'utiliser ces matières premières ou autres intrants ou de transférer les augmentations de prix aux clients de son activité de marque ou de son activité de partenariats stratégiques. Une interruption de l'approvisionnement de certaines matières premières ou de certains autres intrants, ou une hausse sensible des prix payés par la société pour ces matières premières et intrants, pourraient avoir un effet défavorable important sur son entreprise, sa situation financière, sa liquidité et ses résultats d'exploitation.

Les fabricants à façon de la société pourraient ne pas satisfaire à la demande

Certains des produits de la société sont fabriqués par des fabricants à façon au Canada et dans certains pays étrangers. Rien ne garantit que les fabricants à façon de la société continueront de fabriquer de façon fiable des produits pour la société selon les niveaux de qualité et les volumes qu'exige la société. Conformément aux usages dans son secteur d'activité, la société généralement n'a pas de contrats écrits avec ses fabricants à façon.

Si l'un de ses fabricants à façon ne pouvait ou ne voulait plus continuer à approvisionner la société en produits selon les volumes requis et à des niveaux de qualité acceptables, la société devrait alors se mettre à la recherche et retenir les services d'autres fabricants à façon acceptables. Rien ne garantit que la société sera en mesure de trouver d'autres fabricants à façon en temps utile.

Une interruption prolongée de l'approvisionnement en produits de ses fabricants à façon entraînerait une perte de ventes. De plus, une détérioration réelle ou apparente de la qualité d'un produit dont la société a confié la fabrication à des fabricants à façon pourrait nuire à ses ventes et à ses résultats d'exploitation.

La société pourrait participer à des acquisitions, à des fusions ou à des aliénations qui pourraient influer sur le bénéfice, les produits des activités ordinaires, les marges bénéficiaires ou d'autres aspects de son entreprise, et pourrait ne pas réaliser les avantages prévus d'éventuelles acquisitions, fusions ou aliénations dans la mesure prévue

La société continuera de saisir les occasions d'acquisition stratégiques qui pourraient s'offrir et lui permettre d'élargir et de diversifier davantage ses gammes de produits et d'utiliser ses installations de fabrication et de distribution actuelles pour fabriquer de nouveaux produits. La société prévoit éventuellement élargir ses activités, son portefeuille de marques et ses gammes de produits à la faveur de l'acquisition d'autres entreprises, produits ou technologies. La société pourrait toutefois ne pas être en mesure de repérer des cibles d'acquisition qui lui conviennent et la capacité de la société d'intégrer efficacement de grandes acquisitions pourrait être limitée en raison de son manque d'expérience à cet égard. Si la société parvient à repérer des cibles d'acquisition, il se peut qu'elle ne soit pas en mesure de les acquérir à des conditions acceptables. En outre, la société pourrait ne pas réussir à intégrer ou à gérer de façon rentable les entreprises acquises, notamment les récentes acquisitions de Body Plus et de Sonoma, et pourrait engager des dépenses, éprouver des retards ou d'autres problèmes opérationnels ou financiers considérables associés à l'intégration d'entreprises acquises. La société pourrait également engager des dépenses, éprouver des retards ou d'autres problèmes opérationnels ou financiers considérables si elle ne parvient pas à maintenir les circuits de distribution et autres relations actuellement en place au sein d'une entreprise acquise. Les entreprises, produits, marques ou biens que la

société acquiert pourraient ne pas devenir ou demeurer populaires auprès des consommateurs, et d'autres avantages prévus pourraient ne pas se concrétiser, notamment immédiatement. En outre, l'intégration d'une entreprise peut détourner l'attention de la direction de la société de ses activités fondamentales. Dans des cas où la société acquerrait des entreprises dotées du personnel compétent nécessaire, il n'est pas certain que ces personnes continueront de travailler pour la société après l'acquisition ou qu'elles continueront de mettre au point des produits populaires et rentables. La perte de ces personnes pourrait avoir un effet défavorable important sur la valeur des entreprises que la société acquiert.

Les acquisitions, y compris les récentes acquisitions de Body Plus et Sonoma, comportent également de nombreux autres risques, dont les suivants :

- les coûts et les obligations imprévus;
- l'incapacité d'obtenir l'exécution des obligations visées par les déclarations ou garanties d'un vendeur;
- les effets défavorables sur les relations d'affaires existantes de la société avec ses fournisseurs et clients;
- les risques de pénétrer des marchés sur lesquels la société a une expérience limitée sinon inexistante;
- l'amortissement des immobilisations incorporelles acquises; et
- les difficultés éprouvées à maintenir des normes, des procédures, des contrôles et des politiques uniformes.

La totalité ou une partie des risques susmentionnés pourraient avoir un effet défavorable important sur l'entreprise, la situation financière et le rendement de la société. De plus, les entreprises, produits ou technologies que la société peut acquérir pourraient ne pas générer les produits des activités ordinaires ou le bénéfice prévus, et la société pourrait ne pas être en mesure de réaliser les économies de coûts et autres avantages qu'elle espérait réaliser au moyen d'une acquisition.

Les acquisitions pourraient également gruger une tranche importante de l'encaisse disponible de la société, ce qui pourrait l'amener à contracter des dettes considérables à des conditions qui ne lui sont pas favorables, et pourraient faire en sorte que la société doive prendre en charge des éléments de passifs éventuels. De plus, si l'entreprise, le produit ou les technologies que la société acquiert ne prospèrent pas, il en résulterait probablement la radiation de ces actifs acquis, radiations qui pourraient nuire au rendement financier de la société. L'incapacité de la société à gérer sa stratégie d'acquisition pourrait avoir un effet défavorable important sur son entreprise, sa situation financière et son rendement.

La société pourrait être incapable de générer les flux de trésorerie ou de recueillir à des conditions acceptables les capitaux dont elle pourrait avoir éventuellement besoin

La capacité de la société de financer les dépenses nécessaires à ses projets de croissance, et notamment ses occasions de croissance par fusion et acquisition prévues, tiendra à sa capacité de générer éventuellement des liquidités. Les besoins en capitaux de la société pourraient varier considérablement de ceux qui sont actuellement prévus si, par exemple, ses produits des activités ordinaires n'atteignent pas les niveaux attendus ou si elle doit engager des dépenses en immobilisations imprévues et faire des investissements afin de maintenir sa position concurrentielle. Si la société n'atteint pas les niveaux de rentabilité ou ne génère pas les liquidités prévus ou si son expansion est plus rapide que prévu, la société pourrait devoir obtenir du financement par emprunts ou par capitaux propres supplémentaires pour exploiter et faire croître son entreprise. L'incapacité de la société de réunir des capitaux pourrait nuire à sa croissance ou par ailleurs l'obliger à abandonner des occasions de croissance, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur son entreprise, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

La société est considérablement endettée et pourrait continuer de s'endetter, et rien ne garantit des taux d'intérêt uniformes ou favorables ni que la société sera en mesure de payer sa dette à échéance

La société est considérablement endettée et pourrait continuer de s'endetter, notamment en raison d'importantes obligations fixes dans le cadre des facilités de crédit. De plus, des difficultés économiques ou d'autres facteurs touchant la société pourraient l'amener à s'endetter encore davantage. Le niveau

d'endettement actuel ou futur de la société pourrait avoir une incidence défavorable importante sur son entreprise, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière. Il pourrait notamment : i) restreindre la capacité de la société d'obtenir du financement additionnel, ii) forcer la société à affecter une tranche importante de ses flux de trésorerie provenant de l'exploitation au remboursement de sa dette, ce qui réduirait d'autant les fonds disponibles à d'autres fins, iii) rendre la société plus vulnérable à un ralentissement économique, et iv) restreindre la marge de manœuvre de la société quant à la planification et à l'adaptation de ses activités eu égard aux pressions concurrentielles ou à l'évolution de la conjoncture commerciale.

La capacité de la société de respecter ses obligations de paiements prévus sur sa dette tiendra, notamment, au rendement futur de son exploitation et à sa capacité de refinancer sa dette, au besoin. De plus, comme la société est appelée à contracter des emprunts portant intérêt à des taux variables, toute hausse des taux d'intérêts augmentera d'autant ses charges d'intérêts. Rien ne garantit que la société sera à même de tirer de ses activités suffisamment de liquidités pour rembourser sa dette et ses autres obligations de financement. Chacun de ces facteurs est, dans une large mesure, subordonné à d'autres facteurs, notamment d'ordre économique, financier, concurrentiel, réglementaire et opérationnel, dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la société.

Les clauses restrictives que contient la convention de crédit ont une incidence sur la manière dont la société exerce ses activités et, dans certains cas, restreignent sensiblement ou interdisent la façon dont elle exerce ses activités

La convention de crédit renferme certaines clauses restrictives qui touchent et, dans certains cas, restreignent sensiblement, entre autres choses, les activités que la société peut exercer, sa capacité à contracter des dettes, à grever ses actifs d'une sûreté, à exercer des activités dans un autre secteur que son secteur d'activité et à payer des dividendes ou à faire d'autres distributions, si elle ne respecte pas un ratio d'endettement déterminé.

Le défaut de respecter ces obligations contractuelles ou de verser des montants exigibles en vertu de la convention de crédit pourrait entraîner la déchéance du terme de la dette contractée dans le cadre de cette entente, la résiliation des engagements qui y sont pris et l'exercice par les créanciers de la société de recours qui sont prévus. Dans un tel cas, la société pourrait ne pas être en mesure de rembourser la dette par anticipation, de respecter ses obligations aux termes de certains contrats ou de couvrir par ailleurs ses frais fixes, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur l'entreprise, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la société.

La société pourrait être touchée défavorablement par des fluctuations du cours du change

La société est assujettie aux risques liés au cours du change. Par exemple, à l'égard de ses ventes au Canada, la société achète certaines de ses matières premières et certains de ses autres intrants en dollars américains et vend ses produits au Canada en dollars canadiens. La société gère son exposition nette aux cours du change du dollar américain par rapport au dollar canadien avec des contrats de couverture du change. Les résultats financiers de la société sont également touchés par les fluctuations du cours du change entre le dollar américain et le dollar canadien puisque la société vend ses produits à l'échelle internationale en dollars américains et déclare ses résultats financiers en dollars canadiens. En ce qui a trait à ses ventes internationales, la société bénéficie partiellement d'une couverture du change naturelle puisqu'elle achète certaines de ses matières premières et certains de ses intrants en dollars américains et qu'elle vend ses produits à l'échelle internationale en dollars américains. La société n'a pas de contrats de couverture du change en vigueur à l'égard de toutes les devises dans lesquelles elle exerce ses activités mais elle peut, à l'occasion, conclure des contrats de couverture du change supplémentaires à l'égard d'autres devises. La couverture du change comporte un risque lié au manque de liquidités et, dans la mesure où la devise applicable s'apprécie ou se déprécie (selon la direction de la couverture) par rapport au dollar canadien, le recours à des couvertures pourrait entraîner des pertes plus importantes que si aucune couverture n'avait été utilisée. De plus, des contrats de couverture pourraient limiter ou réduire les rendements totaux pour la société si les attentes de la direction concernant des événements futurs ou la conjoncture du marché s'avéraient inexactes, auquel cas, les frais liés aux stratégies de couverture pourraient être supérieurs à leurs avantages. Rien ne garantit que les stratégies de couverture de la société, le cas échéant, seront efficaces à l'avenir ni que la société sera en mesure de conclure des contrats de couverture du change selon des modalités satisfaisantes.

Les frais de la société augmenteront en devenant une société ouverte

En devenant une société ouverte, les frais de la société, notamment les honoraires d'avocats et de comptables et les primes d'assurance, augmenteront sensiblement, ce qui pourrait nuire à son rendement, à ses résultats d'exploitation et à sa situation financière. L'observation de la législation en valeurs mobilières applicable au Canada et des règles de la TSX augmentera sensiblement les frais de la société, notamment ses frais juridiques et comptables, et rendra certaines activités plus chronophages et coûteuses. Les obligations d'informations imposées à une société ouverte et la croissance prévue de la société pourraient exercer une pression considérable sur ses systèmes, procédés et contrôles financiers et de gestion, ainsi que sur son personnel.

La société s'attend également à ce que ces lois, règles et règlements viennent augmenter la prime de son assurance responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants. La société pourrait être obligée de réduire sa garantie d'assurance ou de payer beaucoup plus cher pour obtenir la même garantie ou une garantie analogue. La société pourrait donc éprouver des difficultés à recruter et à maintenir en fonction des administrateurs et des dirigeants compétents. C'est pourquoi la société s'attend à une augmentation sensible de ses frais à l'avenir, notamment des frais juridiques et comptables et des primes d'assurance, ce qui aura une incidence défavorable sur son rendement financier, et ses résultats d'exploitation et sa situation financière pourraient en souffrir.

Les obligations de se conformer aux modifications de la législation, de la réglementation et des normes sectorielles pourraient nuire à l'activité de la société

Tant au Canada que dans ses marchés internationaux, la formulation, la fabrication, l'emballage, le conditionnement, l'étiquetage, la manutention, la distribution, l'importation, l'exportation, la concession de licences, la vente et l'entreposage des produits de la société sont assujettis à un grand nombre de lois, de règlements gouvernementaux, de décisions administratives, de décisions judiciaires et de contraintes analogues. Ces lois, règlements et autres contraintes peuvent exister aux paliers fédéral, provincial ou local au Canada et à tous les paliers de gouvernement de territoires étrangers. Aucune réglementation uniforme ne s'applique actuellement aux produits de santé naturels dans le monde. Rien ne garantit que la société respecte l'ensemble de ces lois, règles et autres restrictions. Le défaut de la société de se conformer à ces lois, règlements et autres restrictions ou à des lois, à des règlements ou à des restrictions inédits pourrait lui valoir de lourdes amendes et réclamations et nuire à son activité. De plus, l'adoption de lois, de règlements ou d'autres restrictions inédits ou des modifications quant à l'interprétation de ces exigences pourraient entraîner d'énormes coûts de conformité ou forcer la société à abandonner des ventes de produits, et pourraient avoir un effet défavorable sur la mise en marché de ses produits, entraînant par le fait même une baisse considérable des ventes. L'adoption d'une nouvelle législation environnementale touchant la taille ou la composition de l'emballage ou du conditionnement des produits de la société pourrait nuire à la visibilité des produits de la société sur les tablettes de ses partenaires de détail, entraînant par le fait même une perte importante de ventes.

Au Canada, les produits de santé naturels sont régis par le *Règlement sur les produits de santé naturels* en application de la *Loi sur les aliments et drogues*, et Santé Canada est actuellement à mettre à jour le *Règlement sur les produits de santé naturels*. Si le règlement, en sa version modifiée, devait introduire un régime moins rigoureux au Canada, il pourrait ouvrir la porte à de nouveaux venus dans l'industrie des produits de santé grand public au Canada et en général à une intensification de la concurrence dans le secteur d'activité de la société. L'incapacité de la société de rivaliser efficacement avec ces nouveaux venus pourrait nuire à sa part de marché, à ses produits des activités ordinaires et à ses perspectives de croissance.

La réglementation gouvernementale dans des pays dans lesquels la société envisage de mener ou d'élargir ses activités pourrait empêcher ou retarder son entrée sur ces marchés ou l'obliger à engager des coûts additionnels. De plus, la capacité de la société de maintenir des niveaux de vente acceptables dans ses marchés existants tient dans une large mesure à sa capacité de lancer des produits additionnels sur ces marchés. Toutefois, la réglementation gouvernementale dans ses marchés existants, tant nationaux qu'internationaux, pourrait en retarder ou en empêcher le lancement, ou obliger la société à reformuler ou à retirer certains de ses produits. De plus, une mesure réglementaire, favorable ou non à la société, pourrait lui faire mauvaise presse et nuire à ses ventes.

La tendance dans certains marchés étrangers est à une réglementation de plus en plus rigoureuse des produits de santé naturels, qui prévoit des restrictions ou des obligations additionnelles. Les autorités de réglementation s'intéressent en outre de plus en plus aux suppléments alimentaires et aux propriétés qu'on leur prête en vertu de la réglementation actuelle et nouvelle. Bien que la société estime que ses produits soient prêts pour ces changements, la société respectant ou dépassant depuis longtemps les normes rigoureuses de Santé Canada et ses propres contrôles internes, ces modifications attendues de la réglementation et des normes pourraient comporter certains risques et nuire à ses activités si l'on devait juger que ses produits ou ses activités publicitaires contreviennent à la réglementation existante ou nouvelle ou si la société ne réussissait pas à apporter en temps utile et efficacement les modifications nécessaires à ses produits pour les rendre conformes à la nouvelle réglementation.

Les produits de la société ont une durée de conservation limitée

La société détient en stock des produits finis et ses produits ont une durée de conservation limitée, puisque cela est habituel pour certaines vitamines et certains autres ingrédients de se dégrader au fil du temps. Les stocks de la société peuvent atteindre leur date d'expiration et ne pas être vendus. Même si la société gère ses stocks, elle peut être tenue de réduire la valeur de stocks qui ont atteint leur date d'expiration, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur l'entreprise, la situation financière et les résultats d'exploitation de la société.

Si la société était incapable de protéger ses droits de propriété intellectuelle, notamment ses marques de commerce et secrets commerciaux, sa position concurrentielle pourrait en souffrir

La plupart des produits de la société ne sont pas protégés par brevets. Aux termes de la réglementation sur l'étiquetage régissant les produits de santé naturels de la société, les ingrédients de ces produits doivent être précisément et exactement indiqués sur le contenant du produit. Ainsi, la protection par brevets des produits de santé naturels est souvent impossible compte tenu du grand nombre de fabricants qui produisent des produits de santé naturels ayant de nombreux ingrédients actifs en commun. De plus, certains des produits de la société sont soumis à de rapides changements et à de fréquentes reformulations, à mesure qu'avancent les organismes de recherche et la littérature scientifiques dans la compréhension de l'application et de l'efficacité de certaines substances et des interactions entre différentes substances. À cet égard, la société dispose d'un programme dynamique de R&D qui est consacré à la mise au point de formulations d'une plus grande pureté, activité et efficacité de ses produits. La société protège son investissement en recherche, ainsi que les techniques qu'elle utilise pour améliorer la pureté et l'efficacité de ses produits, en s'appuyant sur la légalisation en matière de secrets commerciaux et de marques de commerce. Rien de garantit toutefois que les initiatives de la société pour protéger ses secrets commerciaux et marques de commerce seront fructueuses. La société a l'intention de maintenir et de conserver la totalité de ses enregistrements et dépôts de marques de commerce actuels et d'en payer les droits de renouvellement applicables à échéance. Le droit d'un propriétaire de marques de commerce de les utiliser tient toutefois à un certain nombre de facteurs, notamment leur première utilisation commerciale, et les propriétaires de marques de commerce peuvent perdre leur droit dans ces marques même si elles sont enregistrées et déposées et que les droits de renouvellement sont payés. La société estime que ces droits de propriété intellectuelle lui ont permis et continueront de lui permettre de rivaliser avec la concurrence et si pour quelque motif la société devait ne plus être en mesure de maintenir la validité de ses marques de commerce, ses ventes de produits connexes arborant ces marques de commerces pourraient en souffrir lourdement. Rien de garantit que des tiers ne feront pas valoir des réclamations contre la société pour contrefaçon de leurs droits de propriété intellectuelle. Advenant une réclamation en contrefaçon, la société pourrait être tenue d'obtenir une licence d'utilisation de ces droits, de payer des redevances rétroactivement ou prospectivement ou de cesser de fabriquer et de commercialiser les produits contrefaits. Un litige à cet égard pourrait être extrêmement coûteux et détourner l'attention de la direction et d'autres ressources de la société, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur son entreprise, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Les stratégies de mise en marché et de publicité de la société pourraient échouer

Les produits de la société sont commercialisés au Canada et à l'échelle internationale au moyen de vastes programmes diversifiés de publicité et de promotion, chacune des marques de la société étant expressément

commercialisée pour son public cible dans les régions et pays dans lesquels ces produits de marque sont offerts. Les efforts de mise en marché s'articulent autour des objectifs suivants : i) gagner la confiance des consommateurs par la qualité des produits, ii) instruire les consommateurs sur les catégories de produits de la société, iii) mettre au point des outils et des systèmes plus à même de séduire les consommateurs et iv) établir une présence sur les tablettes à la faveur d'un étalage et d'un conditionnement des produits reconnaissables qui apportent au consommateur une grande satisfaction. Les campagnes de la société sont lancées sur différentes plateformes de communication, notamment la télévision nationale, la presse traditionnelle, la radio, les médias numériques et les réseaux sociaux, la société déplaçant progressivement une partie de son budget de publicité télévisée vers des canaux de médias numériques. Si ces programmes et stratégies de mise en marché et de publicité devaient échouer, les ventes de produits de la société pourraient en souffrir.

Les clients de détail de la société pourraient ne pas soutenir adéquatement les produits de la société ou les relations de la société avec ces détaillants pourraient se détériorer

La société vend ses produits au Canada et à l'échelle internationale par l'intermédiaire de détaillants sur lesquels elle compte pour l'étalage, la présentation et la vente de ses produits aux consommateurs dans leurs magasins classiques ou sur leurs sites de commerce en ligne. Les détaillants de la société constituent des stocks et exposent ses produits, et, dans certains magasins d'aliments santé et autres magasins de spécialité, ils expliquent les caractéristiques et les bienfaits pour la santé des produits de la société. Les relations que la société entretient avec ces détaillants sont importantes pour maintenir et construire la confiance des consommateurs dans ses marques et mettre en œuvre les programmes de publicité et de formation que la société continue de déployer. Si la société ne réussissait pas à maintenir ces relations avec ses détaillants ou si ces derniers devaient éprouver des difficultés, son entreprise pourrait en souffrir.

Pour l'exercice 2016, les trois principaux clients de détail canadiens de la société ont compté pour 21,2 %, 11,8 % et 11,0 % de ses produits des activités ordinaires au Canada. La société ne reçoit pas d'engagements d'achats à long terme de ses détaillants et pourrait éprouver des difficultés à faire valoir des commandes confirmées et reçues de ses détaillants. Dans certains cas, elle pourrait être forcée d'accepter des stocks retournés. De plus, rien ne garantit que la société sera en mesure, à l'avenir, de continuer à vendre ses produits à ses clients de détail, notamment à des conditions favorables. La société pourrait être tenue d'arrêter de livrer des produits à ses clients de détail ou ceux-ci pourraient refuser les livraisons de la société dans le cadre de la négociation du règlement de problèmes commerciaux avec ces clients. Les facteurs susceptibles de nuire à la capacité de la société de maintenir et d'élargir ses ventes auprès de ces détaillants comprennent notamment : a) l'incapacité de définir exactement les besoins de ses clients; b) l'acceptation mitigée des nouveaux produits ou de l'élargissement des gammes de produits par les clients; c) le refus de ses détaillants d'attribuer une valeur supérieure à ses produits existants et nouveaux produits par rapport aux produits de la concurrence; d) l'incapacité d'obtenir des volumes de présentation de ses détaillants; et e) le lancement par la concurrence de nouveaux produits populaires. Les ventes de la société tiennent, en partie, à la présentation effective de ses produits chez ses détaillants, notamment à un endroit bien en vue de leurs magasins, y compris leurs plateformes de commerce en ligne, et, dans certains circuits de distribution, à l'embauche d'employés compétents qui peuvent expliquer les produits de la société et leurs bienfaits pour la santé. Si la société devait perdre l'un de ses détaillants clés, ou si un détaillant clé devait réduire ses achats de produits existants ou nouveaux de la société, réduire le nombre de ses magasins ou activités, privilégier des produits de la concurrence par rapport à ceux de la société, ou connaître des difficultés financières ou devenir insolvable, la société pourrait subir une baisse des ventes de ses produits et par le fait même de ses produits des activités ordinaires et marges bénéficiaires brutes, dont la rentabilité et la situation financière de la société en subiraient les contrecoups.

La société est tributaire de ses filiales d'exploitation

La société est une société de portefeuille qui n'exerce elle-même aucune activité commerciale ni ne possède aucun autre actif important que les actions de Laboratoires Jamieson. La société exerce donc toutes ses activités par l'intermédiaire de ses filiales directes et indirectes. En tant que société de portefeuille, la société a besoin des dividendes et d'autres paiements de ses filiales pour combler ses besoins de liquidités. Bien que la société ait actuellement l'intention de payer des dividendes aux porteurs d'actions ordinaires et prévoit que ses filiales disposeront de flux de trésorerie suffisants pour leur permettre de lui payer des dividendes ou par ailleurs de lui

verser des distributions en espèces, les conditions de la convention de crédit contiennent des restrictions quant à la capacité des filiales de payer des dividendes et par ailleurs de transférer à la société des espèces ou d'autres biens dans certaines circonstances. Un ralentissement de l'activité, un revirement de la situation financière ou une baisse de flux de trésorerie ou des résultats d'exploitation de la société pourraient donc, conformément aux conditions de la convention de crédit, réduire la capacité de ses filiales de lui payer des dividendes ou par ailleurs de lui verser des distributions en espèces. Le cas échéant, la société pourrait être incapable de payer des dividendes aux porteurs d'actions ordinaires.

La société n'a actuellement aucune obligation nécessitant un financement en espèces de la part de ses filiales. En cas d'insolvabilité, de liquidation ou d'une autre restructuration de l'une des filiales de la société, les actionnaires n'auront probablement aucun droit à l'égard de l'actif de ces filiales. Les créanciers d'une filiale d'exploitation de la société auront en général droit au remboursement intégral de leur créance sur l'actif de cette filiale avant les créances de la société et celles de ses créanciers et actionnaires.

L'incertitude de la conjoncture économique en général et les changements défavorables à celle-ci pourraient entraîner une baisse des dépenses de consommation qui aurait un effet défavorable important sur les produits des activités ordinaires et la rentabilité de la société

La conjoncture économique actuelle et future est toujours plus ou moins incertaine. Il est donc difficile d'estimer le niveau de croissance ou de contraction de l'économie générale des pays où les produits de la société sont vendus. Il est encore plus difficile d'estimer la croissance ou la contraction de parties, de secteurs et de régions de l'économie de ces pays. L'établissement du budget et des prévisions de la société repose sur des estimations de la demande pour ses produits et de la croissance ou de la contraction de ses marchés. L'incertitude économique influe sur les estimations du bénéfice et des dépenses de la société à venir. Une conjoncture économique mondiale anémique, un resserrement du crédit à la consommation, une érosion de la confiance des consommateurs, des événements ou de l'incertitude politiques, une augmentation du chômage ou un recul des marchés boursiers sont autant de facteurs pouvant entraîner un revirement défavorable de la conjoncture économique en général ou dans les divers pays où les produits de la société sont vendus. Ces revirements pourraient nuire à la demande pour des produits de la société, entraîner une augmentation des coûts ou un resserrement du crédit disponible pour financer ses plans d'affaires et de croissance ou augmenter les frais associés à la fabrication et à la distribution de ses produits, autant de facteurs qui pourraient avoir un effet défavorable important sur les produits des activités ordinaires et la rentabilité de la société.

De plus, les dépenses de consommation, notamment les dépenses pour des produits de la société, varient notamment en fonction de la conjoncture économique en vigueur, du taux de chômage, des prix du carburant, des salaires, de la disponibilité du crédit à la consommation, de la confiance des consommateurs et de la perception des consommateurs quant à la conjoncture économique. Un ralentissement économique général au Canada ou dans un des marchés internationaux de la société pourrait entraîner une baisse de la demande pour des produits de la société qui nuirait à ses produits des activités ordinaires. En outre, une perspective économique incertaine pourrait avoir un effet défavorable sur les dépenses de consommation et l'achalandage, et entraîner une baisse des produits des activités ordinaires. Un ralentissement économique dans un des marchés de la société pourrait avoir un effet défavorable important sur l'entreprise, la situation financière et le rendement de la société.

Des catastrophes naturelles, des conditions météorologiques particulièrement violentes, des pandémies, des boycottages et des événements géopolitiques pourraient avoir un effet défavorable important sur l'entreprise, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la société

La survenance d'une ou de plusieurs catastrophes naturelles, notamment des ouragans ou des tremblements de terre, des conditions météorologiques particulièrement violentes, des pandémies, des boycottages et des événements géopolitiques, comme de l'agitation civile et des actes de terrorisme, ou des perturbations analogues pourraient avoir un effet défavorable important sur l'entreprise, les résultats d'exploitation ou la situation financière de la société. Ces événements pourraient entraîner des dommages matériels à un ou plusieurs biens de la société, une augmentation des prix de l'énergie, notamment du carburant, une fermeture provisoire ou permanente d'une ou de plusieurs installations de la société, une pénurie de main-d'œuvre, des perturbations provisoires ou à long terme dans l'approvisionnement en matières premières et en autres intrants, des

perturbations temporaires des services de transport à destination ou en provenance de marchés étrangers, des perturbations dans le réseau de distribution de la société ou un dérèglement de ses systèmes d'information, qui pourraient tous avoir une incidence défavorable importante sur l'entreprise, les résultats d'exploitation ou les résultats financiers de la société.

Les parties avec lesquelles la société fait affaire pourraient devenir insolvables ou par ailleurs ne plus pouvoir ou vouloir exécuter leurs obligations envers la société

La société est partie à des relations, à des opérations et à des contrats commerciaux avec différents tiers dans le cadre desquels ces tiers ont des obligations, notamment d'exécution et de paiement envers la société. Si l'un de ces tiers devait faire l'objet de procédures, notamment de faillite ou de séquestre, les droits et avantages de la société dans le cadre de ces relations, opérations et contrats commerciaux avec ces tiers pourraient s'éteindre, être modifiés d'une manière défavorable pour la société ou par ailleurs réduits. La société ne peut garantir qu'elle sera en mesure de trouver des relations, des opérations ou des contrats commerciaux de rechange, notamment à des conditions aussi favorables que celles de ses relations, opérations ou contrats commerciaux existants. L'incapacité de la société de le faire pourrait avoir un effet défavorable important sur son entreprise et ses résultats d'exploitation.

La société est tributaire de tiers fournisseurs indépendants de services de transport pour la quasi-totalité de ses expéditions de produits

La société compte actuellement sur des tiers fournisseurs indépendants de services de transport pour la quasi-totalité de ses expéditions de produits, notamment les expéditions entre ses centres de fabrication et de distribution et les installations d'entreposage et de distribution et les magasins de ses clients de détail de son activité de marque et clients de son activité de partenariats stratégiques. L'utilisation de services de livraison externes pour ses expéditions expose la société à des risques, notamment des hausses des prix du carburant, qui viendraient augmenter ses coûts d'expédition (fret et livraison), des conflits de travail, des conditions météorologiques défavorables et des retards d'expédition. Si la société devait changer l'un de ses fournisseurs de services de transport, elle pourrait éprouver des difficultés logistiques qui pourraient nuire aux livraisons et l'obliger à y consacrer des frais et des ressources. La société pourrait ne pas non plus être en mesure d'obtenir des conditions aussi favorables que celles que lui consentent les tiers fournisseurs indépendants de services de transport qu'elle utilise actuellement, ce qui pourrait aussi contribuer à augmenter les coûts. L'incapacité de ces tiers fournisseurs indépendants de services de transport de livrer des produits dans les délais pourrait nuire à la capacité de la société d'optimiser ses gammes de produits, ses niveaux de service à la clientèle, la réputation de sa marque et sa rentabilité.

Une perturbation importante ou une atteinte à la sécurité des systèmes de technologie de l'information de la société pourrait nuire sensiblement à son entreprise et compromettre ses produits des activités ordinaires, ses perspectives de croissance et sa réputation

La société gère ses activités au moyen de différents systèmes de technologie de l'information. Ces systèmes régissent tous les aspects de ses activités dans le monde. La société est tributaire de ces systèmes pour son interface informationnelle client du site Web et pour certaines opérations commerciales, notamment avec ses clients de son activité de marque et de son activité de partenariats stratégiques, et la gestion de la chaîne d'approvisionnement et des stocks. Bien que ses systèmes soient conçus pour fonctionner sans interruption, la société pourrait éventuellement connaître des interruptions de disponibilité de ses systèmes informatiques. Si les systèmes informatiques de la société ne devaient plus fonctionner efficacement ou répondre aux besoins croissants de capacité de la société, une transition ordonnée vers des systèmes remplaçants ou plus récents ou l'intégration de nouveaux systèmes pourrait nuire à son entreprise. Les systèmes informatiques de la société peuvent aussi être endommagés ou subir des interruptions en raison de pannes d'électricité, de pannes d'ordinateur et de télécommunications, de virus informatiques, de cyberattaques, d'attaques par déni de service, d'atteintes à la sécurité, d'événements catastrophiques comme des incendies, des inondations, des tremblements de terre, des tornades, des ouragans, des actes de guerre ou de terrorisme ou d'une mauvaise utilisation par ses employés. Si les systèmes informatiques étaient endommagés ou cessaient de fonctionner convenablement, la société pourrait être forcée d'investir des sommes pour les réparer ou les remplacer, et subir des pertes de

données essentielles, un préjudice quant à l'intégrité et à la confidentialité des renseignements sur ses clients et employés dans ses systèmes ou réseaux, des perturbations des systèmes et réseaux de tiers dont elle est tributaire et des interruptions ou des retards dans ses activités. Un manque d'information pertinente et fiable qui permet à la direction de gérer efficacement l'entreprise de la société pourrait nuire à sa performance globale optimale. Une perte importante de données ou une incapacité de conserver des données fiables pourrait avoir un effet défavorable sur l'entreprise et les résultats d'exploitation de la société. Ces perturbations pourraient contribuer à augmenter les coûts de la société, l'obliger à revoir à la baisse ses perspectives de croissance, l'exposer à des litiges, lui faire perdre la confiance de ses clients et porter atteinte à sa marque, et une interruption importante de l'un de ses systèmes informatiques pourrait nuire à son entreprise, à ses résultats d'exploitation et à sa réputation.

D'habiles programmeurs et pirates informatiques, voire même des usagers internes, pourraient réussir à percer la sécurité du réseau de la société ou du réseau de sociétés indépendantes avec lesquelles la société a conclu des ententes de prestations de services, ou y créer des perturbations de systèmes ou en provoquer la fermeture. En général, la société recueille et stocke des renseignements que ses clients lui fournissent volontairement sur son site Web interactif. Toute atteinte à la protection des renseignements sur des clients pourrait exposer la société à des litiges ou à des amendes de la part d'autorités gouvernementales et nuire à sa réputation, et par le fait même à son entreprise et à sa croissance. La société pourrait en outre avoir à engager des sommes importantes ou subir des perturbations de ses activités en cas de pannes de systèmes ou d'atteintes à la protection des données. Un nombre croissant de sites Web, dont plusieurs grandes sociétés de l'Internet, ont récemment signalé des atteintes à la sécurité, dont certaines résultent d'attaques complexes ou soigneusement ciblées de parties de leurs sites. Étant donné que les techniques pour obtenir un accès non autorisé, pour désactiver ou endommager des services ou pour saboter des systèmes changent fréquemment et ne peuvent souvent pas être constatées avant le lancement de l'attaque contre une cible, la société pourrait ne pas être en mesure de prévoir ces techniques ou de mettre en œuvre des mesures préventives adéquates. De plus, du matériel et des logiciels d'exploitation ainsi que des applications de pointe que la société achète ou utilise sous licence de tiers pourraient contenir des vices de conception ou de fabrication, notamment des « bogues » et d'autres problèmes susceptibles de nuire à la sécurité et à l'exploitation des systèmes. Les coûts que la société devrait engager pour éliminer ou atténuer les problèmes de sécurité, virus et bogues pourraient être importants, et les efforts qu'elle y consacre pourraient entraîner des interruptions, des retards ou la cessation de services susceptibles de nuire à ses fonctions essentielles, notamment de distribution.

Ainsi, la société pourrait être forcée de modifier ses systèmes et pratiques d'entreprise pour améliorer la sécurité des données, ce qui entraînerait une augmentation des dépenses et de la complexité de l'exploitation. Une attaque à la sécurité ou une perte accidentelle ou un vol des données sur les clients dont la société a la garde pourrait entraîner une violation de la législation applicable, notamment en matière de protection des renseignements personnels, d'importants risques juridiques et financiers et une atteinte à sa réputation, qui pourraient nuire à l'entreprise et aux résultats d'exploitation de la société.

L'information prospective dans le présent prospectus n'est pas exempte de risques

L'information prospective incluse dans le présent prospectus concernant, notamment, des résultats, des rendements, des réalisations, des perspectives, des intentions ou des occasions futurs ou les marchés dans lesquels la société exerce son activité (y compris, notamment l'information sous les rubriques « *Sommaire* », « *Activité de la société* », « *Points saillants du placement* », « *Secteur d'activité de la société* », « *Rapport de gestion* », « *Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* », « *Rémunération des administrateurs* », « *Emploi du produit* », « *Principales informations financières résumées* », « *Politique en matière de dividendes* », « *Description du capital-actions* », « *Administrateurs et direction de la société* », « *Rémunération de la haute direction* » et la présente rubrique « *Facteurs de risque* ») reposent sur des avis, des hypothèses et des estimations de la direction de la société eu égard à son expérience et à son appréciation des tendances historiques, des conditions actuelles et des développements futurs attendus, et d'autres facteurs que la société estime pertinents et raisonnables dans les circonstances. Voir « *Rapport de gestion — Résultats d'exploitation — Perspective* ». Toutefois, rien ne garantit que ces estimations et hypothèses se révéleront exactes. Les résultats à venir réels de la société pourraient varier sensiblement par rapport aux résultats historiques et estimés, et ces variations pourraient être importantes. La

société ne formule aucune déclaration selon laquelle ses résultats à venir réels correspondront, en totalité ou en partie, à ceux inclus dans le présent prospectus. Voir « *Information prospective* ».

La société est exposée aux risques associés à l'assurance

La société souscrit une assurance responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants, une assurance responsabilité, une assurance des pertes d'exploitation et une assurance des biens qui prévoient des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues. Rien ne garantit toutefois que la garantie d'assurance sera suffisante ni que le produit d'assurance sera versé en temps utile. En outre, certains types de pertes ne sont pas assurables ou ne valent pas la peine économiquement d'être assurées, comme les pertes causées par des actes de guerre ou certaines catastrophes naturelles. Si la société devait subir de telles pertes et qu'elles étaient considérables, son entreprise, ses résultats d'exploitation et sa situation financière pourraient en subir les contrecoups. En outre, certains graves sinistres pourraient entraîner des pertes considérables pour l'industrie de l'assurance et nuire considérablement à la disponibilité d'une garantie d'assurance adéquate ou entraîner une hausse sensible des primes. La société pourrait donc choisir de s'autoassurer, d'accepter des franchises plus élevées ou de réduire le montant de la garantie en conséquence de ces nouvelles conditions du marché.

L'évolution des normes comptables et les hypothèses, estimations et jugements subjectifs de la direction de la société quant aux questions comptables complexes pourraient avoir un effet important sur ses résultats financiers ou sa situation financière déclarée

Les principes comptables généralement reconnus et les prises de position comptables connexes, les lignes directrices sur la mise en œuvre et les interprétations relatives à un large éventail de questions pertinentes pour la société, y compris, notamment, la constatation de produits des activités ordinaires, la valeur de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels, les stocks, l'impôt sur le revenu et les litiges, sont extrêmement complexes et font intervenir de nombreuses hypothèses et estimations de nature subjective. Toute modification de ces règles ou de leur interprétation ou tout rajustement des hypothèses ou des estimations sous-jacentes pourraient avoir une incidence importante sur la situation financière ou le rendement financier déclarés ou prévus de la société selon les principes comptables généralement reconnus.

Les bonnes relations de travail qu'entretient la société pourraient se détériorer

Parmi les employés de la société à Windsor en Ontario, 211 sont syndiqués. La convention actuelle avec la section locale 195 d'Unifor visant les sites de Windsor a été renouvelée le 28 février 2017 pour une durée de quatre ans. À l'heure actuelle, la société entretient de bonnes relations de travail avec ses employés; toutefois, le maintien d'un milieu de travail productif et efficace ou la renégociation fructueuse des conventions collectives ne peut toutefois être garanti. Si les employés de la société à ses autres installations de fabrication devaient éventuellement se syndiquer, ou si des arrêts de travail complets et prolongés devaient subvenir, les conflits de travail comme des grèves ou des lock-outs pourraient avoir un effet défavorable important sur l'entreprise et les résultats financiers de la société.

La société est exposée au risque saisonnier

Bien que, globalement, l'entreprise de la société ne soit pas profondément touchée par les changements saisonniers de la demande en raison de la diversité de son portefeuille de produits, certains produits, comme les produits contre le rhume et la toux, sont beaucoup plus en demande à l'automne et pendant les mois d'hiver. De plus, les ventes de produits de l'activité de marque de la société au Canada, notamment ses produits de marque Jamieson et LVHS, ont tendance à être plus élevées aux troisième et quatrième trimestres de l'exercice, le troisième trimestre affichant les deuxième meilleures ventes, 5 à 10 % plus élevées en moyenne, que la moyenne des deux premiers trimestres de la société, et le quatrième trimestre affichant les meilleures ventes, jusqu'à 5 % plus élevées en moyenne que celles du troisième trimestre. Le moment des ventes internationales de la société, qui ne sont pas prévisibles, viennent toutefois contrebalancer ces tendances. Les résultats trimestriels de la société peuvent varier et ne pas répondre aux attentes des analystes en valeurs mobilières et des investisseurs.

Bon nombre des fonctions administratives de la société sont centralisées à son bureau de Toronto et des perturbations à cet endroit pourraient avoir un effet défavorable sur son entreprise

Le principal établissement de la société est situé à Toronto (Ontario) où elle a centralisé un grand nombre de ses fonctions administratives, notamment les activités de la haute direction et les ressources essentielles réservées aux fonctions financières et administratives. Si la société devait être tenue de fermer son établissement principal pour quelque motif, notamment un incendie, un tremblement de terre ou une autre catastrophe naturelle ou une agitation civile, elle devrait alors trouver un autre emplacement pour son personnel de direction et d'exploitation, au prix d'importantes perturbations et dépenses pour son entreprise et ses activités.

La société est consciente de l'obligation d'améliorer ses plans de reprise après sinistre, de continuité des activités et de conservation des documents qui lui permettraient d'être opérationnelle en dépit d'événements imprévus touchant son principal établissement et a l'intention de s'y attacher dans un avenir prévisible. Sans plan de reprise après sinistre, de continuité des activités et de conservation des documents, advenant des difficultés ou un sinistre à son principal établissement, la société pourrait ne pas être en mesure de rétablir ses systèmes d'exploitation et d'information névralgiques, notamment en temps utile, auquel cas ses activités commerciales en souffriraient.

La société pourrait être assujettie à des taxes et impôts supplémentaires

La société pourrait être visée par des cotisations visant des taxes et impôts supplémentaires, y compris des taxes de vente, qui pourraient réduire ses résultats d'exploitation. Dans le calcul de ses obligations fiscales dans les territoires où elle exerce ses activités, la société est tenue de prendre diverses positions en matière de déclaration et de comptabilisation fiscale relativement à des questions qui ne sont pas entièrement incontestables et pour lesquelles elle n'a pas reçu de décisions des autorités compétentes. Il est possible que certains territoires fiscaux cherchent à imposer des taxes et impôts supplémentaires et des pénalités à la société si les autorités pertinentes n'acceptent pas ses positions. Si une autorité fiscale réussissait à contester les positions de la société, soit en invoquant une erreur de calcul de sa part, soit en proposant une application ou une interprétation de la loi différente de celle de la société, cela pourrait nuire aux résultats d'exploitation de la société.

Facteurs de risque associés au placement et aux actions ordinaires de la société

Possible volatilité du cours des actions ordinaires

Le cours des actions ordinaires de la société pourrait subir d'importantes fluctuations après le placement et chuter sous le prix d'offre. De nombreux facteurs peuvent influer sur le cours des actions ordinaires de la société, dont les suivants :

- la volatilité du cours des titres de sociétés comparables et du volume des opérations sur celles-ci;
- des modifications ou des variations réelles ou prévues des résultats d'exploitation de la société ou des attentes des analystes du marché;
- une réaction négative du marché en raison d'une dette que la société pourrait contracter ou de titres qu'elle pourrait éventuellement émettre;
- des ventes à découvert, des opérations de couverture et d'autres opérations sur dérivés visant les actions ordinaires de la société;
- des poursuites ou des mesures réglementaires introduites ou prises contre la société;
- le sentiment général des investisseurs à l'égard de la société et la réaction du public aux communiqués, aux autres annonces publiques et aux documents que la société dépose auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, notamment ses états financiers;
- la publication de rapports de recherche ou d'articles sur la société, ses concurrents et son secteur d'activité;

- des recommandations positives ou négatives des analystes en valeurs mobilières ou l'absence de couverture de recherche sur les titres de la société;
- l'évolution générale de la conjoncture et des tendances politiques, économiques, sectorielles et commerciales;
- les ventes des actions ordinaires de la société par les actionnaires existants;
- l'entrée en fonction ou le départ d'employés clés;
- des acquisitions ou des regroupements d'entreprises, des partenariats stratégiques, des coentreprises ou des engagements de capitaux d'envergure visant la société ou ses concurrents; et
- les autres facteurs de risque décrits dans la présente rubrique du présent prospectus.

Ces facteurs et d'autres facteurs connexes peuvent entraîner une baisse qui pourrait être jugée permanente de la valeur des actifs et par le fait même une perte de valeur. En outre, certains investisseurs institutionnels peuvent fonder leurs décisions d'investissement sur une analyse des pratiques et des résultats de la société dans les domaines de l'environnement, de la gouvernance et de la participation à la vie sociale selon certains critères qui doivent être respectés, sans quoi ils n'investiront pas dans les actions ordinaires de la société, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur leur cours. Rien ne garantit que le cours des actions ordinaires et le volume des opérations sur celles-ci ne subiront pas de variations. Si ces niveaux accrus de volatilité et d'agitation des marchés devait durer longtemps, ils pourraient avoir un effet défavorable important sur les activités de la société et sur le cours des actions ordinaires.

De plus, de nombreux facteurs touchant le marché ou le secteur d'activité en général peuvent nuire au cours des actions ordinaires de la société. Le cours des actions ordinaires de la société pourrait donc fluctuer en fonction de facteurs qui n'ont rien ou à peu près rien à voir avec la société, fluctuations qui pourraient entraîner une baisse considérable du cours des actions ordinaires de la société, quels que soient ses résultats d'exploitation. Des recours collectifs en valeurs mobilières ont déjà été introduits contre des sociétés en raison de baisses importantes du cours de leurs titres. L'introduction d'un tel recours contre la société lui occasionnerait des frais considérables et obligerait la direction de la société à y consacrer beaucoup de temps et de ressources, ce qui pourrait nuire à l'entreprise, aux résultats d'exploitation et à la situation financière de la société.

Dilution

Un grand nombre d'actions ordinaires de la société pourrait être vendu sur le marché libre après l'expiration de la période de blocage de 180 jours prévue par contrat et décrite à la rubrique « *Mode de placement — Conventions de blocage* » du présent prospectus. Ces ventes ou une rumeur en ce sens sur le marché pourraient faire chuter sensiblement le cours des actions ordinaires de la société, notamment sous le prix d'offre. La société ne peut pas prévoir l'incidence que la vente ou la mise en vente d'actions ordinaires de la société sur le marché libre pourrait avoir sur leur cours. Si le cours des actions ordinaires de la société devait en conséquence chuter, la société pourrait éprouver des difficultés à obtenir des capitaux supplémentaires et les actionnaires restants pourraient perdre la totalité ou une partie de leur investissement.

Après la clôture, dans l'hypothèse où l'option de surallocation est intégralement exercée, la société comptera 37 685 116 actions ordinaires en circulation. Conformément à la convention de prise ferme, la société, ses administrateurs et membres de la haute direction, les actionnaires (sauf Headlines) vendeurs et certains des autres actionnaires de la société ont respectivement convenu de ne pas, directement ou indirectement, sans le consentement écrit préalable des chefs de file pour le compte des preneurs fermes, lequel consentement ne saurait être indûment refusé, émettre, offrir, vendre, accorder une option permettant d'acquérir ou par ailleurs aliéner (ou annoncer une intention en ce sens) des titres de capitaux propres de la société ou des titres dont la conversion ou l'échange permet d'acquérir des titres de capitaux propres de la société pour une période commençant à la date de clôture et se terminant 180 jours après la date de clôture, sous réserve de certaines exceptions. Après l'expiration du délai de 180 jours, les actions ordinaires qui seront en circulation immédiatement après la réalisation du placement pourront être vendues sur le marché libre, sous réserve des restrictions en vertu de la législation en valeurs mobilières applicable du Canada. De plus, après la clôture, des

options permettront d'acquérir 3 021 908 actions ordinaires. Les actions ordinaires pouvant être émises à l'exercice de ces options pourront aussi être vendues sur le marché libre, dans la mesure permise par les exigences d'acquisition applicables, les conventions de dépôt et les restrictions en vertu de la législation en valeurs mobilières applicable au Canada.

La société ne peut par ailleurs pas prévoir la taille d'éventuelles émissions d'actions ordinaires de la société ni l'incidence que d'éventuelles émissions ou ventes d'actions de ses actions ordinaires auront sur leur cours. La vente d'une grande quantité d'actions ordinaires de la société, ou une rumeur en ce sens, pourrait avoir un effet défavorable important sur leur cours.

Absence de marché public existant pour la négociation des actions ordinaires

Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des actions ordinaires de la société et, si aucun marché pour la négociation des actions ordinaires de la société ne devait se développer ou se maintenir, les actionnaires pourraient être incapables de revendre les actions ordinaires souscrites dans le cadre du placement, ce qui pourrait avoir une incidence sur leur cours sur le marché secondaire, la transparence et la disponibilité de leur cours, leur liquidité et l'étendue des obligations réglementaires de l'émetteur. Le prix d'offre des actions ordinaires de la société a été fixé par voie de négociations entre la société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes. Le prix d'offre pourrait ne pas être représentatif du cours des actions ordinaires de la société après le placement. Faute d'un marché actif pour la négociation des actions ordinaires de la société, les investisseurs pourraient éprouver des difficultés à les revendre. La société ne peut prévoir les cours auxquels ses actions ordinaires se négocieront.

L'émission d'actions privilégiées de la société pourrait rendre difficile son acquisition par une autre société ou avoir par ailleurs une incidence défavorable pour les porteurs de ses actions ordinaires, ce qui pourrait en faire chuter le cours

Après la réalisation du placement, le conseil de la société aura le pouvoir d'émettre des actions privilégiées et d'en établir les priorités, limites et droits et de fixer le nombre d'actions d'une série et la désignation de la série, sans autre vote ni intervention de la part des actionnaires de la société. Les actions privilégiées de la société pourraient être assorties de droits en cas de liquidation, de droits aux dividendes et d'autres droits supérieurs à ceux que confèrent les actions ordinaires de la société. Une éventuelle émission d'actions privilégiées pourrait retarder ou empêcher un changement de contrôle de la société, décourager des offres d'achat de ses actions ordinaires moyennant une prime par rapport au cours du marché et avoir une incidence défavorable sur leur cours et les autres droits de leurs porteurs.

Si des analystes en valeurs mobilières ou du secteur d'activité cessent de publier des rapports de recherche ou publient des rapports de recherche inexacts ou défavorables concernant la société ou son entreprise, le cours des actions ordinaires de la société et le volume des opérations sur celles-ci pourraient chuter

Le cours des actions ordinaires de la société dépendra en partie des études et des rapports que les analystes en valeurs mobilières et analystes du secteur d'activité publient à propos de la société et de son entreprise. La société n'a pas actuellement et pourrait ne jamais avoir de couverture de recherche d'analystes en valeurs mobilières et d'analystes du secteur d'activité. Si aucun analyste en valeurs mobilières ou analyste du secteur d'activité ne commence à couvrir la société, le cours de ses actions ordinaires en souffrirait. Si la société obtient une couverture d'analystes en valeurs mobilières ou d'analystes du secteur d'activité ou si un ou plusieurs analystes qui suivent la société dévaluent ses actions ordinaires ou publient des rapports de recherche inexacts ou défavorables concernant son entreprise, leur cours pourrait chuter. Si un ou plusieurs de ces analystes cessent de suivre la société ou de publier régulièrement des rapports la concernant, la demande pour ses actions ordinaires pourrait diminuer, ce qui pourrait faire chuter le cours des actions ordinaires de la société et le volume des opérations sur celles-ci.

Les actionnaires auront un contrôle limité sur les activités de la société

Les porteurs d'actions ordinaires auront un contrôle limité sur les modifications des politiques et des activités de la société, ce qui augmente l'incertitude et les risques d'un investissement dans la société. Le conseil de la société peut établir les grandes politiques de la société, notamment des politiques concernant son

financement, sa croissance, la capitalisation de sa dette et les dividendes futurs aux actionnaires. En général, le conseil de la société peut modifier ou réviser ces grandes politiques et d'autres politiques sans un vote des porteurs d'actions ordinaires à cet égard. Les porteurs d'actions ordinaires n'auront un droit de vote, en tant que catégorie, que dans les circonstances limitées décrites ailleurs dans le présent prospectus. La faculté du conseil de la société d'établir des politiques et la capacité limitée des porteurs d'actions ordinaires d'exercer un contrôle sur ces politiques augmentent l'incertitude et les risques d'un investissement dans la société.

Communication de l'information financière et autres obligations d'une société ouverte

Dès l'obtention d'un visa définitif pour le présent prospectus, la société deviendra un émetteur assujetti aux obligations, notamment d'information, de la législation en valeurs mobilières canadienne applicable et des règles de la bourse de valeurs à la cote de laquelle les actions ordinaires sont alors inscrites, notamment le *Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires de l'émetteur*. En raison de ces obligations, notamment d'information, la direction de la société et ses ressources administratives, opérationnelles et comptables seront fortement sollicitées. Si la société ne parvenait pas à atteindre l'un de ses objectifs requis en temps utile et efficacement, sa capacité de se conformer à ses obligations de communication de l'information et aux autres règles applicables aux émetteurs assujettis pourrait être compromise. De plus, le défaut de maintenir des contrôles internes efficaces pourrait faire en sorte que la société manque à ses obligations d'information ou donner lieu à d'importantes déclarations inexactes dans ses états financiers. La possibilité que la société ne puisse pas fournir des rapports financiers fiables ou empêcher des activités frauduleuses pourrait avoir un effet défavorable important sur sa réputation et ses résultats d'exploitation, ce qui pourrait également miner la confiance des investisseurs quant à l'information financière communiquée par la société et entraîner une baisse du cours des actions ordinaires.

La société ne s'attend pas à ce que ses contrôles et procédures en matière de communication de l'information ainsi que les contrôles internes à l'égard de la communication de l'information financière parviennent à empêcher toutes les erreurs et activités frauduleuses. Le meilleur système de contrôle, rigoureusement appliqué, ne peut donner qu'une garantie raisonnable, et non absolue, quant à la réalisation de ses objectifs. En outre, la conception d'un système de contrôle doit tenir compte du fait qu'il existe des contraintes par rapport aux ressources, et les avantages des contrôles doivent être pris en considération par rapport à leurs coûts. En raison des limites inhérentes à tout système de contrôle, aucune évaluation des contrôles ne peut fournir de garantie absolue quant à la détection de tous les problèmes de contrôle au sein d'une organisation. Les limites inhérentes comprennent le fait qu'un jugement sur lequel est fondée une décision pourrait être erroné et que des pannes pourraient se produire en raison de simples erreurs. De plus, il est possible de contourner des contrôles par des gestes posés individuellement par certaines personnes, par la collusion entre deux ou plusieurs personnes ou par le contournement des contrôles par la direction. En raison des limites inhérentes à un système de contrôle efficient, des inexactitudes causées par des erreurs ou des activités frauduleuses pourraient survenir et ne pas être détectées, notamment en temps utile.

L'actionnaire CCMP continuera d'exercer une grande influence sur la société après le placement

L'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, continuera d'exercer une grande influence sur la société après le placement, y compris un contrôle sur les décisions qui nécessitent l'approbation des actionnaires, ce qui pourrait limiter la capacité des actionnaires d'influer sur l'issue des questions mises aux voix des actionnaires.

L'actionnaire CCMP contrôle actuellement et, après la réalisation du placement, continuera de contrôler la société. Après la réalisation du placement, l'actionnaire CCMP exercera un droit de propriété, un contrôle ou une emprise sur 17 801 760 actions ordinaires, soit une participation d'environ 47,2% dans la société. Si l'option de surallocation est intégralement exercée, l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, exercera un droit de propriété, un contrôle ou une emprise sur 14 944 260 actions ordinaires, soit une participation d'environ 39,7% dans la société. L'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, pourrait donc exercer une grande influence sur la société et ses affaires. Tant que l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, exerce un droit de propriété ou un contrôle sur au moins une majorité des actions ordinaires en circulation de la société, il aura la capacité d'exercer un contrôle important sur l'ensemble des mesures d'entreprise nécessitant l'approbation des actionnaires, quelle que soit la manière dont les autres actionnaires peuvent voter, notamment

sur l'élection et la destitution des administrateurs et la taille du conseil de la société, la modification des statuts de la société ou l'approbation d'une opération d'entreprise importante, notamment une vente de la totalité ou quasi-totalité de l'actif de la société. Même si sa participation tombe en-dessous de 50 % des actions ordinaires, l'actionnaire CCMP, ou un membre de son groupe, pourra encore grandement influer sur les décisions ou contrôler effectivement les décisions de la société.

Les intérêts de l'actionnaire CCMP pourraient en outre ne pas correspondre à ceux des autres actionnaires de la société. L'activité de l'actionnaire CCMP consiste à investir dans des sociétés et peut acquérir et détenir des participations dans des entreprises qui font directement ou indirectement concurrence à la société. L'actionnaire CCMP peut aussi saisir des occasions d'acquisition qui peuvent être complémentaires à l'entreprise de la société, privant ainsi la société de ces occasions d'acquisition.

POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

La société est parfois mise en cause dans des poursuites d'une nature considérée comme normale pour son entreprise. La société estime qu'aucune poursuite à laquelle elle est actuellement ou a été partie depuis le commencement de son dernier exercice terminé, n'est, individuellement ou collectivement, importante pour sa situation financière et ses résultats d'exploitation consolidés.

La société n'a pas connaissance de quelque amende ou sanction imposée à la société par un tribunal ou par une autorité en valeurs mobilières ou par un autre organisme de réglementation, ni n'a conclu d'ententes de règlement devant un tribunal ou avec une autorité en valeurs mobilières.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Les questions décrites à la rubrique « *Admissibilité à des fins de placement* », ainsi que certaines autres questions d'ordre juridique relatives à l'émission et à la vente des actions ordinaires seront examinées par McCarthy Tétrault S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour le compte de la société, et par Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour le compte des preneurs fermes. À la date du présent prospectus, les associés et autres avocats de McCarthy Tétrault S.E.N.C.R.L., s.r.l. et d'Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L., s.r.l., sont propriétaires véritables, directement ou indirectement, de moins de 1 % des titres en circulation ou autres biens de la société, de personnes ayant des liens avec elle ou de sociétés du même groupe.

MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Sauf comme il est décrit ailleurs dans le présent prospectus, aucun administrateur ni membre de la haute direction de la société, ni aucun actionnaire qui exerce un droit de propriété véritable, un contrôle ou une emprise (directement ou indirectement) sur plus de 10 % des droits de vote rattachés aux actions ordinaires, ni aucune personne ayant des liens avec eux ni aucune société du même groupe qu'eux n'ont eu quelque intérêt important, direct ou indirect, dans une opération conclue au cours des trois exercices avant la date des présentes qui a eu ou dont on peut raisonnablement penser qu'elle aura une incidence importante sur la société ou l'une de ses filiales.

AUDITEUR, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

Ernst & Young, s.r.l./S.E.N.C.R.L., comptables professionnels agréés, experts-comptables autorisés, au EY Tower, 100, Adelaide Street West, Toronto (Ontario) M5H 0B3, est l'auditeur de la société et a confirmé son indépendance de la société au sens des règles de conduite professionnelle des comptables professionnels agréés de l'Ontario (nom enregistré de l'Institut des comptables agréés de l'Ontario).

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les actions ordinaires sera Société de fiducie Computershare du Canada, à son bureau principal de Toronto (Ontario).

CONTRATS IMPORTANTS

Les contrats indiqués ci-après sont les seuls contrats importants de la société qui seront en vigueur à la clôture (hormis certains contrats conclus dans le cours normal des affaires) :

a) la convention de crédit (voir « *Description de la dette importante* »);

b) la convention de prise ferme (voir « *Mode de placement* »);

c) la convention de droits d'inscription (voir « *Ententes avec l'un des principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* »); et

d) la convention d'achat d'actions de Body Plus et Sonoma.

Le 17 décembre 2016, Laboratoires Jamieson a conclu une convention d'achat d'actions (la « **convention d'achat d'actions de Body Plus et Sonoma** »), en sa version modifiée par un accord modificateur et de jonction daté du 27 janvier 2017, aux termes de laquelle Laboratoires Jamieson a convenu, sous réserve des modalités qui y sont énoncées, de souscrire la totalité des actions émises et en circulation de Body Plus et de Sonoma, auprès de M. Norman Danniels, The Danniels Family Trust (2015) et de Proventive Nutritional Therapies Inc. La clôture des acquisitions a eu lieu le 31 janvier 2017. En plus de la description des acquisitions mentionnée ci-dessus à la rubrique « *Acquisitions de Body Plus et Sonoma* », le texte qui suit est un sommaire de certaines modalités importantes de la convention d'achat d'actions de Body Plus et Sonoma. Ce sommaire ne se veut pas exhaustif, est assujetti aux modalités de la convention d'achat d'actions de Body Plus et Sonoma et est donné entièrement sous réserve du texte intégral de cette convention, laquelle sera déposée auprès des autorités de réglementation en valeurs mobilières du Canada à l'adresse www.sedar.com.

La convention d'achat d'actions de Body Plus et Sonoma contient des déclarations et garanties usuelles. Les prix d'achat pour les actions de Body Plus et de Sonoma se sont respectivement établis à 55,5 millions de dollars et à 30,7 millions de dollars (de façon cumulative, le « **prix d'achat de Body Plus et Sonoma** »). De plus, Laboratoires Jamieson a consenti un prêt de 7,5 millions de dollars à Body Plus et Sonoma pour leur permettre de verser des primes aux employés à la clôture et verser des primes supplémentaires d'un maximum de 1,4 million de dollars au premier anniversaire de clôture. Du prix d'achat de Body Plus et Sonoma, une tranche de 5,5 millions de dollars a été placée en mains tierces pour régler toute demande d'indemnisation par Laboratoires Jamieson à l'égard de questions fiscales aux termes de la convention et une autre tranche de 6,37 millions de dollars a été placée en mains tierces pour régler toute demande d'indemnisation par Laboratoires Jamieson en général aux termes de la convention. Sous réserve de toute réclamation faite par Laboratoires Jamieson avant les dates de libération prévues, l'entiercement fiscal et l'entiercement général seront libérés en faveur des vendeurs le 31 janvier 2020 et le 31 juillet 2018, respectivement. Aucune réclamation n'a été faite au titre de l'entiercement général ou de l'entiercement fiscal à la date de dépôt. Une autre tranche de 7,5 millions de dollars du prix d'achat de Body Plus et Sonoma a été retenue et doit être versée le 31 janvier 2018 à la condition qu'un membre du groupe de Norman Danniels qui est une société remplisse son engagement de fournir les services de Norman Danniels en qualité de consultant indépendant de Body Plus et Sonoma pendant 12 mois après la clôture.

Des exemplaires de ces documents pourront être obtenus après la clôture sur SEDAR.

MANDATAIRE AUX FINS DE SIGNIFICATION D'ACTES DE PROCÉDURE

MM. Douglas Cahill, Joseph Scharfenberger, Richard Zannino et Louis Aronne, respectivement administrateurs, et l'actionnaire CCMP résident ou existent à l'extérieur du Canada et ont désigné les personnes suivantes leurs mandataires aux fins de signification d'actes de procédure.

Nom de la personne ou de la société	Nom et adresse du mandataire
Actionnaire CCMP	Jamieson Wellness Inc. 2 St. Clair Avenue West, Toronto (Ontario) M4V 1L5
Douglas Cahill	Jamieson Wellness Inc. 2 St. Clair Avenue West, Toronto (Ontario) M4V 1L5
Joseph Scharfenberger	Jamieson Wellness Inc. 2 St. Clair Avenue West, Toronto (Ontario) M4V 1L5
Richard Zannino	Jamieson Wellness Inc. 2 St. Clair Avenue West, Toronto (Ontario) M4V 1L5
Louis Aronne	Jamieson Wellness Inc. 2 St. Clair Avenue West, Toronto (Ontario) M4V 1L5

Les souscripteurs doivent savoir qu'il pourrait être impossible pour les investisseurs de faire exécuter des jugements rendus au Canada contre une personne ou une société qui est constituée, prorogée ou par ailleurs organisée sous le régime de la législation d'un territoire étranger ou qui réside à l'extérieur du Canada, même si elle a désigné un mandataire aux fins de signification d'actes de procédure.

DISPENSES

Aux termes d'une demande présentée à la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, à titre d'autorité principale, la société a demandé une dispense de l'application de la rubrique 3.3(1)a)i) du *Règlement 52-107 sur les principes comptables et normes d'audit acceptables* (le « **Règlement 52-107** »), à l'égard de l'inclusion d'un rapport d'audit qui exprime une réserve quant aux stocks d'ouverture relativement aux états financiers de BodyPlus et Sonoma pour les exercices terminés les 31 juillet 2015 et 2014. Conformément à la rubrique 4.2 du Règlement 41-101, les états financiers inclus dans un prospectus ordinaire déposé dans la forme prévue à l'Annexe 41-101A1 doivent être audités conformément au Règlement 52-107 sauf si une exception à la rubrique 32.5 ou 35.1(3) de l'Annexe 41-101A1 s'applique. Aux termes de l'alinéa 3.3(1)a)i) du Règlement 52-107, les états financiers inclus dans un prospectus ordinaire doivent être audités conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada et accompagnés d'un rapport d'audit qui exprime une opinion non modifiée. L'alinéa 5.8(2) de l'Instruction complémentaire 41-101 au Règlement 41-101 prévoit qu'une dispense peut être accordée aux émetteurs non assujettis dans des circonstances appropriées pour que le rapport d'audit sur ces états financiers puisse contenir une modification relative aux stocks d'ouverture si le rapport d'audit exprime une opinion non modifiée sur une période subséquente auditée d'au moins six mois et que l'activité n'est pas saisonnière. Sont inclus dans le présent prospectus les états financiers de BodyPlus et Sonoma pour une période auditée subséquente de 12 mois sur lesquels le rapport d'audit exprime une opinion non modifiée et l'activité de BodyPlus et Sonoma n'est pas saisonnière. La délivrance du visa du prospectus définitif de la société fera foi de la dispense demandée.

Aux termes d'une demande présentée à la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, à titre d'autorité principale, la société a demandé une dispense de l'application de la rubrique 32 de l'Annexe 41-101A1 comme le prévoit le Règlement 41-101, à l'égard de certains états financiers historiques relatifs à LVHS, qui, selon la compréhension de la société, peut être considérée comme faisant partie intégrante des activités principales de la société aux termes de l'alinéa 32.1(1)b) de l'Annexe 41-101A1. Pour que l'acquisition de LVHS soit considérée comme faisant partie des activités principales de la société, la société devrait inclure dans le présent prospectus les états financiers audités sur trois ans de LVHS. La délivrance du visa du prospectus

définitif de la société fera foi de la dispense demandée. Dans la demande, la société a présenté, entre autres choses, les observations suivantes :

- La taille de l'opération visant LVHS n'était pas significative ni par ailleurs importante compte tenu de la taille et de la valeur générales de l'activité et de l'exploitation de la société. Par conséquent, la société estime que les états financiers historiques préalables à l'acquisition à l'égard des actifs de LVHS acquis ne donneraient pas de renseignements significatifs ou utiles aux investisseurs éventuels.
- D'après ce qui précède, la société estime que les états financiers de Jamieson inclus dans le présent prospectus intègrent l'incidence financière de l'opération visant LVHS pour une période suffisamment importante compte tenu qu'ils intègrent les résultats financiers et d'exploitation provenant des actifs de LVHS après l'acquisition pour une période de 30 mois (y compris les deux derniers exercices de Jamieson, dont les états financiers sont audités), offrent la description la plus exacte et pertinente de l'activité commerciale et des affaires internes de la société et constituent les états financiers les plus appropriés pour que les investisseurs puissent se former un jugement raisonnable au sujet de la société et des actions ordinaires. De plus, la société estime que les états financiers pour lesquels une dispense a été demandée ne sont pas nécessaires afin que le prospectus révèle de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux actions ordinaires.

Aux termes d'une demande présentée à la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, à titre d'autorité principale, la société a demandé une dispense de l'application de la rubrique 32 de l'Annexe 41-101A1 comme le prévoit le Règlement 41-101 à l'égard des états financiers historiques de Laboratoires Jamieson pour la période du 1er janvier 2014 au 31 janvier 2014, soit la période nécessaire pour constituer une divulgation des états financiers de la société pour la troisième année complète avant la date du prospectus. Tel que décrit dans les états financiers de la société inclus dans le présent prospectus, en parallèle avec l'acquisition de Laboratoires Jamieson par l'actionnaire CCMP, la société a été constituée le 24 janvier 2014 et le 31 janvier 2014, la filiale en propriété exclusive de la société, Intrepid Acquisition Corporation (« **Intrepid** »), a acquis la totalité des actions de Laboratoires Jamieson. Le même jour, Intrepid et Laboratoires Jamieson ont fusionné, la société issue de la fusion, la filiale en propriété exclusive de la société, exerçant les activités sous la dénomination de Laboratoires Jamieson Ltée. Les états financiers de la société inclus dans le présent prospectus sont présentés sur une base consolidée à Jamieson Wellness Inc. pour la période après le 31 janvier 2014. La délivrance du visa du prospectus définitif de la société fera foi de la dispense demandée. Dans la demande, la société a fait certaines soumissions, notamment que les états financiers annuels audités de la société et ses états financiers intermédiaires non audités inclus dans le présent prospectus intègrent les résultats financiers et d'exploitation de Laboratoires Jamieson pour une période suffisamment importante et que les résultats financiers historiques de Laboratoires Jamieson pour la période de un mois du 1er janvier 2014 au 31 janvier 2014 ne sont pas nécessaires pour que le prospectus révèle de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux actions ordinaires.

DROITS DE RÉSOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

La législation en valeurs mobilières de certaines provinces et de certains territoires du Canada confère aux souscripteurs un droit de résolution. Ce droit ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables qui suivent la réception réelle ou réputée du prospectus ou des modifications. Dans plusieurs provinces et territoires, la législation en valeurs mobilières permet également aux souscripteurs de demander la nullité ou, dans certains cas, la révision du prix ou des dommages-intérêts si le prospectus contient de l'information fausse ou trompeuse ou ne lui a pas été transmis. Ces droits doivent être exercés dans les délais prévus. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un avocat.

GLOSSAIRE

« **360 Pure** » 360 Pure au sens de la rubrique « *Activité de la société* ».

« **actionnaire CCMP** » L'actionnaire CCMP au sens de la page couverture du présent prospectus.

« **actionnaires** » Les porteurs d'actions ordinaires, et « **actionnaire** » l'un d'eux.

« **actionnaires vendeurs** » Les actionnaires vendeurs au sens de la page de couverture du présent prospectus.

« **actions ordinaires** » Les actions ordinaires au sens de la page de couverture du présent prospectus.

« **actions subalternes** » Les actions ordinaires subalternes.

« **activité de marque** » L'activité de marque au sens de la rubrique « *Activité de la société* ».

« **activité de partenariats stratégiques** » L'activité de partenariats stratégiques au sens de la rubrique « *Activité de la société* ».

« **administrateur indépendant** » Un administrateur qui est indépendant de la société au sens de la législation en valeurs mobilières canadienne applicable.

« **administrateurs** » Les administrateurs de la société et « **administrateur** » l'un d'eux.

« **ancien plan d'options** » L'ancien plan d'options au sens de la rubrique « *Rémunération de la haute direction — Ancien plan d'options* ».

« **BAIIA** » Le BAIIA au sens de la rubrique « *Mesures non conformes aux IFRS* ».

« **BAIIA ajusté** » Le BAIIA ajusté au sens de la rubrique « *Mesures non conformes aux IFRS* ».

« **billets préalables à la clôture** » Les billets préalables à la clôture au sens de la rubrique « *Description du capital-actions — Modifications de la composition du capital préalables à la clôture* ».

« **BMO Marchés des capitaux** » BMO Nesbitt Burns Inc.

« **BO de Finco** » Le BO de Finco au sens de la rubrique « *Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* ».

« **Body Plus** » Body Plus Nutritional Products Inc.

« **CCMP** » CCMP au sens de la page de couverture du présent prospectus.

« **CDS** » Services de dépôt et de compensation CDS inc.

« **CELI** » Un compte d'épargne libre d'impôt.

« **chefs de file** » BMO Marchés des capitaux et RBC.

« **CIBC** » Marchés mondiaux CIBC inc.

« **clôture** » La clôture du placement.

« **code de conduite** » Le code de conduite de la société, plus amplement décrit à la rubrique « *Administrateurs et direction de la société* ».

« **comité d'audit** » Le comité d'audit de la société, plus amplement décrit à la rubrique « *Administrateurs et direction de la société — Comités du conseil de la société* ».

« **comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures** » Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures de la société, plus amplement décrit à la rubrique « *Administrateurs et direction de la société — Comités du conseil de la société* ».

« **conseil** » Le conseil d'administration de la société.

« **conseil consultatif scientifique de Jamieson** » Le conseil consultatif scientifique de Jamieson au sens de la rubrique « *Activité de la société* ».

« **convention d'achat d'actions de Body Plus et Sonoma** » La convention d'achat d'actions de Body Plus et Sonoma au sens de la rubrique « *Contrats importants* ».

« **convention de crédit** » La convention de crédit au sens de la rubrique « *Description de la dette importante — La convention de crédit* ».

« **convention de droits d'inscription** » La convention de droits d'inscription au sens de la rubrique « *Ententes avec l'un des principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* ».

« **convention de prise ferme** » La convention de prise ferme intervenue le 29 juin 2017 entre la société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes, plus amplement décrite à la rubrique « *Mode de placement* ».

« **conversion des flux de trésorerie disponibles** » La conversion des flux de trésorerie disponibles au sens de la rubrique « *Mesures non conformes aux IFRS* ».

« **date d'avis** » La date d'avis au sens de la rubrique « *Description du capital-actions — Candidature des administrateurs* ».

« **date de clôture** » Le 7 juillet 2017, ou une autre date dont la société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes peuvent convenir, mais dans tous les cas au plus tard le 21 juillet 2017.

« **dispositions en matière de préavis** » Les dispositions en matière de préavis au sens de la rubrique « *Description du capital-actions — Candidature des administrateurs* ».

« **DPVA** » Les droits à la plus-value d'actions.

« **États-Unis** » Les États-Unis au sens de *United States* du *Regulation S* en vertu de la loi de 1933.

« **Euromonitor** » Euromonitor International.

« **facilité de crédit renouvelable** » La facilité de crédit renouvelable au sens de la rubrique « *Description de la dette importante — La convention de crédit* ».

« **facilité de prêt à terme** » La facilité de prêt à terme au sens de la rubrique « *Description de la dette importante — La convention de crédit* ».

« **facilités de crédit** » Les facilités de crédit au sens de la rubrique « *Description de la dette importante — La convention de crédit* ».

« **FERR** » Un fonds enregistré de revenu de retraite.

« **flux de trésorerie disponibles** » Les flux de trésorerie disponibles au sens de la rubrique « *Mesures non conformes aux IFRS* ».

« **FVGA** » Les frais de vente, frais généraux et administratifs.

« **G20** » Les États membres du G20, soit l'Argentine, l'Australie, le Brésil, le Canada, la Chine, la France, l'Allemagne, l'Inde, l'Indonésie, l'Italie, le Japon, la Corée du Sud, le Mexique, la Russie, l'Arabie Saoudite, l'Afrique du Sud, la Turquie, le Royaume-Uni et les États-Unis avec l'Union Européenne.

« **garants des facilités de crédit** » Les garants des facilités de crédit au sens de la rubrique « *Description de la dette importante — La convention de crédit* ».

« **Headlines** » Headlines Promotions Inc.

« **IFRS** » Les Normes internationales d'information financière telles qu'elles sont publiées par le Conseil des normes comptables internationales.

« **inscription d'entraînement** » Une inscription d'entraînement au sens de la rubrique « *Ententes avec l'un des principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* ».

« **inscription sur demande** » Une inscription sur demande au sens de la rubrique « *Ententes avec l'un des principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* ».

« **information prospective** » L'information prospective au sens de la rubrique « *Information prospective* ».

« **International Nutrient** » International Nutrient Technologies Limited.

« **Jamieson** » Jamieson au sens de la page de couverture du présent prospectus.

« **Laboratoires Jamieson** » Laboratoires Jamieson ltée.

« **LIR** » La *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et son règlement d'application.

« **loi de 1933** » La loi des États-Unis intitulée *Securities Act of 1933*, en sa version modifiée.

« **LVHS** » LVHS au sens de la rubrique « *Activité de la société — La stratégie de croissance de la société — Solide potentiel à la hausse — Occasions de croissance stimulées par les fusions et acquisitions* ».

« **marge du BAIIA ajusté** » La marge du BAIIA ajusté au sens de la rubrique « *Mesures non conformes aux IFRS* ».

« **membres de la haute direction visés** » Les membres de la haute direction visés de la société, plus amplement décrits à la rubrique « *Rémunération de la haute direction* ».

« **modifications de la composition du capital préalables à la clôture** » Les modifications de la composition du capital préalables à la clôture au sens de la rubrique « *Description du capital-actions — Modifications de la composition du capital préalables à la clôture* ».

« **NPN** » Un NPN au sens de la rubrique « *Questions d'ordre réglementaire — Règlement sur les produits de santé naturels* ».

« **option de surallocation** » L'option de surallocation au sens de la page de couverture du présent prospectus.

« **options** » Les options au sens de la rubrique « *Options d'achat d'actions* ».

« **PEB** » Un point d'exposition brut.

« **Pearl Meyer** » Pearl Meyer & Partners, LLC.

« **placement** » Le placement au sens de la page de couverture du présent prospectus.

« **placement de nouvelles actions** » Le placement de nouvelles actions au sens de la page couverture du présent prospectus.

« **placement secondaire** » Le placement secondaire au sens de la page couverture du présent prospectus.

« **plan incitatif à long terme** » Le plan incitatif à long terme au sens de la rubrique « *Rémunération de la haute direction — Risque lié à la rémunération* ».

« **politique de vote majoritaire** » La politique de vote majoritaire au sens de la rubrique « *Administrateurs et direction de la société — Politique de vote majoritaire* ».

« **preneurs fermes** » Collectivement, BMO Marchés des capitaux, RBC, CIBC, Scotia, Financière Banque Nationale Inc., Valeurs Mobilières TD Inc., Corporation Canaccord Genuity et Valeurs mobilières Cormark Inc.

« **prix d'achat de Body Plus et Sonoma** » Le prix d'achat de Body Plus et Sonoma au sens de la rubrique « *Contrats importants* ».

« **prix d'offre** » Le prix d'offre au sens de la page de couverture du présent prospectus.

« **produit net du placement de nouvelles actions** » Le produit net du placement de nouvelles actions au sens de la rubrique « *Emploi du produit* ».

« **propositions fiscales** » Les propositions fiscales au sens de la rubrique « *Admissibilité à des fins de placement* ».

« **R&D** » La recherche et développement au sens de la rubrique « *Activité de la société* ».

« **rapport de gestion** » Le rapport de gestion de la société.

« **RBC** » RBC Dominion valeurs mobilières Inc.

« **REEE** » Un régime enregistré d'épargne-études.

« **REEI** » Un régime enregistré d'épargne-invalidité.

« **REER** » Un régime enregistré d'épargne-retraite.

« **régimes de revenu différé** » Les CELI, REER, RPDB, FERR, REEE et REEI.

« **Règlement 41-101** » Le *Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives au prospectus*, en sa version modifiée, le cas échéant.

« **Règlement 52-110** » Le *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* des Autorités canadiennes en valeurs mobilières, en sa version modifiée, le cas échéant.

« **résultat net ajusté** » Le résultat net ajusté au sens de la rubrique « *Mesures non conformes aux IFRS* ».

« **RPA ajusté** » Le RPA ajusté au sens de la rubrique « *Mesures non conformes aux IFRS* ».

« **RPDB** » Un régime de participation différée aux bénéfices.

« **SEDAR** » Le Système de données, d'analyse et de recherche à l'adresse www.sedar.com.

« **Scotia** » Scotia Capitaux Inc.

« **société** » Jamieson Wellness Inc., au sens de la rubrique « *Sens de certaines mentions* ».

« **sommaire des modalités du 13 juin** » Le sommaire des modalités du 13 juin au sens de la rubrique « *Documents de commercialisation* ».

« **sommaire des modalités du 29 juin** » Le sommaire des modalités du 29 juin au sens de la rubrique « *Documents de commercialisation* ».

« **Sonoma** » Sonoma Nutraceuticals Inc.

« **TCAC** » Le taux de croissance annuel composé.

« **TGA** » Therapeutic Goods Administration.

« **titres à inscrire** » Les titres à inscrire au terme de la rubrique « *Ententes avec l'un des principaux actionnaires et actionnaires vendeurs* ».

« **TSX** » La TSX au sens de la page couverture du présent prospectus.

« **UAD** » Des unités d'actions différées.

« **UAS** » Les unités d'actions subalternes.

« **VMS** » Vitamines, minéraux et suppléments au sens de la page de couverture du présent prospectus.

TABLE DES MATIÈRES DES ÉTATS FINANCIERS

Jamieson Wellness Inc.

États financiers non audités pour les trimestres clos les 31 mars 2017 et 2016 . . . . . F-3
États de la situation financière intermédiaires consolidés résumés non audités au 31 mars 2017 et au 31 décembre 2016 . . . . . F-5
États du résultat et du résultat global intermédiaires consolidés résumés non audités pour les trimestres clos les 31 mars 2017 et 2016 . . . . . F-6
États des variations des capitaux propres (insuffisance) intermédiaires consolidés résumés non audités pour les trimestres clos les 31 mars 2017 et 2016 . . . . . F-7
Tableaux des flux de trésorerie intermédiaires consolidés résumés non audités pour les trimestres clos les 31 mars 2017 et 2016 . . . . . F-8
Notes des états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités F-9

États financiers audités pour les exercices clos les 31 décembre 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-20
Rapport des auditeurs indépendants daté du 29 juin 2017 . . . . . F-22
États de la situation financière consolidés aux 31 décembre 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-23
États du résultat et du résultat global consolidés pour les exercices clos les 31 décembre 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-24
États des variations des capitaux propres (insuffisance) consolidés pour les exercices clos les 31 décembre 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-25
Tableaux des flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos les 31 décembre 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-26
Notes des états financiers consolidés F-27

États financiers consolidés résumés pro forma non audités pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 . F-61
État du résultat et du résultat global consolidé résumé pro forma pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 . . . . . F-62
Notes de l'état du résultat et du résultat global consolidé résumé pro forma F-63

Body Plus Nutritional Products Inc.

États financiers intermédiaires résumés non audités pour les trimestres et les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016 . . . . . F-65
États de la situation financière intermédiaires résumés non audités au 31 janvier 2017 et au 31 juillet 2016 . . . . . F-67
États du résultat et du résultat global intermédiaires résumés non audités pour les trimestres et les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016 . . . . . F-68
États des variations des capitaux propres (insuffisance) intermédiaires résumés non audités pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016 . . . . . F-69
Tableaux des flux de trésorerie intermédiaires résumés non audités pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016 . . . . . F-70
Notes des états financiers intermédiaires résumés non audités F-71

Rapport de gestion pour le trimestre et le semestre clos le 31 janvier 2017 . . . . . F-76

États financiers audités pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-90
Rapport des auditeurs indépendants daté du 29 juin 2017 . . . . . F-92
États de la situation financière aux 31 juillet 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-94
États du résultat et du résultat global pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014 . . . . F-95
États des variations des capitaux propres (insuffisance) pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-96
Tableaux des flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-97
Notes des états financiers F-98

Rapport de gestion pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-113

Sonoma Nutraceuticals Inc.

États financiers intermédiaires résumés non audités pour les trimestres et les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016 . . . . . F-132
États de la situation financière intermédiaires résumés non audités au 31 janvier 2017 et au 31 juillet 2016 . . . . . F-134
États du résultat et du résultat global intermédiaires résumés non audités pour les trimestres et les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016 . . . . . F-135
États des variations des capitaux propres intermédiaires résumés non audités pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016 . . . . . F-136
Tableaux des flux de trésorerie intermédiaires résumés non audités pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016 . . . . . F-137
Notes des états financiers intermédiaires résumés non audités F-138

Rapport de gestion pour les trimestres et les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016 . . . . . F-143

États financiers audités pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-158
Rapport des auditeurs indépendants daté du 29 juin 2017 . . . . . F-160
États de la situation financière aux 31 juillet 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-162
États du résultat et du résultat global pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014 . . . . F-163
États des variations des capitaux propres pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014 . . F-164
Tableaux des flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-165
Notes des états financiers F-166

Rapport de gestion pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014 . . . . . F-182

JAMIESON WELLNESS INC.

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS RÉSUMÉS NON AUDITÉS
31 mars 2017 et 2016

Table des matières

	Page
États de la situation financière intermédiaires consolidés résumés non audités	F-5
États du résultat et du résultat global intermédiaires consolidés résumés non audités	F-6
États des variations des capitaux propres (insuffisance) intermédiaires consolidés résumés non audités	F-7
Tableaux des flux de trésorerie intermédiaires consolidés résumés non audités	F-8
Notes des états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités	F-9 – F-19

JAMIESON WELLNESS INC.

ÉTATS DE LA SITUATION FINANCIÈRE INTERMÉDIAIRES CONSOLIDÉS RÉSUMÉS NON AUDITÉS

En milliers de dollars canadiens

	Notes	31 mars 2017	31 décembre 2016
Actif			
Actifs courants			
Trésorerie		8 395	15 881
Débiteurs	**4**	58 483	52 888
Stocks	**5**	55 404	36 417
Charges payées d'avance et autres actifs courants		2 228	1 787
		124 510	**106 973**
Actifs non courants			
Immobilisations corporelles		44 726	43 901
Goodwill		126 455	94 653
Immobilisations incorporelles		206 674	157 888
Impôt différé		2 318	1 764
Total de l'actif		**504 683**	**405 179**
Passifs courants			
Actions privilégiées rachetables		214 627	197 901
Créditeurs et charges à payer		70 045	51 077
Impôts sur le résultat à payer		2 917	2 688
Dérivés	**11**	78	92
Tranche à court terme de la dette à long terme	**7**	9 750	—
		297 417	**251 758**
Passifs non courants			
Dette à long terme	**7**	212 681	152 777
Billet à l'intention de Jamieson Finco LP	**6**	109 291	107 255
Avantages postérieurs à l'emploi		3 917	3 797
Impôt différé		54 315	41 194
Total du passif		**677 621**	**556 781**
Capitaux propres (insuffisance)			
Capital social	**8**	400	400
Surplus d'apport		2 903	2 598
Déficit		(175 375)	(153 724)
Cumul des autres éléments du résultat global		(866)	(876)
Total des capitaux propres (insuffisance)		**(172 938)**	**(151 602)**
Total du passif et des capitaux propres (insuffisance)		**504 683**	**405 179**
Événements postérieurs à la date de clôture	**15**		

(voir les notes des états financiers intermédiaires consolidés résumés ci-jointes)

Approuvé au nom du conseil d'administration :

(signé) Richard Zannino
Administrateur

(signé) Joseph Scharfenberger
Administrateur

JAMIESON WELLNESS INC.

ÉTATS DU RÉSULTAT ET DU RÉSULTAT GLOBAL INTERMÉDIAIRES CONSOLIDÉS RÉSUMÉS NON AUDITÉS

En milliers de dollars canadiens, sauf les actions et les montants par action, pour les trimestres clos les 31 mars

	Notes	2017	2016
Produits des activités ordinaires	**12**	64 901	60 357
Coût des biens vendus		42 692	42 113
Frais de vente et charges administratives		13 441	13 048
Rémunération fondée sur des actions		746	1 233
Résultat d'exploitation		8 022	3 963
(Profit) perte de change		232	93
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes		2 499	609
Coûts liés à l'acquisition	**3**	1 857	—
Autres charges		1 934	8
Désactualisation des actions privilégiées	**8**	15 385	14 392
Intérêts et autres coûts de financement	**10**	8 312	5 787
Résultat avant impôt sur le résultat		(22 197)	(16 926)
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat		(546)	(346)
Résultat net		**(21 651)**	**(16 580)**
Variation nette des couvertures de flux de trésorerie pouvant être reclassées ultérieurement en résultat net	**11**	14	(4 001)
Impôt sur le résultat		(4)	1 040
Montant après impôt		10	(2 961)
Total des autres éléments du résultat global		**10**	**(2 961)**
Résultat global		**(21 641)**	**(19 541)**
Résultat par action attribuable aux porteurs d'actions ordinaires :	**13**		
Perte par action, de base		**(866,04)**	(663,20)
Perte par action, diluée		**(866,04)**	(663,20)
Nombre moyen pondéré d'actions	**13**		
De base		**25 000**	25 000
Dilué		**25 000**	25 000

(voir les notes des états financiers intermédiaires consolidés résumés ci-jointes)

JAMIESON WELLNESS INC.

ÉTATS DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES (INSUFFISANCE) INTERMÉDIAIRES CONSOLIDÉS RÉSUMÉS NON AUDITÉS

En milliers de dollars canadiens

	Capital social	Surplus d'apport	Déficit	Cumul des autres éléments du résultat global	Total des capitaux propres (insuffisance)
Au 31 décembre 2016	**400**	**2 598**	**(153 724)**	**(876)**	**(151 602)**
Résultat net de la période	—	—	(21 651)	—	(21 651)
Autres éléments du résultat global	—	—	—	10	10
Rémunération fondée sur des actions (note 6)	—	305	—	—	305
Au 31 mars 2017	**400**	**2 903**	**(175 375)**	**(866)**	**(172 938)**

	Capital social	Surplus d'apport	Déficit	Cumul des autres éléments du résultat global	Total des capitaux propres (insuffisance)
Au 31 décembre 2015	400	1 315	(128 558)	1 751	(125 092)
Résultat net de la période	—	—	(16 580)	—	(16 580)
Autres éléments du résultat global	—	—	—	(2 961)	(2 961)
Rémunération fondée sur des actions (note 6)	—	321	—	—	321
Au 31 mars 2016	400	1 636	(145 138)	(1 210)	(144 312)

(voir les notes des états financiers intermédiaires consolidés résumés ci-jointes)

JAMIESON WELLNESS INC.

TABLEAUX DES FLUX DE TRÉSORERIE INTERMÉDIAIRES CONSOLIDÉS RÉSUMÉS NON AUDITÉS

En milliers de dollars canadiens, pour les trimestres clos les 31 mars

	Notes	31 mars 2017	31 mars 2016
Flux de trésorerie liés aux :			
Activités d'exploitation			
Résultat net		(21 651)	(16 580)
Éléments sans effet de trésorerie			
Amortissement des immobilisations corporelles		1 271	1 220
Amortissement des immobilisations incorporelles		834	807
Amortissement des ajustements de juste valeur		565	—
Amortissement des frais de financement différés		3 320	243
Impôt différé		(1 011)	(1 446)
Intérêts courus	**6**	2 036	2 035
Rémunération fondée sur des actions		746	1 233
Contrepartie de l'ancien actionnaire reclassée comme charge de rémunération	**3**	1 476	—
Désactualisation des actions privilégiées	**8**	15 385	14 392
Dérivés		10	(2 960)
Autres		100	97
Variation nette des soldes sans effet de trésorerie du fonds de roulement		855	1 197
		3 936	**238**
Activités d'investissement			
Acquisition d'entreprises	**3**	(82 142)	—
Acquisition d'immobilisations corporelles, montant net		(704)	(892)
		(82 846)	**(892)**
Activités de financement			
Produit de la facilité de crédit renouvelable		42 750	1 000
Produit de la facilité de crédit à terme		29 314	—
Émission d'actions privilégiées rachetables	**8**	1 341	—
Charges financières	**7**	(5 801)	—
		67 604	**1 000**
Augmentation (diminution) de la trésorerie		**(11 306)**	**346**
Trésorerie au début de la période		**19 701**	**2 325**
Trésorerie à la fin de la période		**8 395**	**2 671**
Renseignements supplémentaires			
Impôt sur le résultat payé		2 573	65
Intérêts payés		5 173	3 586

(voir les notes des états financiers intermédiaires consolidés résumés ci-jointes)

1. SURVOL DE LA SOCIÉTÉ

1.1 Description des activités et des états financiers consolidés

Jamieson Intermediate Holdings Ltd. (« Jamieson » ou la « Société ») a été constituée en société le 24 janvier 2014. Le 31 janvier 2014, Intrepid Acquisition Corporation (« Intrepid ») a acquis la totalité des actions en circulation de Laboratoires Jamieson ltée. Le même jour, Intrepid et Laboratoires Jamieson ltée se sont regroupées, et la société issue du regroupement exerce ses activités sous la dénomisation Laboratoires Jamieson ltée (« LJL »).

La publication des états financiers intermédiaires consolidés résumés de Jamieson et de ses filiales pour le trimestre clos le 31 mars 2017 a été autorisée par le conseil d'administration de la Société le 29 juin 2017. Jamieson est une entreprise constituée en société en vertu de la *Business Corporations Act* de la Colombie-Britannique et est domiciliée au Canada. Son actionnaire majoritaire est Jamieson Intermediate Holdings S.à r.l. (« CCMP »). Le siège social de Jamieson est situé au 550 Burard Street, bureau 2900, Vancouver (C.-B.), V6C 0A3. Le 4 mai 2017, la Société a été renommée Jamieson Wellness Inc.

La Société possède des installations de fabrication situées à Windsor (Ontario) et à Toronto (Ontario) et se livre principalement à des activités d'élaboration, de vente, de commercialisation et de distribution de produits de santé de marque ou de marque privée destinés aux humains, notamment des vitamines et des suppléments nutritionnels à base de plantes ou de minéraux.

1.2 Filiales

Le tableau qui suit présente un sommaire des filiales de la Société. À moins d'indication contraire, les filiales figurant dans le tableau ont un capital social composé uniquement d'actions ordinaires, détenues directement ou indirectement par la Société. Les filiales ont été constituées en société au Canada et leur lieu d'affaires principal est situé au Canada.

Aux Entité	31 mars 2017 %	31 décembre 2016 %
Laboratoires Jamieson ltée	**100**	100
International Nutrient Technologies Limited	**100**	100
Body Plus Nutritional Products Inc.	**100**	—
Sonoma Nutraceuticals Inc.	**100**	—

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

Base d'établissement et déclaration de conformité

Les états financiers intermédiaires consolidés résumés non audités (les « états financiers intermédiaires ») ont été préparés conformément à l'IAS 34, *Information financière intermédiaire*. Ils ne comportent pas toute l'information exigée pour des états financiers annuels complets et doivent être lus avec les états financiers annuels pour l'exercice clos le 31 décembre 2016. Les états financiers intermédiaires ont été préparés selon les mêmes méthodes comptables que celles présentées dans les états financiers annuels pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 et aucune modification n'a été apportée aux principales méthodes comptables de la Société. Les états financiers intermédiaires sont libellés en dollars canadiens et toutes les valeurs sont arrondies au millier près (en milliers de dollars), sauf indication contraire.

3. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES

Le 31 janvier 2017, Jamieson a acquis la totalité des actions en circulation de Body Plus Nutritional Products Inc. (« Body Plus ») et de Sonoma Nutraceuticals Inc (« Sonoma »), et celles-ci sont devenues des filiales entièrement détenues par Jamieson.

La contrepartie pour l'acquisition a totalisé 91 000 $, plus des coûts d'acquisition de 2 646 $ qui ont été comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global consolidés de la Société pour le trimestre clos le 31 mars 2017, à l'exception de coûts d'acquisition d'environ 789 $ que la Société a comptabilisé au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016. Le prix d'acquisition a été financé par un montant en trésorerie de 82 142 $. Un montant supplémentaire de 1 358 $ a été réservé pour verser des primes de rétention à des employés importants de Body Plus et Sonoma, pourvu que ces derniers restent en poste au sein de la Société pendant 12 mois suivant la clôture de l'acquisition. Par ailleurs, conformément à un accord de services-conseils intervenu entre LJL et l'ancien propriétaire, si la prestation de services-conseils se poursuit pendant les 12 mois qui suivent la clôture de l'acquisition, LJL devra verser à l'ancien propriétaire un montant additionnel de 7 500 $. La rémunération différée de 8 858 $ comprenant les primes de rétention et le montant à payer aux termes de l'accord de services-conseils, conformément à IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*, eet a été comptabilisée comme une rémunération différée et la Société a comptabilisé un montant de 1 464 $ au poste « autres charges » des états du résultat et du résultat global intermédiaires consolidés résumés.

3. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES (suite)

Body Plus commercialise et distribue des produits de nutrition de première qualité pour les sportifs sous les marques Progressive, Precision et Iron Vegan. Sonoma fabrique et distribue des suppléments produits de nutrition pour les sportifs et offre la prestation de services de fabrication à façon.

Le tableau suivant présente la répartition provisoire du prix d'acquisition des actifs nets acquis à leur juste valeur :

	Body Plus et Sonoma $
Débiteurs	5 731
Stocks	13 909
Charges payées d'avance et autres actifs courants	291
Créditeurs et charges à payer	(4 203)
Immobilisations corporelles	1 491
Goodwill	31 802
Immobilisations incorporelles	49 500
Impôts sur le résultat à payer	(2 801)
Passifs d'impôt différé	(13 578)
Total de l'actif net acquis	**82 142**

La juste valeur des actifs acquis et des passifs repris est calculée d'après les estimations préliminaires et certaines hypothèses de la direction quant à la juste valeur de l'actif net acquis et des passifs repris, à l'exception des impôts différés, correspondant au montant total requis aux termes de l'IAS 12 et devant être finalisés dans l'année suivant l'acquisition.

La juste valeur des immobilisations incorporelles acquises comprend des marques de commerce pour 44 800 $ et des relations clients pour 4 700 $.

Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée sont amorties sur leur durée de vie économique et soumises à des tests de dépréciation chaque fois qu'il y a une indication que l'immobilisation incorporelle identifiable peut s'être dépréciée. La période d'amortissement et le mode d'amortissement pour une immobilisation incorporelle à durée d'utilité déterminée sont passés en revue au moins chaque date de clôture. On tient compte des variations de la durée d'utilité prévue ou du profil de consommation prévu des avantages économiques futurs intégrés dans l'immobilisation en modifiant la période d'amortissement, selon ce qui convient, et ces variations sont traitées comme des changements d'estimations comptables. La charge d'amortissement des immobilisations incorporelles est comptabilisée dans les états du résultat et du résultat global consolidés selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée des actifs, comme suit :

Relations clients	30 ans

La Société s'attend à ce que sa marque de commerce génère un avantage économique à perpétuité et, par conséquent, a désigné la marque de commerce comme étant une immobilisation incorporelle à durée d'utilité indéterminée.

Le goodwill provisoire représente les avantages économiques futurs attribuables aux autres actifs acquis dans le cadre de l'acquisition et qui ne sont pas identifiables individuellement ni comptabilisés séparément. Le goodwill provisoire découlant de l'acquisition de 31 802 $ est attribuable aux produits des activités ordinaires et aux flux de trésorerie futurs prévus, ainsi qu'à des synergies que la Société s'attend à réaliser en regroupant l'acquisition à ses activités d'exploitation. Le goodwill provisoire est réparti entre la juste valeur de la main-d'œuvre assemblée et la valeur résiduelle.

Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée, y compris les marques de commerce, sont soumises à un test de dépréciation tous les ans au 31 décembre et autrement au besoin si des événements qui surviennent indiquent que la valeur comptable nette pourrait ne pas être recouvrable.

4. CRÉDITEURS

Aux	31 mars 2017 $	31 décembre 2016 $
Comptes clients	**56 348**	52 279
Autres créditeurs	**2 940**	1 364
Provision pour créances douteuses	**(805)**	(755)
	58 483	52 888

La Société constitue une provision pour créances douteuses qui représente son estimation des montants non recouvrables selon des pertes précises estimées en fonction d'expositions particulières et d'une provision fondée sur l'expérience passée.

5. STOCKS

Aux	31 mars 2017 $	31 décembre 2016 $
Matières première et emballage	**22 328**	12 455
Produit en vrac et produits en cours de fabrication	**9 584**	8 086
Produits finis emballés	**26 235**	18 047
Provision pour stocks	**(2 743)**	(2 171)
	55 404	36 417

La provision pour stocks est estimée par la direction selon l'historique des ventes, le classement chronologique des stocks et leur échéance, les informations sur les points de vente et les ventes futures prévues et est comprise dans le coût des ventes. Les modifications ultérieures apportées à la provision sont comptabilisées dans le coût des biens vendus dans les états du résultat et du résultat global consolidés.

6. TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

Les soldes et les transactions entre la Société et ses filiales, qui sont des parties liées de la Société, ont été éliminés lors de la consolidation et ne sont pas présentés dans cette note.

Les montants à payer aux parties liées ou à recevoir de celles-ci sont comptabilisés au montant net à l'état de la situation financière intermédiaire consolidé résumé, comme suit :

i) Billet à l'intention de Jamieson Finco LP (« Finco »)

Le 30 janvier 2014, Finco a souscrit 150 000 actions ordinaires du capital-actions de la Société pour un produit de 83 501 $. Le 1er février 2014, la Société a racheté les actions ordinairees qu'elle avait émises à l'intention de Finco le 30 janvier 2014 contre un billet d'un montant en capital de 83 501 $. Le produit de la souscription a été utilisé par la Société pour financer une portion de son acquisition de LJL.

Le solde du billet au 31 mars 2017 était de 109 291 $ (107 255 $ en 2016), y compris des intérêts courus de 25 790 $ (23 754 $ en 2016). Le billet a une durée de sept ans et porte intérêt au taux de 9,75 %.

ii) Rémunération fondée sur des actions

La Société offre à ses employés un régime de rémunération fondée sur des actions, selon lequel certains employés reçoivent des options visant l'achat d'actions de la Société pourvu que soient remplies certaines conditions. Voir la note 9 pour plus d'information sur la rémunération fondée sur des actions. La charge comptabilisée pour les services rendus par les employés relativement au régime de rémunération fondée sur des actions pour le trimestre clos le 31 mars 2017 est de 305 $ (321 $ en 2016), et est classée à titre de surplus d'apport dans les états de la situation financière consolidés de la Société.

7. DETTE À LONG TERME

Aux	31 mars 2017 $	31 décembre 2016 $
Facilité de crédit renouvelable[i, ii]	**33 000**	—
Facilité de crédit à terme[i, iii]	**195 000**	155 936
Frais de financement différés	**(5 569)**	(3 159)
	222 431	152 777
Moins : tranche à court terme	**(9 750)**	—
	212 681	152 777

i) Le 31 janvier 2017, LJL a mis fin aux facilités de crédit qu'elle avait contractées avec CPPIB (voir ii)) et Wells Fargo (voir iii)), et a conclu une convention de prêt à terme et de facilité de crédit renouvelable avec un consortium de prêteurs. La convention prévoit une facilité de crédit à terme garantie de 195 000 $ et une facilité de crédit renouvelable de 75 000 $ (dont un crédit-relais de 10 000 $) (collectivement, les « facilités de crédit »). Dans le cadre de la conclusion de la facilité de crédit à terme et de la facilité de crédit renouvelable, des coûts de financement de respectivement 4 265 $ et 1 536 $ ont été engagés. De plus, la Société a passé en charges les frais de financement différés non amortis résiduels de 2 340 $ liés à la facilité de crédit conclue avec CPPIB et de 819 $ liés à la facilité de crédit conclue avec Wells Fargo.

Au 31 mars 2017, le taux d'intérêt moyen pondéré sur cette facilité était de 4,5 %.

Pour le trimestre clos le 31 mars 2017, LJL a remboursé un montant de 10 000 $ de la facilité de crédit renouvelable.

Les facilités de crédit sont garanties par une sûreté générale et de premier rang sur les actifs, y compris les immobilisations corporelles de LJL et de ses filiales, sous réserve des privilèges permis.

Selon les modalités des facilités de crédit, LJL et ses filiales sont assujetties à certaines clauses restrictives (notamment des clauses restrictives financières). LJL et ses filiales doivent maintenir un ratio de couverture des intérêts d'au moins 3,00:1,00 et un ratio de levier financier inférieur à ce qui suit :

Trimestre	Ratio
Ratio de levier financier	
Du 31 janvier 2017 jusqu'au trimestre se terminant au plus tard le 30 septembre 2017	5,45:1,00
Des trimestres se terminant à compter du 31 décembre 2017 jusqu'au trimestre se terminant le 30 septembre 2018	4,75:1,00
Des trimestres se terminant à compter du 31 décembre 2018	4,05:1,00

Nonobstant ce qui précède, le ratio de levier financier, sur une base consolidée, ne pourra en aucun temps être supérieur à 4,05:1,00 à compter du premier trimestre se terminant après la clôture du présent premier appel public à l'épargne.

Trimestre	
Ratio de couverture des intérêts	
D'au moins	3,00:1,00

LJL respectait toutes les clauses restrictives en date des présents états financiers intermédiaires.

ii) Le 31 janvier 2014, LJL a conclu une convention d'emprunt à terme de second rang avec CPPIB Credit Investments Inc. (« CPPIB »). La convention prévoyait une facilité de crédit à terme garantie de 150 000 $. Le 12 juin 2014, LJL a modifié la facilité à terme pour relever de 15 000 $ le montant des fonds engagés aux termes de cette dernière. La facilité devait venir à échéance le 31 janvier 2021, le montant impayé du capital étant remboursable en totalité à cette date.

Les emprunts aux termes de cette facilité portaient intérêt au taux des acceptations bancaires (« AB ») canadiennes plus une marge applicable de 7,14 %, sous réserve d'un taux plancher des acceptations bancaires de 1,25 %. Au 31 mars 2016, le taux d'intérêt moyen pondéré sur cette facilité était de 8,39 %.

Une partie de la facilité de crédit à terme devait être remboursée chaque année selon un pourcentage des flux de trésorerie excédentaires. Pour le trimestre clos le 31 mars 2016, LJL a remboursé un montant de néant.

La facilité à terme était garantie par une convention de garantie et une charge de second rang sur les actifs, y compris les immobilisations corporelles de LJL.

7. DETTE À LONG TERME (suite)

Le 31 janvier 2017, LJL a mis fin à son prêt à terme avec CPPIB et a conclu une convention de prêt à terme avec un consortium de prêteurs (voir la note 7. i)).

iii) Le 31 janvier 2014, LJL a conclu une convention de crédit avec Société de financement Wells Fargo Capital (« Wells Fargo »). La convention prévoyait une facilité de crédit renouvelable de 45 000 $. La facilité renouvelable devait venir à échéance le 31 janvier 2019, le montant en capital impayé étant remboursable en totalité à cette date. Au 31 décembre 2016, LJL n'avait emprunté aucun montant aux termes de la facilité de crédit renouvelable, de sorte que le plein montant de 45 000 $ restait disponible à des fins d'emprunt.

Les emprunts aux termes de cette facilité portaient intérêt au taux des AB canadiennes plus une marge applicable de 2,5 %, sous réserve d'un taux plancher des acceptations bancaires de 1,25 %. Au 31 mars 2016, le taux d'intérêt moyen pondéré sur cette facilité était de 3,9 %.

La facilité renouvelable était garantie par une sûreté de premier rang sur les actifs, y compris les immobilisations corporelles de LJL.

Aux termes des facilités de crédit à terme et renouvelables, LJL était assujettie à des clauses restrictives et devait maintenir un ratio de couverture inférieur à 6,2:1 au 31 décembre 2016. LJL respectait toutes les clauses restrictives de la convention de crédit au 31 décembre 2016.

Le 31 janvier 2017, LJL a mis fin à sa facilité de crédit renouvelable consentie par Wells Fargo et a conclu une facilité de crédit renouvelable avec un consortium de prêteurs (voir la note 7. i)).

8. CAPITAL SOCIAL ET ACTIONS PRIVILÉGIÉES RACHETABLES

	Actions ordinaires		**Actions privilégiées**	
	N^bre	**$**	**N^bre**	**$**
Au 31 décembre 2016	**25 000**	**400**	**1 024 235**	**197 901**
Émises au cours de la période	—	—	4 644	1 391
Rachetées au cours de la période	—	—	(346)	(50)
Désactualisation des actions privilégiées au cours de la période	—	—	—	15 385
Au 31 mars 2017	**25 000**	**400**	**1 028 533**	**214 627**

	Actions ordinaires		**Actions privilégiées**	
	N^bre	**$**	**N^bre**	**$**
Au 31 décembre 2015	25 000	400	1 024 553	167 467
Désactualisation des actions privilégiées au cours de la période	—	—	—	14 392
Au 31 mars 2016	25 000	400	1 024 553	181 859

Le capital social autorisé se compose d'un :

a) nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale;

b) nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A sans valeur nominale;

c) nombre illimité d'actions privilégiées convertibles et rachetables avec droit de vote versant un dividende annuel cumulatif à un taux de 4,5 %, lorsqu'un dividende est déclaré. Rachetables au gré du porteur et de la Société à un montant correspondant au plus élevé des montants suivants : a) le prix d'achat initial, plus tout dividende déclaré, mais non versé, et b) la valeur de conversion future (convertibles en actions ordinaires à raison de 1 pour 1), sous réserve d'un ajustement pour des dividendes déclarés et non versés). Les actionnaires ont convenu que, à la conversion, avant de recevoir les actions ordinaires, le porteur des actions privilégiées qui exerce son droit de conversion recevra un dividende cumulatif et un remboursement de capital correspondant au montant payé par l'investisseur pour les actions privilégiées, moins la valeur, au moment de l'émission des actions privilégiées, des actions ordinaires pouvant être émises au moment de la conversion de ces actions privilégiées (le « droit au remboursement de capital »). Cela exclut les options de rachat spéciales sur les actions émises à titre de rémunération différée. Après la fin de l'exercice, la Société a déposé une demande pour clarifier le droit au remboursement de capital (voir la note 15 pour plus de détails).

8. CAPITAL SOCIAL ET ACTIONS PRIVILÉGIÉES RACHETABLES (suite)

Les actions privilégiées rachetables, qui sont rachetables à vue au gré du porteur, sont classées comme des passifs financiers dans les états de la situation financière consolidés.

9. RÉMUNÉRATION FONDÉE SUR DES ACTIONS

Régime à l'intention des cadres supérieurs et des administrateurs

La Société offre un régime d'options d'achat d'actions aux cadres supérieurs et aux administrateurs de la Société et de ses filiales, qui vise l'achat d'actions ordinaires de catégorie A de Jamieson, un maximum de 122 454 de ces actions ayant été réservé pour émission au 31 mars 2017 (122 598 au 31 décembre 2016). Les options attribuées sont assorties d'un prix d'exercice équivalant ou supérieur à la juste valeur des actions visées par ces dernières.

Les droits des options fondées sur les années de service s'acquièrent à raison de 50 % au troisième et au quatrième anniversaire du début de la période d'acquisition des droits ou à raison de 100 % au moment de la vente de la Société. Les droits des options fondées sur le rendement s'acquièrent en fonction du passage du temps, alors que les droits rattachés à certaines autres options s'acquièrent en fonction de l'atteinte par l'actionnaire de CCMP de certaines cibles de rendement au moment de la disposition partielle ou totale de sa participation dans la Société. Les options viennent à échéance au plus tard au 10e anniversaire du début de la période d'acquisition des droits ou à la cessation d'emploi.

10. INTÉRÊTS ET AUTRES COÛTS DE FINANCEMENT

Pour les trimestres clos les	31 mars 2017 $	31 mars 2016 $
Intérêts sur la dette et les emprunts	**2 956**	3 163
Intérêts sur le billet à l'intention de Finco	**2 036**	2 035
Intérêts théoriques sur le montant à payer à l'actionnaire	**—**	346
Amortissement des frais de financement différés (note 7)	**3 320**	243
	8 312	5 787

11. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES

Instruments financiers

Évaluation de la juste valeur

Les contrats de change à terme évalués à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global sont désignés comme instruments de couverture de flux de trésorerie pour les achats et les ventes prévus en dollars américains et ont été classés au niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs. Les dérivés non désignés dans une relation de couverture formelle sont classés comme étant à la juste valeur par le biais du résultat net, et sont classés au niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs. Les profits et les pertes sur instruments financiers détenus à des fins de transaction comprennent des profits et des pertes réalisés et latents sur dérivés dont la désignation a été annulée ou qui ne faisaient pas par ailleurs partie d'une relation de couverture. Les justes valeurs et les montants notionnels des instruments financiers dérivés figurant ci-dessous sont aux :

	31 mars 2017			31 décembre 2016		
	Montant notionnel $ US	Juste valeur Actif $	Juste valeur Passif $	Montant notionnel $ US	Juste valeur Actif $	Juste valeur Passif $
Contrat de change à terme désigné comme instrument de couverture	**12 800**	**—**	**(78)**	24 000	—	(92)

Les modalités des contrats de change à terme correspondent aux modalités des transactions prévues hautement probables. Par conséquent, il n'y a pas d'inefficacité de couverture à comptabiliser dans les états du résultat et du résultat global consolidés.

Les justes valeurs des actifs et des passifs financiers classés comme prêts et créances et autres passifs financiers (exclusion faite de la dette à long terme et du billet à l'intention de Finco) se rapprochent de leur valeur comptable en raison de leur échéance à court terme et ont été classées dans le niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs.

La valeur comptable de la dette à long terme et du billet à l'intention de Finco au 31 mars 2017 et au 31 décembre 2016 se rapproche de leur juste valeur. La juste valeur de la dette à long terme de la Société a été estimée en fonction des flux de trésorerie futurs actualisés à

11. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES (suite)

partir des taux en vigueur pour des instruments financiers similaires soumis à des risques et échéances semblables. La juste valeur de la dette à long terme est considérée comme étant fondée sur des données de niveau 2.

Si une ou plusieurs des données importantes ne se fondent pas sur des données de marché observables, l'instrument est classé au niveau 3. Les actions privilégiées rachetables étaient les seuls instruments classés au niveau 3 parce que le passif n'était pas fondé sur des données observables. La juste valeur des actions privilégiées rachetables a été déterminée comme étant a) le prix d'achat initial plus tout dividende déclaré non versé, ou b) la valeur de conversion future, selon la plus élevée des deux montants, et a été calculée selon une approche marché à l'aide d'un multiple des douze derniers mois du BAIIA de 10,1 fois (10,1 fois au 31 décembre 2016).

Le tableau suivant montre la sensibilité à une fluctuation raisonnablement possible du multiple du BAIIA, toutes les autres variables demeurant constantes, du résultat net avant impôts de la Société (en raison des variations de la juste valeur du passif lié aux actions privilégiées).

	Pour les trimestres clos les 31 mars,	
	Variation du multiple du BAIIA	**Incidence sur le résultat net avant impôts $**
2017	**1x**	**49 452**
2016	1x	40 794

La Société a comptabilisé une charge de 15 385 $ dans l'état du résultat global consolidé relative à la variation de la juste valeur des actions privilégiées rachetables pour le trimestre clos le 31 mars 2017 (14 392 $ en 2016).

Il n'y a eu aucun transfert entre les niveaux de la hiérarchie pour le trimestre clos le 31 mars 2017 et l'exercice clos le 31 décembre 2016.

Objectifs et politiques en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers

La Société est exposée au risque de marché, au risque de crédit et au risque de liquidité. Les membres de la haute direction de la Société surveillent la gestion de ces risques. Les politiques de la Société en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers sont décrites ci-dessous.

Risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque qu'une contrepartie manque à ses obligations contractuelles et qu'il en résulte une perte pour la Société. La Société est exposée au risque de crédit lié à ses clients (principalement les créances clients) dans le cours normal des affaires. La Société a adopté comme politique de ne faire affaire qu'avec des contreparties solvables. Pour atténuer ce risque, la Société effectue des évaluations de crédit à intervalles réguliers et souscrit de l'assurance-crédit pour des clients internationaux, selon le cas, comme moyen d'atténuer le risque de perte financière découlant d'un défaut de paiement.

La Société est également exposée au risque de crédit de contrepartie lié à ses activités de financement, à l'assurance-crédit et aux dérivés de change. Après évaluation, la Société considère ces risques comme minimes.

Risque de marché

Risque de change

Le risque de change est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront en raison de la variation des taux de change. L'exposition de la Société au risque de fluctuations des taux de change est surtout liée aux transactions en dollars américains comme une partie des comptes fournisseurs, des créances clients et de la trésorerie.

La Société recourt aux contrats de change à terme pour gérer son exposition aux transactions en monnaie étrangère. Au 31 mars 2017, un montant de 24 672 $ (32 257 $ au 31 décembre 2016) de ventes et d'achats anticipés libellés en monnaie étrangère a été couvert au moyen de contrats de change à terme sous-jacents dont les montants devaient être réglés à diverses dates dans l'année précédant la date de l'état de la situation financière consolidé.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront sous l'effet de variations des taux d'intérêt du marché. L'exposition de la Société au risque de variations des taux d'intérêt du marché découle

11. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES (suite)

des obligations liées à la dette à long terme à taux fixes qui créent un risque de juste valeur des taux d'intérêt lié et des emprunts à taux variable qui créent un risque de flux de trésorerie des taux d'intérêt.

La Société gère son risque de taux d'intérêt au moyen d'un portefeuille équilibré de prêts et d'emprunts à taux fixe et à taux variable.

Toutes les autres variables demeurant constantes, la sensibilité à une variation raisonnablement possible des taux d'intérêt sur les emprunts à taux variable de la Société aurait l'incidence suivante sur le résultat avant impôt :

Aux	Augmentation/diminution des points de base +/−	Incidence sur le résultat avant impôt $
31 mars 2017	**100**	**463**
31 décembre 2016	100	920

Les variations des taux d'intérêt du marché ont pour effet de faire fluctuer la juste valeur de la dette à long terme à taux fixes, mais n'ont pas d'incidence sur le résultat net puisque la dette de la Société est comptabilisée au coût amorti et que la valeur comptable ne change pas sous l'effet de variations des taux d'intérêt.

Risque lié aux prix des produits de base

La Société est exposée au risque de prix lié aux achats de certains produits de base comme les matières premières. La Société peut conclure des contrats à prix fixe avec des fournisseurs pour atténuer le risque lié aux prix des produits de base. La Société ne court pas de risque de concentration important à l'égard de ses matières premières.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne puisse pas respecter ses obligations financières associées aux passifs financiers. La Société est exposée à ce risque à l'égard notamment des éléments suivants : actions privilégiées rachetables, créditeurs et charges à payer, diverses ententes de crédit à long terme, obligations en vertu de son régime d'avantages postérieurs à l'emploi et engagements au titre des contrats de location simple.

La Société gère son risque de liquidité par une surveillance continue de ses flux de trésorerie prévus et réels ainsi que par la gestion de sa structure de capital. La Société révise régulièrement ses sources de liquidités disponibles par rapport au calendrier de règlement des passifs pour gérer son risque de liquidité.

Les flux de trésorerie contractuels non actualisés liés au principal à payer au titre des passifs financiers, compte non tenu des actions privilégiées rachetables, à la date de l'état de la situation financière consolidé se présentaient comme suit :

Aux	31 mars 2017 $	31 décembre 2016 $
Montants à payer à plus de 12 mois	**331 458**	266 988
Montants à payer à moins de 12 mois	**79 795**	51 077
	411 253	318 065

La Société a subi des pertes d'exploitation et affiche un fonds de roulement négatif principalement en raison de l'émission d'actions privilégiées rachetables à l'intention de CCMP. La Société a reçu la confirmation que CCMP ne lui demanderait pas de racheter ses actions privilégiées rachetables au cours des 12 prochains mois.

Capital

La Société vise à maintenir une structure du capital rentable qui soutient sa stratégie de croissance à long terme et ses activités, et maximise la valeur pour l'actionnaire. La Société utilise habituellement un effet de levier financier dans sa structure du capital pour réduire le coût du capital. La Société a pour but de maintenir ses principaux ratios de crédit et l'effet de levier à des niveaux qui permettent d'obtenir continuellement des conditions de crédit dignes d'une société dont la solvabilité est de qualité supérieure. La Société évalue le profil de son crédit au moyen de diverses mesures, certaines non conformes aux IFRS, principalement la trésorerie, diminuée de la dette à long terme et de la dette bancaire (la « trésorerie (dette) nette ») sur le résultat avant les intérêts, l'impôt et l'amortissement, les frais de restructuration et les autres frais connexes, et la couverture des intérêts.

11. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES (suite)

En plus des titres d'emprunt de premier rang, des facilités de crédit et des capitaux propres, la Société utilise des contrats de location comme autre source de financement.

Depuis sa création, la Société n'a apporté aucun changement important à ses activités de gestion des risques.

12. INFORMATIONS SECTORIELLES

La Société a deux secteurs d'exploitation à présenter qui exercent leurs principales activités au Canada :

- Les activités principales du secteur Activité de marque sont la fabrication, la distribution et la commercialisation de produits de marque de santé naturels, y compris des vitamines, minéraux et suppléments.
- Les activités principales du secteur Activité de partenariats stratégiques sont la prestation de services de fabrication à façon à des sociétés et détaillants de produits de santé grand public à l'échelle internationale.

Le principal décideur opérationnel de la Société évalue périodiquement le rendement des secteurs en se basant sur le résultat d'exploitation avant ce qui suit, comme il est présenté à la direction interne.

Les produits et charges intersectoriels sont éliminés à la consolidation et inscrits dans la colonne « Éliminations ». Les produits intersectoriels résultent principalement des ventes du secteur Activité de partenariats stratégiques au secteur Activité de marque. Les prix de transfert entre les secteurs d'exploitation sont établis dans des conditions de pleine concurrence d'une manière similaire à celle utilisée pour des transactions avec des tiers.

	Pour le trimestre clos le 31 mars 2017			
	Activité de marque $	**Activité de partenariats stratégiques $**	**Éliminations $**	**Total $**
Produits des activités ordinaires	**52 920**	**20 565**	**(8 584)**	**64 901**
Résultat d'exploitation	**6 633**	**1 389**	**—**	**8 022**
Perte de change				**232**
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes				**2 499**
Coûts d'acquisition				**1 857**
Autres charges				**1 934**
Désactualisation des actions privilégiées				**15 385**
Intérêts et autres coûts de financement				**8 312**
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat				**(546)**
Perte nette				**(21 651)**

La rémunération fondée sur des actions est attribuée au secteur d'exploitation Activité de marque Jamieson.

	Pour le trimestre clos le 31 mars 2016			
	Activité de marque $	**Activité de partenariats stratégiques $**	**Éliminations $**	**Total $**
Produits des activités ordinaires	44 402	21 307	(5 352)	60 357
Résultat d'exploitation	2 930	1 033	—	3 963
Perte de change				93
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes				609
Autres charges				8
Désactualisation des actions privilégiées				14 392
Intérêts et autres coûts de financement				5 787
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat				(346)
Perte nette				(16 580)

12. INFORMATIONS SECTORIELLES (suite)

La rémunération fondée sur des actions est attribuée au secteur d'exploitation Activité de marque Jamieson.

Information géographique

Le résultat net réalisé à l'extérieur du Canada pour les trimestres clos les 31 mars 2017 et 2016 représente une partie négligeable du résultat net total.

Renseignements sur les clients importants

Le tableau suivant présente la proportion des produits attribués à chaque client important :

Trimestres clos les 31 mars	Produits 2017 $	Produits 2016 $
Client 1	**20,9 %**	20,6 %
Client 2	**10,3 %**	13,1 %
Client 3	**9,9 %**	10,0 %
	41,1 %	43,7 %

La concentration des produits des activités ordinaires démontre la nature consolidée du paysage de la vente au détail de produits de consommation courante au Canada. La direction estime que la perte de tout client, quelle que soit son importance, n'aurait pas d'incidence sur la viabilité de la Société. Aucune autre vente représentant plus de 10 % du total des ventes n'a été effectuée à un client.

13. RÉSULTAT PAR ACTION

Le résultat de base par action est calculé en divisant le résultat net attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Le résultat dilué par action est calculé en divisant le résultat net attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice, ajusté pour tenir compte de l'effet potentiellement dilutif des actions privilégiées et des options d'achat d'actions.

Le tableau qui suit présente le calcul du résultat de base et dilué par action (« RPA ») :

	2017			2016		
Trois mois clos les 31 mars	Résultat net	Nombre moyen pondéré d'actions	RPA $	Résultat net	Nombre moyen pondéré d'actions	RPA $
De base						
Activités poursuivies	**(21 651)**	**25 000**	**(866,04)**	(16 580)	25 000	(663,20)
Dilué						
Activités poursuivies	**(21 651)**	**25 000**	**(866,04)**	(16 580)	25 000	(663,20)

Le tableau ne tient pas compte de l'incidence d'environ 122 454 options d'achats d'actions (122 598 au 31 mars 2016) et de 1 028 533 actions privilégiées (1 024 553 au 31 mars 2016) qui sont antidilutives.

14. NORMES COMPTABLES FUTURES PUBLIÉES, MAIS NON ENCORE EN VIGUEUR

Les normes et interprétations qui ont été publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur, jusqu'à la date de publication des présents états financiers, sont présentées ci-dessous. La Société prévoit adopter ces normes lorsqu'elles entreront en vigueur.

IFRS 9 — Instruments financiers : classement et évaluation

En 2013, l'IASB a publié des modifications à l'IFRS 9, *Instruments financiers* (« IFRS 9 »), publiée en 2010, qui remplacera l'IAS 39. Le remplacement de l'IAS 39 est un projet en trois phases qui vise à améliorer et à simplifier la présentation des instruments financiers. L'IFRS 9 fournit des directives sur le classement et l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers, et introduit un nouveau

14. NORMES COMPTABLES FUTURES PUBLIÉES, MAIS NON ENCORE EN VIGUEUR (suite)

modèle de comptabilité de couverture et des informations à fournir correspondantes sur les activités de gestion des risques. L'IFRS 9 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. L'IFRS 9 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 15 — Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 — *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* (« IFRS 15 »), qui remplace l'IAS 18 — *Produits*, l'IAS 11 — *Contrats de construction* et diverses interprétations afférentes aux produits. L'IFRS 15 établit un nouveau modèle de comptabilisation des produits fondé sur le contrôle selon lequel les produits des activités ordinaires sont comptabilisés selon un montant qui reflète le montant de contrepartie auquel l'entité s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens ou des services promis au client. L'IFRS 15 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 16 — Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16 — *Contrats de location*, qui remplace l'IAS 17 — *Contrats de location*, et ses directives d'interprétation connexes. Cette nouvelle norme oblige les preneurs à comptabiliser au bilan la plupart des contrats de location selon un modèle unique, éliminant ainsi la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Toutefois, la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée et la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement demeure. La date d'entrée en vigueur de la norme a été fixée aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019, l'application anticipée étant autorisée si l'IFRS 15 a aussi été appliquée.

La Société évalue actuellement l'incidence de ces nouvelles normes, interprétations et modifications sur ses états financiers intermédiaires.

15. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DE CLÔTURE

Le 4 mai 2017, la Société a déposé une demande de modification à ses statuts pour se renommer « Jamieson Wellness Inc. ».

Le 8 juin 2017, la Cour suprême de la Colombie-Britannique (l'autorité régissant la Société) a accordé une ordonnance afin de modifier et de rectifier le libellé des statuts de la Société de façon à créer 22 catégories distinctes d'actions privilégiées. L'objectif de l'ordonnance était de préciser le droit au remboursement de capital conféré aux porteurs d'actions privilégiées et de faciliter le paiement d'un dividende cumulatif de 4,5 % lorsqu'un dividende est déclaré, avant la conversion des actions privilégiées en actions ordinaires. Il sera tenu compte des statuts modifiés dans la comptabilisation des actions privilégiées sur une base prospective.

La Société a l'intention de procéder à certaines modifications avant la fin du deuxième trimestre de 2017, qui devraient rendre les options en cours exerçables en actions ordinaires de la Société, plutôt qu'en actions ordinaires de catégorie A de la Société. Les modalités des actions ordinaires et des actions ordinaires de catégorie A de la Société sont identiques.

JAMIESON WELLNESS INC.

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
31 décembre 2016, 2015 et 2014

Table des matières

	Page
Rapport des auditeurs indépendants	F-22
États de la situation financière consolidés	F-23
États du résultat et du résultat global consolidés	F-24
États des variations des capitaux propres (insuffisance) consolidés	F-25
Tableaux des flux de trésorerie consolidés	F-26
Notes des états financiers consolidés	F-27 – F-60

RAPPORT DES AUDITEURS INDÉPENDANTS

Au conseil d'administration et aux actionnaires de
Jamieson Wellness Inc.

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés ci-joints de Jamieson Wellness Inc. qui comprennent les états de la situation financière consolidés aux 31 décembre 2016, 2015 et 2014, et les états du résultat et du résultat global consolidés, les états des variations des capitaux propres (insuffisance) consolidés et les tableaux des flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos les 31 décembre 2016, 2015 et 2014, ainsi qu'un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

Responsabilité de la direction pour les états financiers consolidés

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers consolidés conformément aux Normes internationales d'information financière, ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers consolidés exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Responsabilité des auditeurs

Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers consolidés, sur la base de nos audits. Nous avons effectué nos audits selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que nous nous conformions aux règles de déontologie et que nous planifiions et réalisions l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers consolidés. Le choix des procédures relève du jugement des auditeurs, et notamment de leur évaluation des risques que les états financiers consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, les auditeurs prennent en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers consolidés afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers consolidés.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus dans le cadre de nos audits sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

Opinion

À notre avis, les états financiers consolidés donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de Jamieson Wellness Inc. aux 31 décembre 2016, 2015 et 2014 ainsi que de sa performance financière et de ses flux de trésorerie pour les exercices clos à ces dates, conformément aux Normes internationales d'information financière.

Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Toronto, Canada
Le 29 juin 2017

Comptables professionnels agréés
Experts-comptables autorisés

JAMIESON WELLNESS INC.

ÉTATS DE LA SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉS

En milliers de dollars canadiens aux 31 décembre

	Notes	2016	2015	2014
Actif				
Actifs courants				
Trésorerie	**5**	15 881	2 325	6 850
Débiteurs	**6**	52 888	53 991	45 103
Stocks	**7**	36 417	40 842	42 503
Charges payées d'avance et autres actifs courants		1 787	931	784
Dérivés	**19**	—	3 200	319
Impôts à recouvrer		—	—	1 221
		106 973	**101 289**	**96 780**
Actifs non courants				
Immobilisations corporelles	**8**	43 901	43 551	42 718
Goodwill	**9**	94 653	94 653	94 653
Immobilisations incorporelles	**9, 10**	157 888	161 118	164 348
Impôt différé	**15**	1 764	3 256	5 007
Total de l'actif		**405 179**	**403 867**	**403 506**
Passifs courants				
Actions privilégiées rachetables	**16**	197 901	167 467	73 447
Créditeurs et charges à payer	**11**	51 077	51 484	45 202
Impôts sur le résultat à payer		2 688	61	50
Dérivés	**19**	92	—	—
Partie courante de la dette à long terme	**13**	—	13 358	10 100
		251 758	**232 370**	**128 799**
Passifs non courants				
Dette à long terme	**13**	152 777	151 810	172 207
Billet à l'intention de Jamieson Finco LP	**12**	107 255	99 105	90 963
Avantages postérieurs à l'emploi	**14**	3 797	3 140	2 947
Impôt différé	**15**	41 194	42 534	41 636
Total du passif		**556 781**	**528 959**	**436 552**
Capitaux propres (insuffisance)				
Capital social	**16**	400	400	400
Surplus d'apport	**17**	2 598	1 315	314
Déficit		(153 724)	(128 558)	(33 176)
Cumul des autres éléments du résultat global		(876)	1 751	(584)
Total des capitaux propres (insuffisance)		**(151 602)**	**(125 092)**	**(33 046)**
Total du passif et des capitaux propres (insuffisance)		**405 179**	**403 867**	**403 506**
Engagements et éventualités	**20**			
Événements postérieurs à la date de clôture	**24**			

(voir les notes des états financiers consolidés ci-jointes)

Approuvé au nom du conseil d'administration :

(signé) Richard Zannino
Administrateur

(signé) Joseph Scharfenberger
Administrateur

JAMIESON WELLNESS INC.

ÉTATS DU RÉSULTAT ET DU RÉSULTAT GLOBAL CONSOLIDÉS

En milliers de dollars canadiens, sauf les actions et les montants par action, pour les exercices clos les 31 décembre

	Notes	2016	2015	2014
Produits des activités ordinaires	**21**	248 331	230 865	193 218
Coût des biens vendus		167 519	152 966	141 565
Frais de vente et charges administratives		44 837	45 867	36 887
Rémunération fondée sur des actions	**17**	4 934	6 505	4 078
Résultat d'exploitation		31 041	25 527	10 688
(Profit) perte de change		(192)	(915)	35
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes	**11**	1 420	1 959	3 435
Variation de la valeur des dérivés	**19**	—	—	(853)
Coûts d'acquisition	**4**	789	—	7 649
Autres (produits) charges	**20**	(2 876)	634	(50)
Désactualisation des actions privilégiées	**16**	30 434	93 420	15 030
Intérêts et autres coûts de financement	**18**	22 926	23 867	21 804
Résultat avant impôt sur le résultat		(21 460)	(93 438)	(36 362)
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	**15**	3 706	1 944	(3 186)
Résultat net		**(25 166)**	**(95 382)**	**(33 176)**
Autres éléments du résultat global				
Perte actuarielle non reclassée en résultat net	**14**	(234)	(73)	(781)
Impôt sur le résultat		60	18	197
Montant après impôt		**(174)**	**(55)**	**(584)**
Variation nette des couvertures de flux de trésorerie pouvant être reclassées ultérieurement en résultat net	**19**	(3 292)	3 200	—
Impôt sur le résultat		839	(810)	—
Montant après impôt		(2 453)	2 390	—
Total des autres éléments du résultat global		**(2 627)**	**2 335**	**(584)**
Résultat global		**(27 793)**	**(93 047)**	**(33 760)**
Résultat par action attribuable aux porteurs d'actions ordinaires :	**22**			
Perte par action, de base		**(1 006,64)**	(3 815,28)	(2 317,56)
Perte par action, diluée		**(1 006,64)**	(3 815,28)	(2 317,56)
Nombre moyen pondéré d'actions	**22**			
De base		**25 000**	25 000	14 315
Dilué		**25 000**	25 000	14 315

(voir les notes des états financiers consolidés ci-jointes)

JAMIESON WELLNESS INC.

ÉTATS DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES (INSUFFISANCE) CONSOLIDÉS

En milliers de dollars canadiens

	Capital social	Surplus d'apport	Déficit	Cumul des autres éléments du résultat global	Total des capitaux propres (insuffisance)
Au 1er janvier 2014	—	—	—	—	—
Émission d'actions autodétenues	141 318	—	—	—	141 318
Rachat d'actions ordinaires	(83 500)	—	—	—	(83 500)
Échange d'actions ordinaires contre des actions privilégiées	(57 418)	—	—	—	(57 418)
Résultat net de l'exercice	—	—	(33 176)	—	(33 176)
Autres éléments du résultat global	—	—	—	(584)	(584)
Rémunération fondée sur des actions (note 17)	—	314	—	—	314
Au 31 décembre 2014	**400**	**314**	**(33 176)**	**(584)**	**(33 046)**
Résultat net de l'exercice	—	—	(95 382)	—	(95 382)
Autres éléments du résultat global	—	—	—	2 335	2 335
Rémunération fondée sur des actions (note 17)	—	1 001	—	—	1 001
Au 31 décembre 2015	**400**	**1 315**	**(128 558)**	**1 751**	**(125 092)**
Résultat net de l'exercice	—	—	(25 166)	—	(25 166)
Autres éléments du résultat global	—	—	—	(2 627)	(2 627)
Rémunération fondée sur des actions (note 17)	—	1 283	—	—	1 283
Au 31 décembre 2016	**400**	**2 598**	**(153 724)**	**(876)**	**(151 602)**

(voir les notes des états financiers consolidés ci-jointes)

JAMIESON WELLNESS INC.

TABLEAUX DES FLUX DE TRÉSORERIE CONSOLIDÉS

En milliers de dollars canadiens, pour les exercices clos les 31 décembre

	Notes	2016	2015	2014
Flux de trésorerie liés aux :				
Activités d'exploitation				
Résultat net		(25 166)	(95 382)	(33 176)
Éléments sans effet sur la trésorerie				
Amortissement des immobilisations corporelles		4 316	4 030	3 650
Amortissement des immobilisations incorporelles		3 230	3 230	2 861
Amortissement des ajustements de juste valeur		—	1 019	9 126
Amortissement des frais de financement différés		967	967	887
Impôt différé		1 052	1 857	(4 186)
Intérêts courus	**12**	8 150	8 142	7 462
Rémunération fondée sur des actions		4 934	6 505	4 078
Profit sur le règlement d'une contrepartie d'acquisition différée	**20**	(2 866)	—	—
Perte à la vente d'immobilisations corporelles		44	7	101
Profit net sur le règlement du régime à prestations définies		—	—	(386)
Désactualisation des actions privilégiées	**16**	30 434	93 420	15 030
Charge au titre des avantages postérieurs à l'emploi	**14**	423	120	(1 712)
Variation nette des soldes sans effet de trésorerie du fonds de roulement		3 491	(5 906)	6 112
		29 009	**18 009**	**9 847**
Activités d'investissement				
Acquisitions d'entreprises	**4**	—	—	(322 813)
Acquisition d'immobilisations corporelles, montant net		(4 710)	(4 870)	(1 947)
		(4 710)	**(4 870)**	**(324 760)**
Activités de financement				
Produit (remboursement) de la facilité de crédit renouvelable		—	(13 000)	11 025
Produit (remboursement) de la facilité de crédit à terme		(5 743)	(3 321)	165 000
Émission d'actions privilégiées rachetables	**16**	—	600	1 000
Émission d'actions ordinaires	**16**	—	—	141 318
Charges financières différées		—	—	(5 980)
(Paiement à) avance de l'ancien actionnaire de LJL	**20**	(5 000)	(1 943)	9 400
		(10 743)	**(17 664)**	**321 763**
Augmentation (diminution) de la trésorerie		**13 556**	**(4 525)**	**6 850**
Trésorerie au début de l'exercice		**2 325**	**6 850**	**—**
Trésorerie à la fin de l'exercice		**15 881**	**2 325**	**6 850**
Renseignements supplémentaires				
Impôt sur le résultat (recouvré) payé		59	(1 138)	1 553
Intérêts payés		13 845	14 743	9 172

(voir les notes des états financiers consolidés ci-jointes)

JAMIESON WELLNESS INC.
NOTES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
31 décembre 2016, 2015 et 2014

1. SURVOL DE LA SOCIÉTÉ

1.1 Description des activités et des états financiers consolidés

Jamieson Intermediate Holdings Ltd. (« Jamieson » ou la « Société ») a été constituée en société le 24 janvier 2014. Le 31 janvier 2014, Intrepid Acquisition Corporation (« Intrepid ») a acquis la totalité des actions en circulation de Laboratoires Jamieson ltée. Le même jour, Intrepid et Laboratoires Jamieson ltée se sont regroupées, et la société issue du regroupement exerce ses activités sous la dénomination Laboratoires Jamieson ltée (« LJL »). Se reporter à la note 4 pour plus de détails.

La publication des états financiers consolidés de Jamieson et de ses filiales pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 a été autorisée par le conseil d'administration de la Société le 29 juin 2017. Jamieson est une entreprise constituée en société en vertu de la *Business Corporations Act* de la Colombie-Britannique et est domiciliée au Canada. Son actionnaire majoritaire est Jamieson Intermediate Holdings S.à r.l. (« CCMP »). Le siège social de Jamieson est situé au 550 Burard Street, bureau 2900, Vancouver (C.-B.), V6C 0A3. Après la fin de l'exercice, la Société a été renommée Jamieson Wellness Inc.

La Société possède des installations de fabrication situées à Windsor, en Ontario, et se livre principalement à des activités d'élaboration, de vente, de commercialisation et de distribution de produits de santé de marque ou de marque de distribution destinés aux humains, notamment des vitamines et des suppléments nutritionnels à base de plantes ou de minéraux.

1.2 Filiales

Le tableau qui suit présente un sommaire des filiales de la Société. À moins d'indication contraire, les filiales figurant dans le tableau ont un capital social composé uniquement d'actions ordinaires, détenues directement ou indirectement par la Société. Les filiales ont été constituées en société au Canada et leur lieu d'affaires principal est situé au Canada. En 2015, Windsor Research Laboratories a été regroupé avec LJL.

Aux 31 décembre Entité	2016 %	2015 %	2014 %
Laboratoires Jamieson ltée	**100**	100	100
International Nutrient Technologies Limited	**100**	100	100
Windsor Research Laboratories Inc.	**—**	—	100

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

2.1 Mode de préparation et déclaration de conformité

Les états financiers consolidés de la Société ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »).

Les états financiers consolidés ont été préparés selon la base du coût historique, sauf en ce qui concerne certains instruments financiers dérivés et certains passifs liés à la rémunération fondée sur des actions et aux régimes à prestations définies qui ont été évalués à la juste valeur. Les états financiers consolidés sont présentés en dollars canadiens et tous les montants sont arrondis au millier de dollars le plus proche, à moins d'indication contraire.

2.2 Périmètre de consolidation

La Société contrôle une entité émettrice lorsqu'elle est exposée ou qu'elle a droit à des rendements variables en raison de ses liens avec l'entité émettrice et qu'elle a la capacité d'influer sur ces rendements du fait du pouvoir qu'elle détient sur celle-ci. Plus précisément, la Société contrôle une entité émettrice si, et seulement si, la Société :

- détient le pouvoir sur l'entité émettrice (c.-à-d. qu'elle a des droits effectifs qui lui confèrent la capacité actuelle de diriger les activités pertinentes de l'entité émettrice);
- est exposée ou a droit à des rendements variables en raison de ses liens avec l'entité émettrice;
- a la capacité d'user de son pouvoir pour influer sur les rendements de l'entité émettrice.

On suppose généralement qu'une majorité des droits de vote confère le contrôle. Pour appuyer cette supposition, et lorsque la Société détient moins que la majorité des droits de vote ou des droits semblables dans une entité émettrice, la Société tient compte de tous les faits et circonstances pertinents dans son évaluation pour déterminer si elle a un pouvoir sur une entité émettrice, notamment :

- les accords contractuels avec d'autres détenteurs de droits de vote de l'entité émettrice;

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

- des droits découlant d'autres accords contractuels;
- les droits de vote et les droits de vote potentiels de la Société.

La Société doit réévaluer si elle contrôle l'entité émettrice lorsque les faits et circonstances indiquent qu'un ou plusieurs des trois éléments de contrôle ont changé. La Société doit consolider une filiale à compter de la date à laquelle elle en obtient le contrôle et cesser de la consolider lorsqu'elle en perd le contrôle. Les actifs, les passifs, les produits des activités ordinaires et les charges d'une filiale acquise ou cédée au cours de l'exercice sont inclus dans les états financiers consolidés à compter de la date à laquelle la Société obtient le contrôle de la filiale jusqu'à la date à laquelle la Société en perd le contrôle.

Les transactions et les soldes entre la Société et ses entités consolidées ont été éliminés au moment de la consolidation.

2.3 Sommaire des principales méthodes comptables

La Société a appliqué les principales méthodes comptables énoncées ci-dessous pour la préparation de ses états financiers consolidés :

2.3.1 Regroupements d'entreprises et goodwill

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. Le coût d'une acquisition est évalué comme étant le total de la contrepartie transférée, évaluée à la juste valeur à la date d'acquisition, et du montant de toute participation ne donnant pas le contrôle dans la société acquise. Les coûts d'acquisition sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés et inclus dans les états du résultat et du résultat global consolidés.

Lorsque la Société acquiert une entreprise, elle évalue les actifs financiers acquis et les passifs financiers repris afin de les classer et de les désigner adéquatement conformément aux conditions contractuelles, au contexte économique et aux conditions pertinentes à la date d'acquisition.

Toute contrepartie éventuelle devant être transférée par l'acquéreur sera comptabilisée à la juste valeur à la date d'acquisition. Toute contrepartie éventuelle (sauf lorsqu'elle est classée dans les capitaux propres) est par la suite réévaluée à la juste valeur à la fin de chaque période, et les variations de la juste valeur sont comptabilisées en résultat net. Une contrepartie éventuelle qui est classée dans les capitaux propres ne sera pas réévaluée, et son règlement ultérieur sera comptabilisé dans les capitaux propres.

Le goodwill est évalué initialement au coût, celui-ci correspondant à l'excédent du total de la contrepartie transférée et du montant comptabilisé pour la participation ne donnant pas le contrôle et toute participation antérieure, sur le montant net des actifs acquis et des passifs repris identifiables. Si la juste valeur de l'actif net acquis est supérieure au total de la contrepartie transférée, la Société procède à une nouvelle évaluation pour déterminer si elle a correctement identifié tous les actifs acquis et tous les passifs repris, ainsi qu'à un examen des procédures utilisées pour évaluer les montants à comptabiliser à la date d'acquisition. Si le résultat de la réévaluation est encore un excédent de la juste valeur de l'actif net acquis sur le total de la contrepartie transférée, alors le profit est comptabilisé en résultat net.

Après sa comptabilisation initiale, le goodwill est évalué au coût diminué du cumul des pertes de valeur. Pour les besoins des tests de dépréciation, à compter de la date d'acquisition, le goodwill acquis dans un regroupement d'entreprises doit être affecté à chacune des unités génératrices de trésorerie (« UGT ») de la Société ou à chacun des groupes d'UGT qui devraient bénéficier du regroupement d'entreprises, que d'autres actifs ou passifs de l'entreprise acquise soient ou non affectés à ces unités.

Lorsque le goodwill est affecté à une UGT (ou à un groupe d'UGT) et qu'une partie des activités de cette unité est cédée, le goodwill se rapportant à cette partie est inclus dans la valeur comptable des activités au moment de déterminer le profit ou la perte découlant de la cession. Le goodwill cédé dans de telles circonstances est évalué en fonction des valeurs relatives de l'entreprise cédée et de la partie de l'UGT conservée.

2.3.2 Classement comme courant et non courant

La Société présente ses actifs et passifs dans l'état de la situation financière selon leur classement comme courants ou non courants. Les actifs courants sont ceux :

- que l'on s'attend à réaliser ou qui sont destinés à être vendus ou consommés pendant le cycle d'exploitation normal;
- qui sont détenus essentiellement à des fins de transaction;
- que l'on s'attend à réaliser dans les douze mois suivant la date de clôture; ou

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

- qui se composent de trésorerie ou d'équivalents de trésorerie, sauf s'ils ne peuvent être échangés ou utilisés pour régler un passif pendant au moins douze mois après la période de présentation de l'information financière.

Tous les autres actifs sont classés comme non courants.

Les passifs courants sont ceux :

- que l'on s'attend à régler pendant le cycle d'exploitation normal;
- qui sont détenus essentiellement à des fins de transaction;
- que l'on s'attend à régler dans les douze mois suivant la date de clôture; ou
- pour lesquels l'entité ne dispose pas d'un droit inconditionnel de différer le règlement pour au moins douze mois après la date de clôture.

Tous les autres passifs sont classés comme non courants.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont classés comme actifs et passifs non courants.

2.3.3 Évaluation de la juste valeur

La Société évalue les instruments financiers, comme les dérivés, à la juste valeur à chaque date de clôture. Les informations à fournir sur la juste valeur pour les instruments financiers et les actifs non financiers évalués à la juste valeur ou pour lesquels la juste valeur est présentée sont résumées dans les notes suivantes :

- Informations sur les méthodes comptables — note 2.3.3
- Informations sur les méthodes d'évaluation et les principales estimations et hypothèses — notes 3, 9 et 16
- Informations quantitatives sur la hiérarchie des justes valeurs — note 19
- Instruments financiers (y compris ceux comptabilisés au coût amorti) — notes 13 et 19

La juste valeur est le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction normale entre des intervenants du marché à la date d'évaluation. L'évaluation d'une juste valeur suppose que la transaction pour la vente de l'actif ou le transfert du passif a lieu :

- soit sur le marché principal pour l'actif ou le passif; ou
- soit, en l'absence de marché principal, sur le marché le plus avantageux pour l'actif ou le passif.

La juste valeur s'entend du prix auquel un actif ou un passif pourrait être échangé dans une transaction courante entre des parties compétentes agissant en toute liberté, autrement que dans le cadre d'une vente forcée ou d'une liquidation. La juste valeur des instruments qui sont cotés sur des marchés actifs est établie d'après les prix cotés. La Société utilise des techniques d'évaluation pour établir la juste valeur des instruments lorsque les prix cotés sur des marchés actifs ne sont pas disponibles. Par conséquent, les paramètres utilisés dans le cadre des techniques d'évaluation s'appuient, le cas échéant, sur des données observables tirées des prix d'instruments pertinents qui sont négociés sur un marché actif. Ces techniques nécessitent un certain degré d'estimation et de jugement de la part de la direction, degré qui dépend de la facilité avec laquelle le contexte ou le marché permet d'établir le prix de l'instrument ainsi que de la complexité de l'instrument.

La Société classe ses évaluations à la juste valeur selon une hiérarchie à trois niveaux. La hiérarchie accorde un ordre de priorité aux données utilisées dans les techniques d'évaluation de la Société. Un niveau est attribué à chaque évaluation à la juste valeur en fonction des données de plus bas niveau ayant une importance pour l'évaluation de la juste valeur dans son ensemble.

Les trois niveaux de la hiérarchie de la juste valeur sont définis comme suit :

Niveau 1 — Les cours non ajustés à la date de l'évaluation sur des marchés actifs pour des actifs ou passifs identiques.

Niveau 2 — Les données observables autres que les cours visés au niveau 1, comme les cours sur des marchés actifs pour des actifs ou des passifs similaires; les cours sur des marchés qui ne sont pas actifs pour des actifs ou des passifs identiques ou similaires; ou d'autres données qui sont observables ou qui peuvent être corroborées par des données observables sur le marché.

Niveau 3 — Des données non observables importantes soutenues par des marchés inactifs ou peu actifs.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

Selon la hiérarchie des justes valeurs, une entité utilise un maximum de données observables et un minimum de données non observables pour établir la juste valeur.

Pour les actifs et les passifs qui sont comptabilisés dans les états financiers sur une base récurrente, la Société doit déterminer si des transferts entre les niveaux de la hiérarchie ont eu lieu en réévaluant son classement (selon la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante pour la juste valeur prise dans son ensemble) à la fin de chaque période.

Aux fins de la présentation de l'information sur la juste valeur, la Société a déterminé des catégories d'actifs et de passifs en se fondant sur la nature de l'actif ou du passif, ses caractéristiques et les risques y afférents ainsi que sur le niveau auquel sa juste valeur est classée dans la hiérarchie, tel qu'il est susmentionné.

2.3.4 Comptabilisation des produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires de la Société sont tirés en majeure partie de la vente de produits de marque Jamieson à des distributeurs, au détail et à des clients-grossistes, ainsi que de la prestation de services de fabrication en sous-traitance et de la vente de produits à des partenaires stratégiques. La Société comptabilise les produits des activités ordinaires à la vente de produits à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, déduction faite des montants estimatifs des retours et des incitatifs de vente offerts aux clients, en excluant les taxes et les droits. Les produits des activités ordinaires sont comptabilisés lorsque le client a pris possession du produit, que le droit de propriété a été transféré, que les risques et les avantages inhérents à la propriété ont été transférés au client, que le recouvrement de la contrepartie est probable, que la prestation des services de la Société est achevée et qu'il n'y a plus de participation continue nécessaire de la part de la Société à l'égard du produit vendu. Les produits des activités ordinaires sont comptabilisés dans la mesure où il est probable que la Société tire des avantages économiques et que les produits peuvent être évalués de manière fiable, sans égard au moment du paiement. La valeur des incitatifs de vente offerts aux clients est estimée selon les tendances historiques et est portée en réduction des produits des activités ordinaires au moment de la vente. Les incitatifs de vente comprennent les rabais et promotions à l'intention des clients de la Société. Les rabais sont fondés sur l'atteinte de volumes définis ou de la croissance des volumes et autres activités de promotion convenues. Dans les périodes suivantes, la Société fait le suivi du respect par les clients de leurs obligations prévues par les programmes d'incitatifs de vente et apporte des ajustements aux produits des activités ordinaires et aux incitatifs de vente, au besoin.

Une partie des produits des activités ordinaires de la Société qui sont tirés de la prestation de services de fabrication à façon à des clients du secteur Activité de partenariats stratégiques le sont aux termes d'une convention d'exploitation à façon où les matières premières ou les ingrédients sont fournis par le client. Les produits des activités ordinaires sont comptabilisés déduction faite du coût des matières premières ou des ingrédients fournis par le client.

Une provision pour retours de produits et modalités de vente est comptabilisée au moment de la vente du produit et portée en réduction des produits des activités ordinaires.

2.3.5 Monnaies étrangères

Les états financiers consolidés de la Société sont présentés en dollars canadiens. Pour chaque entité, la Société détermine la monnaie fonctionnelle, et les éléments figurant dans les états financiers de l'entité sont évalués selon cette monnaie fonctionnelle. La monnaie fonctionnelle de toutes les filiales est le dollar canadien.

Transactions et soldes

Les transactions en monnaies étrangères sont initialement comptabilisées par les entités aux taux de change au comptant de leur monnaie fonctionnelle respective à la date à laquelle la transaction répond pour la première fois aux conditions de comptabilisation.

- Les actifs et les passifs monétaires libellés en monnaies étrangères sont reconvertis au taux de change au comptant de la monnaie fonctionnelle en vigueur à la date de clôture.
- Les éléments non monétaires en monnaies étrangères qui sont évalués au coût historique doivent être convertis au taux de change à la date de la transaction.
- Les produits et les charges sont convertis au taux de change moyen de la période.

Les écarts de change résultant du règlement ou de la conversion d'éléments monétaires sont comptabilisés en résultat net.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

2.3.6 Impôt

Impôt sur le résultat exigible

Les actifs et les passifs d'impôt exigible pour la période considérée sont évalués au montant qui devrait être reçu des autorités fiscales ou payé à celles-ci. Les taux d'imposition et la législation fiscale utilisés pour calculer le montant sont ceux qui sont adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture dans les pays où la Société exerce ses activités et génère un résultat imposable.

L'impôt sur le résultat exigible lié aux éléments comptabilisés directement dans les capitaux propres est comptabilisé dans les capitaux propres plutôt que dans l'état du résultat et du résultat global consolidé. La direction passe périodiquement en revue les positions prises dans les déclarations fiscales relativement aux situations pour lesquelles les réglementations fiscales applicables sont soumises à l'interprétation, et constitue des provisions, le cas échéant.

Impôt différé

L'impôt différé est calculé selon la méthode de report d'après les différences temporaires entre la base fiscale des actifs et des passifs et leur valeur comptable aux fins de l'information financière à la date de clôture.

Un impôt différé n'est pas comptabilisé pour :

- un passif d'impôt différé découlant de la comptabilisation initiale d'un goodwill;
- un actif ou un passif d'impôt différé découlant de la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction qui n'est pas un regroupement d'entreprises et qui, au moment de la transaction, n'affecte ni le bénéfice comptabilisé ni le bénéfice imposable (ou la perte fiscale); et
- des différences temporaires liées à des participations dans des filiales, dans la mesure où la Société peut contrôler la date à laquelle les différences temporaires se résorberont et qu'il est probable que ces différences ne se résorberont pas dans un avenir prévisible.

Des actifs d'impôt différé sont comptabilisés au titre du report en avant de pertes fiscales inutilisées et de différences temporaires déductibles dans la mesure où il est probable que la Société disposera de bénéfices imposables auxquels les imputer. À chaque période, les actifs d'impôt différé qui n'ont pas été comptabilisés jusque-là sont réévalués dans le but de déterminer s'il est devenu probable qu'un bénéfice imposable futur permettra de recouvrer l'actif d'impôt différé.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont évalués aux taux d'imposition qui devraient être appliqués durant l'exercice pendant lequel l'actif est réalisé ou le passif est réglé, d'après les taux d'imposition (et les lois fiscales) qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

Les impôts exigibles et les impôts différés liés à des éléments comptabilisés directement dans les autres éléments du résultat global ou dans les capitaux propres sont aussi comptabilisés directement dans les autres éléments du résultat global ou dans les capitaux propres, respectivement.

Les avantages fiscaux acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, mais qui ne satisfont pas aux critères de comptabilisation distincte à la date du regroupement, sont comptabilisés ultérieurement si les informations relatives aux faits et circonstances changent. Soit l'ajustement est traité comme un ajustement du goodwill (dans la mesure où il n'excède pas le goodwill) s'il survient au cours de la période d'évaluation, soit il est comptabilisé en résultat net.

Taxe de vente

Les produits des activités ordinaires, les charges et les actifs sont comptabilisés déduction faite de la taxe de vente sauf :

- si la taxe de vente sur l'achat d'un actif ou de services n'est pas recouvrable auprès de l'administration fiscale, auquel cas la taxe de vente est comptabilisée dans le coût d'acquisition de l'actif ou comme une partie d'un élément de charge, selon le cas;
- si le montant présenté des créances clients et des dettes fournisseurs comprend la taxe de vente. Le montant net de la taxe de vente à recouvrer de l'administration fiscale, ou à payer à celle-ci, est comptabilisé à l'état de la situation financière dans les débiteurs ou les créditeurs.

2.3.7 Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles, sauf les terrains, sont présentées au coût diminué du cumul des amortissements et, le cas échéant, du montant net du cumul des pertes de valeur. Les terrains sont présentés au coût et ne sont pas amortis. Les actifs en cours de

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

construction sont inscrits à l'actif pendant la construction et l'amortissement commence quand l'actif est prêt à être utilisé. Les coûts de réparation et d'entretien sont comptabilisés en résultat net lorsqu'ils sont engagés.

L'amortissement est calculé selon le mode linéaire, en tenant compte des valeurs résiduelles, sur la durée d'utilité estimée des actifs, comme suit :

Terrains	Non amortis
Bâtiments	20 ans
Matériel et outillage	De 4 à 10 ans
Mobilier et agencements	4 ans
Matériel informatique et logiciels	3 ans
Outils et matrices	1 an

Lorsque des pièces d'une immobilisation corporelle ont des durées d'utilité différentes, elles sont comptabilisées comme des composantes séparées de l'immobilisation corporelle. Tout profit ou toute perte découlant de la décomptabilisation de l'actif (soit la différence entre le produit net tiré de la sortie et la valeur comptable de l'actif) est inclus dans l'état du résultat et du résultat global consolidé au moment de la décomptabilisation de l'actif.

Les valeurs résiduelles, les durées d'utilité et les méthodes d'amortissement des immobilisations corporelles sont passées en revue chaque année et ajustées de manière prospective, au besoin.

2.3.8 Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles résultent de regroupements d'entreprises et sont évaluées lors de la comptabilisation initiale à leur juste valeur à la date de l'acquisition. Après leur comptabilisation initiale, les immobilisations incorporelles sont présentées au coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur.

Au moment de comptabiliser une immobilisation incorporelle, la Société détermine si l'actif a une durée d'utilité déterminée ou indéterminée. Pour ce faire, la Société tient compte de l'utilisation prévue, de l'échéance des accords, de la nature de l'actif et du fait que la valeur de l'actif diminue au non au fil du temps.

Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée sont amorties sur leur durée de vie économique et soumises à des tests de dépréciation chaque fois qu'il y a une indication que l'immobilisation incorporelle identifiable peut s'être dépréciée. La période d'amortissement et le mode d'amortissement pour une immobilisation incorporelle à durée d'utilité déterminée sont passés en revue au moins chaque date de clôture. On tient compte des variations de la durée d'utilité prévue ou du profil de consommation prévu des avantages économiques futurs intégrés dans l'immobilisation en modifiant la période d'amortissement, selon ce qui convient, et ces variations sont traitées comme des changements d'estimations comptables. La charge d'amortissement des immobilisations incorporelles est comptabilisée dans les états du résultat et du résultat global consolidés selon le mode linéaire sur la durée d'utilité estimée des actifs, comme suit :

Relations clients	30 ans

La Société s'attend à ce que sa marque de commerce génère un avantage économique à perpétuité et, par conséquent, a désigné la marque de commerce comme étant une immobilisation incorporelle à durée d'utilité indéterminée.

Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée, y compris les marques de commerce, sont soumises à un test de dépréciation tous les ans au 31 décembre et autrement au besoin si des événements qui surviennent indiquent que la valeur comptable nette pourrait ne pas être recouvrable.

2.3.9 Instruments financiers — comptabilisation initiale et évaluation ultérieure

Un instrument financier désigne tout contrat qui donne lieu à un actif financier pour une entité et à un passif financier ou à un instrument de capitaux propres pour une autre entité.

Comptabilisation et évaluation initiale

À la comptabilisation initiale, les actifs financiers sont classés comme des actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net, des prêts et créances, des placements détenus jusqu'à leur échéance, des actifs financiers disponibles à la vente ou des dérivés désignés

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

comme des instruments de couverture dans le cadre d'une couverture efficace, selon le cas. La Société détermine le classement de ses actifs financiers lors de leur comptabilisation initiale.

À la comptabilisation initiale, les passifs financiers sont classés comme des passifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net, d'autres passifs ou des dérivés désignés comme instruments de couverture dans une couverture efficace, selon le cas. Tous les passifs financiers sont initialement comptabilisés à la juste valeur, déduction faite des coûts de transaction directement attribuables dans le cas des prêts et créances et des autres passifs.

Tous les actifs et passifs financiers sont initialement comptabilisés à la juste valeur majorée; de plus, dans le cas d'un actif qui n'est pas à la juste valeur par le biais du résultat net, les coûts de transaction imputables à l'acquisition de l'actif financier sont inscrits à l'actif en augmentation de la valeur comptable de l'instrument et amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

La Société a établi les classements suivants :

Trésorerie	Juste valeur par le biais du résultat net
Débiteurs	Prêts et créances
Actions privilégiées rachetables	Juste valeur par le biais du résultat net
Créditeurs et charges à payer	Autres passifs
Billet à l'intention de Jamieson Finco LP	Autres passifs
Partie courante de la dette à long terme	Autres passifs
Dette à long terme	Autres passifs
Contrats de change à terme	Juste valeur par le biais du résultat net

Évaluation ultérieure

L'évaluation ultérieure de l'actif financier et du passif financier dépend de son classement, comme suit :

Actifs financiers et passifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net

Les actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net comprennent les actifs financiers détenus à des fins de transaction et les actifs financiers désignés dès la comptabilisation initiale, à la juste valeur par le biais du résultat net. Les actifs financiers sont classés comme détenus à des fins de transaction s'ils ont été acquis dans le but de les vendre ou de les racheter à court terme. Cette catégorie comprend les instruments financiers dérivés conclus par la Société qui ne sont pas désignés comme instruments de couverture dans une relation de couverture, comme définie dans l'IAS 39, *Instruments financiers*. Les contrats de change à terme classés à la juste valeur par le biais du résultat net sont inscrits dans les états de la situation financière consolidés à la juste valeur, et les variations nettes de la juste valeur sont présentées au poste (profit) perte de change dans les états du résultat et du résultat global consolidés, sauf dans le cas des contrats désignés comme instruments de couverture dans une relation de couverture efficace. Les passifs financiers évalués à la juste valeur par le biais du résultat net comprennent les actions privilégiées rachetables désignées à la juste valeur par le biais du résultat net en raison des composantes de conversion et de rachat, qui sont considérées comme des dérivés incorporés.

Prêts et créances

Les prêts et créances sont des actifs financiers non dérivés à paiements déterminés ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Après l'évaluation initiale, ces actifs financiers sont ultérieurement évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite de toute perte de valeur, le cas échéant. Le coût amorti est calculé en tenant compte des primes ou des escomptes à l'acquisition et des honoraires ou des frais qui sont une partie intégrante de la méthode du taux d'intérêt effectif. L'amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif est inclus dans les états du résultat et du résultat global consolidés. Les pertes découlant de la dépréciation sont comptabilisées dans les états du résultat et du résultat global consolidés, dans les coûts de financement pour les prêts et dans le coût des biens vendus ou dans les autres charges d'exploitation pour les créances.

Dépréciation des actifs financiers comptabilisés au coût amorti

Les actifs financiers, autres que ceux comptabilisés à la juste valeur par le biais du résultat net, font l'objet d'une évaluation afin de détecter tout indice de dépréciation à la fin de chaque période de présentation de l'information financière. Les actifs financiers sont dépréciés s'il existe une indication objective qu'un ou plusieurs événements intervenus après la comptabilisation initiale des actifs financiers ont eu une incidence sur les flux de trésorerie futurs estimés du placement.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

La valeur comptable est réduite du montant de la perte de valeur directement pour tous les actifs financiers sauf les débiteurs, dont la valeur comptable est réduite au moyen d'un compte de correction de valeur.

Quand une créance est considérée comme irrécouvrable, elle est radiée et imputée au compte de correction de valeur. Les recouvrements ultérieurs de montants précédemment radiés sont portés en réduction du compte de correction de valeur. Les variations de la valeur comptable du compte de correction de valeur sont comptabilisées dans les états du résultat et du résultat global consolidés.

Pour les actifs financiers évalués au coût amorti, si le montant de la perte de valeur diminue au cours d'une période ultérieure, et si cette diminution peut être objectivement liée à un événement survenant après la comptabilisation de la perte de valeur, la perte de valeur comptabilisée précédemment est reprise en résultat net dans la mesure où la valeur comptable de l'actif financier à la date de reprise de la perte de valeur n'est pas supérieure au coût amorti qui aurait été obtenu si la perte de valeur n'avait pas été comptabilisée.

Autres passifs

Après la comptabilisation initiale, les prêts et emprunts portant intérêt sont évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Les profits et pertes sont comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global consolidés selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Le coût amorti est calculé en tenant compte des primes ou des escomptes à l'acquisition et des honoraires ou des frais qui sont une partie intégrante de la méthode du taux d'intérêt effectif. Le taux d'intérêt effectif est le taux qui actualise précisément les décaissements futurs de trésorerie estimatifs sur la durée de vie prévue du passif financier. L'amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif est inclus dans des états du résultat et du résultat global consolidés.

Décomptabilisation

Un passif financier est décomptabilisé lorsque l'obligation liée au passif est acquittée ou annulée ou a expiré. Lorsqu'un passif financier existant est remplacé par un autre passif financier du même prêteur dont les termes sont substantiellement différents, ou si les termes d'un passif existant ont été modifiés de façon substantielle, l'échange ou la modification est traité comme une décomptabilisation du passif initial et la comptabilisation d'un nouveau passif. La différence entre leur valeur comptable respective est comptabilisée dans les états du résultat et du résultat global consolidés.

2.3.10 Instruments financiers dérivés et comptabilité de couverture

La Société utilise des instruments financiers dérivés comme contrats de change à terme pour couvrir ses risques de change. Les instruments financiers dérivés sont initialement comptabilisés à la juste valeur à la date de la conclusion du contrat d'instrument dérivé et sont par la suite réévalués à la juste valeur à la fin de chaque période de présentation de l'information financière.

Au moment de la mise en place d'une relation de couverture, la Société désigne et documente formellement la relation entre l'instrument de couverture et l'élément couvert, de même que son objectif de gestion des risques et sa stratégie de couverture. La documentation fait état de l'actif, du passif et des flux de trésorerie prévus couverts, du risque couvert, du type d'instrument de couverture utilisé et de la façon de mesurer l'efficacité de la couverture.

La Société évalue aussi formellement, à la mise en place de la couverture et à chaque date de clôture par la suite, si les dérivés utilisés comme couvertures compensent efficacement les variations des justes valeurs ou des flux de trésorerie des éléments couverts attribuables au risque couvert. Si une relation de couverture devient inefficace, elle cesse d'être admissible à la comptabilité de couverture, et toute variation ultérieure de la juste valeur de l'instrument de couverture est comptabilisée en résultat net.

Si la comptabilité de couverture est appropriée, la relation de couverture est désignée comme couverture de flux de trésorerie. Dans une relation de couverture de flux de trésorerie, la variation de la juste valeur de l'instrument de couverture est comptabilisée, dans la mesure où la couverture est efficace, dans les autres éléments du résultat global jusqu'à ce que l'élément couvert influe sur le résultat net.

Si une couverture de flux de trésorerie prend fin ou est décomptabilisée, tout ajustement cumulé de l'élément couvert ou des autres éléments du résultat global est comptabilisé en résultat net. Quand une couverture désignée n'est plus efficace, l'instrument dérivé connexe est ensuite comptabilisé à la juste valeur par le biais du résultat net, sans compensation de l'élément couvert.

Les dérivés qui ne sont pas admissibles à la comptabilité de couverture sont comptabilisés à la juste valeur dans les états de la situation financière consolidés, et les variations ultérieures de leur juste valeur sont comptabilisées dans les états du résultat et du résultat global consolidés.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

2.3.11 Stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût et de la valeur nette de réalisation.

Les coûts engagés pour amener chaque produit à son endroit actuel et dans l'état où il s'y trouve se détaillent comme suit :

Matières premières :

- Coût d'acquisition, selon la méthode du premier entré, premier sorti.

Produits finis et travaux en cours :

- Coûts de matériel et de main-d'œuvre directs et une proportion des frais généraux fixes de production compte tenu de la capacité de production normale.

La valeur de réalisation nette correspond au prix de vente estimatif dans le cours normal des affaires moins les coûts estimés pour l'achèvement et les frais de vente estimatifs.

Provision pour obsolescence des stocks

La provision pour obsolescence est calculée d'après les tendances passées et les péremptions.

2.3.12 Dépréciation d'actifs non financiers

Les informations à fournir sur la dépréciation des actifs non financiers sont résumées dans les notes suivantes :

- Informations à fournir sur les méthodes comptables — note 2.3.12
- Informations à fournir sur les hypothèses importantes — note 3
- Immobilisations corporelles — note 8
- Goodwill et immobilisations incorporelles — notes 9 et 10

La Société évalue, chaque date de clôture, s'il existe des indications qu'un actif a pu se déprécier. Si c'est le cas, ou si le test de dépréciation annuel d'un actif est requis, la Société estime la valeur recouvrable de l'actif ou de l'UGT. La valeur recouvrable d'un actif correspond au plus élevé de la juste valeur d'un actif ou d'une UGT, diminuée des coûts de sortie, et de sa valeur d'utilité. Elle est déterminée pour un actif isolé à moins que l'actif ne génère pas d'entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs. Lorsque la valeur comptable d'un actif ou d'une UGT excède sa valeur recouvrable, l'actif est jugé avoir subi une perte de valeur et la valeur comptable de l'actif est ramenée à sa valeur recouvrable.

Pour déterminer la valeur d'utilité, il faut actualiser la valeur des flux de trésorerie futurs estimés selon un taux d'actualisation avant impôt qui tient compte de l'appréciation courante du marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif. Pour établir la juste valeur diminuée des coûts de sortie, les transactions récentes conclues sur le marché sont prises en compte. Si aucune transaction n'est relevée, un modèle d'évaluation approprié est utilisé. Ces calculs sont corroborés par des multiples d'évaluation, des cours officiels pour les filiales cotées ou d'autres indicateurs de juste valeur disponibles.

Les calculs de dépréciation de la Société sont fondés sur des budgets détaillés et des projections, qui sont préparés séparément pour chacune des UGT de la Société auxquelles les actifs isolés sont attribués. Un taux de croissance à long terme est calculé et appliqué aux projections de flux de trésorerie futurs après la période visée par les budgets.

Les pertes de valeur, le cas échéant, des activités poursuivies sont comptabilisées dans les états du résultat et du résultat global consolidés dans les catégories de charges correspondant à la fonction de l'actif déprécié.

Pour les actifs excluant le goodwill, la Société détermine à chaque date de clôture s'il existe un indice que des pertes de valeur déjà comptabilisées puissent ne plus exister ou avoir diminué. Si une telle indication existe, la Société doit estimer la valeur recouvrable de l'actif ou de l'UGT. Une perte de valeur comptabilisée antérieurement est reprise seulement si des modifications ont été apportées aux hypothèses utilisées pour calculer la valeur recouvrable de l'actif ou de l'UGT depuis la comptabilisation de la dernière perte de valeur. La reprise est limitée de façon à ce que la valeur comptable de l'actif ou du groupe d'actifs n'excède pas leur valeur recouvrable, ni la valeur comptable que l'on aurait obtenue, nette d'amortissement, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée pour l'actif dans des exercices antérieurs. La reprise est comptabilisée dans les états du résultat et du résultat global consolidés.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

Les critères suivants sont aussi appliqués dans le cadre de l'évaluation de la dépréciation d'actifs donnés :

Goodwill

Le goodwill est soumis à un test de dépréciation annuel au 31 décembre et chaque fois que des circonstances indiquent la possibilité d'une perte de valeur par rapport à la valeur comptable.

Pour le goodwill, on détermine la perte de valeur en évaluant la valeur recouvrable de chaque UGT (ou groupe d'UGT) à laquelle le goodwill se rattache. Une perte de valeur est comptabilisée lorsque la valeur recouvrable estimée de l'UGT est moins élevée que sa valeur comptable. Les pertes de valeur de l'écart d'acquisition ne peuvent être reprises au cours d'exercices ultérieurs.

2.3.13 Trésorerie

La trésorerie figurant dans les états de la situation financière consolidés est composée de soldes de trésorerie qui sont assujettis à un risque négligeable de fluctuations de valeur.

2.3.14 Provisions

Généralités

Lorsque la Société a une obligation actuelle juridique ou implicite découlant d'un événement passé, des provisions sont comptabilisées s'il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera requise pour éteindre l'obligation et si le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable.

Si l'incidence de la valeur temps de l'argent est importante, les provisions sont actualisées à l'aide d'un taux avant impôt actuel qui reflète, le cas échéant, les risques propres au passif. Lorsque l'actualisation est utilisée, l'accroissement ultérieur de la provision résultant du passage du temps est comptabilisé comme une charge financière.

2.3.15 Avantages postérieurs à l'emploi

Le régime d'avantages postérieurs à l'emploi non capitalisé de la Société (note 14) est offert à tous les employés syndiqués à salaire horaire au Canada. Le régime assure une couverture de soins médicaux et de soins de la vue aux employés admissibles qui atteignent l'âge de 65 ans et qui comptent 15 ans de service.

Les coûts liés au régime d'avantages postérieurs à l'emploi sont déterminés par un calcul actuariel utilisant la méthode des unités de crédit projetées au prorata des services rendus et la meilleure estimation de la direction quant au taux d'actualisation approprié, aux coûts des soins de santé, à l'inflation, à la mortalité et à d'autres décréments. L'obligation au titre des prestations constituées est fondée sur la valeur actualisée des prestations futures, selon la dernière évaluation actuarielle réalisée en date du 31 décembre 2016.

Les coûts des services rendus de l'exercice considéré et des exercices antérieurs, les produits et charges d'intérêts et les profits et pertes sur compressions sont comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global à mesure qu'ils surviennent et à la date d'une modification ou d'une compression du régime.

Les réévaluations, comprenant les écarts actuariels, sont comptabilisées immédiatement dans les états de la situation financière consolidés, et un débit ou un crédit correspondant est inscrit dans les autres éléments du résultat global pour la période au cours de laquelle les réévaluations ont eu lieu. Les réévaluations ne sont pas reclassées en résultat net lors de périodes ultérieures.

2.3.16 Rémunération fondée sur des actions

La Société offre un régime d'options d'achat d'actions qui permet aux cadres supérieurs et aux administrateurs d'exercer leurs options pour acheter des actions ordinaires de catégorie A de la Société (le « régime »). Les options ne peuvent être attribuées à un prix d'exercice inférieur à leur juste valeur à la date d'attribution.

Les conditions d'acquisition des droits sont fondées sur les années de service et le rendement, et les options ont généralement une durée de vie d'au plus dix ans.

Les coûts liés à la rémunération fondée sur des actions sont évalués à la juste valeur à la date d'attribution, date qui correspond généralement à la date à laquelle la Société et l'employé ont convenu des modalités de l'attribution.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

Options sur actions fondées sur le temps

La Société attribue aux administrateurs, dirigeants et employés des options sur actions fondées sur le temps permettant d'acheter des actions ordinaires de catégorie A de la Société, dont les droits sont acquis sur quatre ans, la période d'acquisition débutant habituellement à la date d'attribution, quoique dans certains cas, elle peut commencer plus tôt et est alors liée à la date d'embauche de l'employé (50 % au troisième anniversaire et 50 % au quatrième anniversaire du début de la période d'attribution). Les options ont un prix d'exercice égal à au moins le prix du marché le jour de la date d'attribution. La Société évalue le prix par action à la date d'attribution en calculant la juste valeur de la Société selon une approche fondée sur un BAIIA capitalisé et en établissant la valeur résiduelle attribuable aux porteurs d'actions ordinaires.

Le coût de la rémunération fondée sur des actions qui en résulte est comptabilisé selon la méthode d'acquisition graduelle des droits; ainsi, un crédit correspondant est inscrit au surplus d'apport sur la période d'acquisition des droits, habituellement de quatre ans, et est considéré comme un apport parce que le régime d'options sur actions est réglé en actions de la Société. La charge salariale est établie selon le nombre estimatif d'instruments pour lesquels les droits finissent par être acquis, et des ajustements pour les extinctions sont apportés au moment où ils surviennent.

Options sur actions fondées sur le rendement

La Société attribue à certains employés des options sur actions fondées sur le rendement qui leur permettent d'acheter des actions ordinaires de catégorie A de la Société. Les droits des options fondées sur le rendement s'acquièrent en fonction du passage du temps, alors que les droits rattachés à certaines autres options s'acquièrent en fonction de l'atteinte par l'actionnaire de CCMP de certaines cibles de rendement au moment de la disposition partielle ou totale de sa participation dans la Société. La Société a conclu que la cible spécifiée représente une condition de marché, et comptabilise donc la charge de rémunération sur la période estimative d'acquisition des droits, que la condition de marché soit atteinte ou non, dans la mesure où les conditions de service sont atteintes. Le crédit correspondant est inscrit au surplus d'apport, et est considéré comme un apport parce que le régime d'options sur actions est réglé en actions de la Société. La charge salariale correspond au nombre estimatif d'instruments pour lesquels les droits finissent par être acquis, et des ajustements pour les extinctions sont apportés au moment où ils surviennent.

Évaluation à la juste valeur des options sur actions

La juste valeur des options sur actions fondées sur le temps ou fondées sur le rendement est établie d'après un modèle binomial d'évaluation des options, qui consiste pour la Société à élaborer une analyse fondée sur des scénarios prévoyant différentes issues, y compris des prévisions à l'égard de la contrepartie qui pourrait être reçue en cas de vente de la Société, et à associer une probabilité à chaque issue. Le modèle d'évaluation peut aussi tenir compte d'autres données d'entrée comme le taux d'actualisation, la durée estimative et la juste valeur de la Société à la date d'attribution.

2.3.17 Contrats de location

Pour savoir si un accord est, ou contient, un contrat de location, il faut tenir compte de la substance de l'accord à la date de la conclusion du contrat de location. L'accord est, ou contient, un contrat de location si l'exécution de l'accord dépend de l'utilisation d'un ou de plusieurs actifs donnés, ou si l'accord confère un droit d'utiliser l'actif, même si ce droit n'est pas explicitement mentionné dans l'accord.

À la date de passation de l'accord, un contrat de location est classé soit comme contrat de location simple, soit comme contrat de location-financement. Les contrats de location aux termes desquels la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété est transférée à la Société sont considérés comme des contrats de location-financement.

Les contrats de location-financement sont capitalisés au début de la période de location au plus faible de la juste valeur de l'immobilisation louée à la date de passation de l'accord et de la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location. Les paiements au titre de la location sont répartis entre les charges financières et la réduction de l'obligation locative afin d'obtenir un taux d'intérêt constant sur le solde résiduel de l'obligation. Les charges financières sont comptabilisées dans les états du résultat et du résultat global consolidés comme charges financières.

Un actif loué est amorti sur la durée d'utilité de l'actif. Toutefois, s'il n'y a pas de certitude raisonnable que la Société deviendra propriétaire de l'actif à la fin du contrat de location, l'actif est amorti sur sa durée d'utilité estimée ou, si elle est plus courte, sur la durée du contrat de location.

La Société n'a aucun contrat de location-financement.

Sont considérés comme des contrats de location simple les contrats de location qui ne sont pas des contrats de location-financement. Les paiements au titre des contrats de location simple sont comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global consolidés comme charges d'exploitation selon le mode linéaire sur la durée du contrat de location.

3. PRINCIPAUX JUGEMENTS, ESTIMATIONS ET HYPOTHÈSES COMPTABLES

La préparation des états financiers consolidés de la Société exige de la direction qu'elle fasse preuve de jugement, formule des estimations et pose des hypothèses qui influent sur les montants des produits, des charges, des actifs et des passifs présentés, et sur les informations connexes à fournir et la présentation des passifs éventuels. L'incertitude à l'égard de ces hypothèses et de ces estimations pourrait se traduire par la nécessité d'apporter un ajustement important à la valeur comptable de l'actif ou du passif touché au cours des périodes ultérieures.

Jugements

La Société a recensé les jugements suivants, à l'exception des estimations, que la direction a posés en appliquant les méthodes comptables de la Société, et qui ont une incidence très importante sur les montants comptabilisés dans les états financiers consolidés.

Estimations et hypothèses

Les principales hypothèses au sujet de l'avenir et des autres sources importantes d'incertitude relative aux estimations à la date de présentation de l'information financière qui risquent grandement d'entraîner un ajustement important de la valeur comptable des actifs et passifs d'ici le prochain exercice, sont décrites ci-dessous. La Société a fondé ses hypothèses et ses estimations sur des paramètres disponibles au moment de la préparation des états financiers consolidés. Toutefois, les circonstances existantes et les hypothèses concernant les événements futurs peuvent changer en raison de l'évolution des marchés ou de circonstances indépendantes de la volonté de la Société. Ces changements sont reflétés dans les hypothèses au moment où ils se produisent.

Durée d'utilité des immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée

La Société utilise d'importantes estimations afin d'établir la durée d'utilité estimative des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée, et elle tient compte des tendances sectorielles comme les progrès technologiques, l'expérience passée, l'utilisation prévue et l'évaluation de la durée d'utilité des actifs.

Les composants d'une immobilisation corporelle peuvent avoir différentes durées d'utilité. La Société établit des estimations lorsqu'elle détermine les modes d'amortissement, les taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs et, pour ce faire, elle doit tenir compte des tendances sectorielles et de facteurs propres à la Société. La Société réexamine ces décisions au moins une fois l'an ou lorsque les circonstances évoluent et si les nouvelles estimations diffèrent des anciennes, elle modifie en conséquence les modes d'amortissement, les taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs.

Évaluation des actifs non courants

La Société soumet annuellement son goodwill et ses immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée à un test de dépréciation et lorsque des circonstances indiquent que les actifs non courants ont pu se déprécier. La direction doit faire preuve de jugement lorsqu'elle détermine si les circonstances indiquent qu'un test de dépréciation est nécessaire et pour déterminer les UGT qui seront soumises au test de dépréciation. La Société évalue la perte de valeur en comparant la valeur recouvrable d'un actif non courant, d'une UGT, ou d'un groupe d'UGT à sa valeur comptable. La valeur recouvrable correspond à la plus élevée des valeurs suivantes : i) la valeur d'utilité ou ii) la juste valeur diminuée des coûts de sortie.

La valeur recouvrable doit être établie à partir d'estimations et d'hypothèses importantes, y compris celles qui concernent les multiples de marché, les entrées et sorties de trésorerie futures, les taux d'actualisation, les taux de croissance et les durées d'utilité. Ces estimations et hypothèses peuvent avoir une incidence sur les résultats futurs de la Société si les estimations actuelles du rendement futur et les justes valeurs changent. Ces déterminations ont aussi une incidence sur le montant de la dotation aux amortissements des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée comptabilisée dans les périodes ultérieures.

Évaluation des stocks

La direction estime la demande future des clients à l'égard des produits afin de constituer des provisions adéquates pour ses stocks. Lorsqu'elle fait ces estimations, la direction prend en compte la durée d'utilité des stocks de produits et la rentabilité des ventes récentes effectuées à partir des stocks. Dans de nombreux cas, les produits vendus par la Société ont un renouvellement rapide et les valeurs des stocks disponibles sont faibles, ce qui réduit le risque d'obsolescence des stocks. Toutefois, les codes ou les dates de péremption sont très importants dans le calcul de la valeur de réalisation des stocks. La direction s'assure que des systèmes sont en place pour mettre en évidence et évaluer de façon appropriée les stocks dont la date de péremption approche. Un écart entre les pertes réelles sur les stocks et les estimations établies aurait une incidence sur les stocks, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

3. PRINCIPAUX JUGEMENTS, ESTIMATIONS ET HYPOTHÈSES COMPTABLES (suite)

Redevances-marchandises et autres remises commerciales

La Société établit une provision pour les paiements estimatifs aux clients en fonction de divers programmes et contrats commerciaux, lesquels comprennent souvent des paiements qui dépendent de la réalisation de volumes de ventes précis. Les estimations importantes qui sont formulées pour déterminer ces obligations portent i) sur le niveau prévu du volume de ventes pour la période pertinente et ii) sur les tarifs établis aux contrats des clients eu égard aux redevances, aux remises et aux rabais. Ces ententes sont complexes et touchent un grand nombre de clients et de produits. La direction a mis en place des systèmes et processus afin d'estimer et d'évaluer ces obligations. Un écart entre les paiements sur les remises commerciales et les estimations de l'obligation connexe aurait une incidence sur les fournisseurs et charges à payer, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Régimes d'avantages du personnel

Le coût de l'assistance médicale postérieure à l'emploi et la valeur actuelle de l'obligation au titre des prestations sont établis à partir des évaluations actuarielles. Une évaluation actuarielle suppose la formulation de diverses hypothèses qui peuvent différer des événements réels qui se produiront dans l'avenir. Ces hypothèses comprennent la détermination du taux d'actualisation, du taux de mortalité et de l'augmentation future du coût des prestations. En raison de la complexité de l'évaluation, des hypothèses sous-jacentes et de sa nature à long terme, une obligation au titre des prestations définies est très sensible aux modifications apportées aux hypothèses. Toutes les hypothèses sont revues chaque date de clôture.

Le taux d'actualisation est le paramètre le plus susceptible de changer. Pour déterminer le taux d'actualisation approprié, la direction tient compte des taux d'intérêt des obligations de sociétés de première qualité et les extrapole au besoin à l'aide de la courbe de rendement pour que le taux d'actualisation corresponde à la durée prévue de l'obligation au titre des prestations définies. Les obligations sous-jacentes sont également passées en revue afin d'en déterminer la qualité et celles qui comportent des écarts de crédit excessifs sont retirées de l'analyse des obligations sur laquelle le taux d'actualisation est fondé, parce qu'elles ne représentent pas des obligations de première qualité.

Le taux de mortalité est établi selon des tables de mortalité publiées en vigueur. Ces tables de mortalité ont tendance à changer uniquement par intervalles en réponse à l'évolution démographique. Les coûts de l'inflation, des soins de santé et des soins dentaires sont établis en fonction des taux tendanciels prévus pour chacun de ces secteurs.

Pour plus de renseignements sur les obligations au titre des avantages postérieurs à l'emploi, se reporter à la note 14.

Évaluation des justes valeurs

Plusieurs des méthodes comptables de la Société et des informations qu'elle doit fournir exigent l'évaluation de la juste valeur des actifs et passifs financiers et non financiers. Lorsque la juste valeur ne peut pas être évaluée en fonction des cours cotés sur des marchés actifs, elle est évaluée au moyen de techniques et de modèles d'évaluation. Les données d'entrée des techniques d'évaluation utilisées proviennent de marchés observables, si possible. Autrement, il faut faire preuve de jugement pour établir la juste valeur. Tout changement apporté aux hypothèses qui sous-tendent les données d'entrée dans ces modèles pourrait avoir une incidence sur la juste valeur présentée des actifs et passifs financiers et non financiers de la Société.

Dans la mesure où ces estimations diffèrent des valeurs réalisées, l'actif ou le passif, le résultat net et le résultat global ainsi évalués varieront aussi dans des périodes ultérieures. Pour de plus amples renseignements sur les techniques d'évaluation et les données d'entrée utilisées pour établir la juste valeur de divers actifs et passifs, se reporter aux notes 9, 14, 16, 17 et 19.

Impôt

Le calcul de l'impôt sur le résultat exigible ou différé exige de la direction qu'elle fasse des estimations, pose des hypothèses et fasse preuve de jugement à l'égard des valeurs comptables des actifs et des passifs qui font l'objet d'estimations comptables inhérentes à leurs soldes, de l'interprétation des lois fiscales en vigueur dans divers pays, des prévisions quant aux résultats d'exploitation futurs et du moment de la reprise des différences temporaires ainsi que des audits possibles des déclarations de revenus par les autorités fiscales.

Des changements ou des écarts dans ces estimations ou ces hypothèses pourraient entraîner des variations des soldes d'impôt exigible ou différé dans les états de la situation financière consolidés et une charge ou un crédit à la charge d'impôt dans les états du résultat et du résultat global consolidés et peuvent donner lieu à des décaissements ou à des encaissements.

Toutes les déclarations d'impôt sur le revenu, d'impôt sur le capital et de taxes à la consommation peuvent faire l'objet d'une vérification fiscale et de nouvelles cotisations. Des modifications aux interprétations ou des jugements pourraient entraîner une révision de la charge future à payer par la Société au titre de ces impôts et de ces taxes. Il est cependant impossible de faire une estimation raisonnable du montant révisé.

4. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES

La Société a réalisé deux regroupements d'entreprises au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2014 et un autre au cours de la période ultérieure au 31 décembre 2016 (se reporter à la note 4 iii) pour plus d'informations). Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition et les états financiers consolidés comprennent les résultats de chaque entreprise à partir de la date de l'acquisition.

i) Laboratoires Jamieson ltée

Le 17 décembre 2013, Intrepid a été constituée afin de servir d'instrument d'acquisition dans le cadre de l'acquisition de Laboratoires Jamieson ltée, le 31 janvier 2014. Le 31 janvier 2014, Intrepid a acquis la totalité des actions en circulation de Laboratoires Jamieson ltée auprès de Vauban International Investments ULC et de Maginot Corporation. Selon les modalités de la convention d'achat d'actions, Laboratoires Jamieson ltée est devenue une filiale entièrement détenue par Intrepid.

Le même jour, Intrepid et Laboratoires Jamieson ltée se sont regroupées dans le cadre d'une série de transactions pour former LJL. Au moment du regroupement, toutes les opérations intersociétés ont été éliminées.

La contrepartie versée en trésorerie et sous une autre forme aux fins de l'acquisition s'est élevée à 307 513 $, déduction faite de la trésorerie acquise, majorée des coûts d'acquisition de 4 760 $ comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global consolidés. Le prix d'acquisition comprenait une contrepartie en trésorerie de 298 113 $ et un billet émis à l'ancien actionnaire de 9 400 $ (voir les notes 13 et 20).

Le tableau suivant présente les actifs nets acquis à leur juste valeur :

	Laboratoires Jamieson ltée $
Débiteurs	38 220
Stocks	50 027
Charges payées d'avance et autres actifs courants	3 222
Impôts à recouvrer	631
Créditeurs et charges à payer	(32 908)
Immobilisations corporelles	44 285
Goodwill	94 287
Immobilisations incorporelles	157 000
Passifs d'impôt différé	(41 012)
Avantages postérieurs à l'emploi	(4 264)
Dette	(1 975)
Total de l'actif net acquis	**307 513**

ii) Lorna Vanderhaeghe Health Solutions

Le 12 juin 2014, LJL a acquis les actifs et pris en charge certains passifs de Lorna Vanderhaeghe Health Solutions Inc. (« LVHSI »). Selon les modalités de la convention d'achat d'actifs, l'ancienne entreprise de LVHSI (« LVHS ») est devenue une division de LJL.

La contrepartie en trésorerie versée dans le cadre de l'acquisition a totalisé 15 300 $ en trésorerie, plus i) des coûts d'acquisition de 739 $ comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global, et ii) 5 263 actions ordinaires du capital-actions de LJL, qui ont été échangées immédiatement contre 51 316 actions privilégiées de la Société. Les actions privilégiées émises à l'intention de LVHSI, conformément à IFRS 3, *Regroupements d'entreprises* (« IFRS 3 »), sont considérées comme de la rémunération différée à payer à l'ancien propriétaire. Ces actions ont une valeur garantie de 10 000 $ et les droits y rattachés s'acquièrent à raison de 25 % à chacune des quatre premières dates d'anniversaire de l'acquisition. Au 31 décembre 2016, 75 % des actions étaient encore en circulation (75 % en 2015, 100 % en 2014). Pour plus de renseignements, se reporter à la note 11 (rémunération différée).

LVHS commercialise et distribue des suppléments nutritionnels et des vitamines de première qualité sous la marque Lorna Vanderhaeghe.

4. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES (suite)

	LVHS $
Débiteurs	913
Stocks	4 958
Charges payées d'avance et autres actifs courants	46
Créditeurs et charges à payer	(1 430)
Immobilisations corporelles	237
Goodwill	366
Immobilisations incorporelles	10 209
Actifs d'impôt différé	1
Total de l'actif net acquis	**15 300**
Contrepartie en trésorerie	**15 300**

iii) Body Plus Nutritional Products Inc. (« Body Plus ») et Sonoma Nutraceuticals Inc. (« Sonoma »)

Le 31 janvier 2017, LJL a acquis les actions de Body Plus et de Sonoma, lesquelles sont devenues des filiales entièrement détenues par LJL.

La contrepartie dans le cadre de l'acquisition a totalisé 91 000 $, plus des coûts d'acquisition de 2 646 $ qui seront comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global consolidés de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2017, à l'exception de coûts d'acquisition d'environ 789 $ que la Société a comptabilisé pour l'exercice clos le 31 décembre 2016. Le prix d'acquisition a été financé par un montant en trésorerie de 82 142 $. Un montant supplémentaire de 1 358 $ a été réservé pour verser des primes de rétention à des employés importants de Body Plus et Sonoma à condition que ces derniers restent en poste au sein de la Société pendant 12 mois suivant la clôture de l'acquisition. Par ailleurs, conformément à un accord de services-conseils intervenu entre LJL et l'ancien propriétaire, si la prestation de services-conseils se poursuit pendant les 12 mois qui suivent la clôture de l'acquisition, LJL devra verser à l'ancien propriétaire un montant additionnel de 7 500 $ versé par LJL. Ces montants seront comptabilisés comme des coûts de rémunération dans les 12 mois suivant l'acquisition.

La Société n'a pas encore établi la répartition provisoire du prix d'acquisition, la direction étant à identifier et à évaluer les actifs et les passifs identifiables.

Body Plus commercialise et distribue des produits de nutrition de première qualité pour les sportifs sous les marques Progressive, Precision et Iron Vegan. Sonoma fabrique et distribue des produits de nutrition pour les sportifs sous les marques Precision et Iron Vegan. Sonoma fabrique et distribue des suppléments et des produits de nutrition pour les sportifs et offre des services de fabrication à façon.

5. TRÉSORERIE

La trésorerie est constituée de fonds en banque. Au 31 décembre 2016, la trésorerie s'élevait à 15 881 $ (2 325 $ en 2015, 6 850 $ en 2014).

6. CRÉDITEURS

Aux 31 décembre	2016 $	2015 $	2014 $
Comptes clients	**52 279**	51 550	43 873
Autres créditeurs	**1 364**	3 099	1 261
Provision pour créances douteuses	**(755)**	(658)	(31)
	52 888	53 991	45 103

La Société constitue une provision pour créances douteuses qui représente son estimation des montants non recouvrables selon des pertes précises estimées en fonction d'expositions particulières et d'une provision fondée sur l'expérience passée.

6. CRÉDITEURS (suite)

Le classement chronologique des créditeurs se présente comme suit :

Aux 31 décembre	2016 $	2015 $	2014 $
Comptes courants	**42 401**	41 235	36 418
En souffrance depuis 1 à 30 jours	**9 416**	10 784	6 909
En souffrance depuis 31 à 60 jours	**701**	1 300	862
En souffrance depuis plus de 60 jours	**370**	672	914
	52 888	53 991	45 103

7. STOCKS

Exercices clos les 31 décembre	2016 $	2015 $	2014 $
Matières premières et emballage	**12 455**	16 363	9 957
Produit en vrac et produits en cours de fabrication	**8 086**	7 412	21 153
Produits finis emballés	**18 047**	19 289	13 138
Provision pour stocks	**(2 171)**	(2 222)	(1 745)
	36 417	40 842	42 503
Stocks passés en charges au cours de l'exercice	**140 437**	127 652	119 268

La provision pour stocks est estimée par la direction selon l'historique des ventes, le classement chronologique des stocks et leur échéance, les informations sur les points de vente et les ventes futures prévues et est comprise dans le coût des ventes. Les modifications ultérieures apportées à la provision sont comptabilisées dans le coût des ventes dans les états du résultat et du résultat global consolidés.

8. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

	Terrains $	Bâtiments $	Machinerie et outillage $	Autres $	Total $
Coût					
Au 1er janvier 2014	—	—	—	—	—
Acquisitions (note 4)	2 497	21 395	19 284	1 346	44 522
Ajouts	—	521	1 170	256	1 947
Cessions	—	—	(102)	(4)	(106)
Au 31 décembre 2014	2 497	21 916	20 352	1 598	46 363
Ajouts	—	867	3 819	184	4 870
Cessions	—	—	(11)	(3)	(14)
Au 31 décembre 2015	2 497	22 783	24 160	1 779	51 219
Ajouts	—	562	3 060	1 088	4 710
Cessions	—	(3)	(53)	(2)	(58)
Au 31 décembre 2016	**2 497**	**23 342**	**27 167**	**2 865**	**55 871**
Amortissement cumulé					
Au 1er janvier 2014	—	—	—	—	—
Amortissement pour l'exercice	—	987	2 424	239	3 650
Cessions	—	—	(5)	—	(5)
Au 31 décembre 2014	—	987	2 419	239	3 645
Amortissement pour l'exercice	—	1 110	2 591	329	4 030
Cessions	—	—	(6)	(1)	(7)
Au 31 décembre 2015	—	2 097	5 004	567	7 668
Amortissement pour l'exercice	—	1 151	2 630	535	4 316
Cessions	—	—	(13)	(1)	(14)
Au 31 décembre 2016	**—**	**3 248**	**7 621**	**1 101**	**11 970**
Valeur comptable nette					
Au 31 décembre 2016	**2 497**	**20 094**	**19 546**	**1 764**	**43 901**
Au 31 décembre 2015	2 497	20 686	19 156	1 212	43 551
Au 31 décembre 2014	2 497	20 929	17 933	1 359	42 718

Aucune immobilisation corporelle faisant l'objet d'un contrat de location-financement n'est comprise dans les montants susmentionnés.

9. GOODWILL

Le goodwill acquis dans le cadre du regroupement d'entreprises et les marques de commerce ayant une durée d'utilité indéterminée (note 10) sont, pour les besoins du test de dépréciation, affectés au secteur Activité de marque, soit le groupe qui, selon les prévisions, bénéficiera des synergies du regroupement d'entreprises ayant donné naissance au goodwill.

La valeur comptable du goodwill au 31 décembre 2016 s'établissait à 94 653 $ (94 653 $ en 2015 et 94 653 $ en 2014). Le test de dépréciation annuel comporte la détermination du montant recouvrable auquel le goodwill et les immobilisations incorporelles ayant une durée d'utilité indéterminée sont affectés et la comparaison de ce montant à la valeur comptable du groupe d'UGT. L'évaluation du montant recouvrable du groupe d'UGT est calculée selon la juste valeur moins les coûts de sortie.

La Société a estimé la juste valeur moins les coûts de sortie du groupe d'UGT selon la méthode du BAIIA capitalisé en vertu de laquelle la Société s'est fondée sur des sociétés comparables pour déterminer les multiples du BAIIA. Les sociétés comparables ont été établies en fonction de la taille et des activités d'exploitation dans des secteurs semblables.

10. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

	Relations clients $	Marques de commerce $	Total $
Coût			
Au 1er janvier 2014	—	—	—
Acquisitions (note 4)	96 885	70 324	167 209
Au 31 décembre 2014	96 885	70 324	167 209
Au 31 décembre 2015	96 885	70 324	167 209
Au 31 décembre 2016	**96 885**	**70 324**	**167 209**
Amortissement cumulé			
Au 1er janvier 2014	—	—	—
Dotation aux amortissements pour l'exercice	2 861	—	2 861
Au 31 décembre 2014	2 861	—	2 861
Dotation aux amortissements pour l'exercice	3 230	—	3 230
Au 31 décembre 2015	6 091	—	6 091
Dotation aux amortissements pour l'exercice	3 230	—	3 230
Au 31 décembre 2016	**9 321**	**—**	**9 321**
Valeur comptable nette			
Au 31 décembre 2016	**87 564**	**70 324**	**157 888**
Au 31 décembre 2015	90 794	70 324	161 118
Au 31 décembre 2014	94 024	70 324	164 348

L'amortissement est comptabilisé dans le coût des ventes dans les états du résultat et du résultat global consolidés.

11. CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER

Aux 31 décembre	2016 $	2015 $	2014 $
Comptes fournisseurs et charges à payer	**21 186**	20 230	22 773
Comptes fournisseurs et charges à payer au titre de la promotion	**16 644**	15 778	12 944
Salaires, commissions et primes	**606**	6 387	2 249
Rémunération différée	**10 041**	6 389	3 764
Indemnités de cessation d'emploi	**414**	313	932
Intérêts courus	**2 186**	2 387	2 540
	51 077	51 484	45 202

Rémunération différée

Dans le cadre de l'acquisition des actifs de LVHSI le 12 juin 2014, la Société a placé en mains tierces 51 316 de ses actions privilégiées à des fins d'émission à l'intention de LVHSI. Les droits rattachés à ces actions s'acquièrent à raison de 25 % par année pendant quatre ans et comprennent une condition de service ainsi que la capacité d'exiger de la Société qu'elle rachète les actions en trésorerie. Selon la condition de service, la rémunération différée est traitée à titre de rémunération à des fins de comptables. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, les droits rattachés à 12 829 actions (12 829 en 2015, néant en 2014) (note 16) ont été acquis. En 2016, aucune action n'a été rachetée (12 829 en contrepartie de 2 878 $ en 2015, néant en 2014). Pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, la Société a comptabilisé une charge de rémunération fondée sur des actions de 3 651 $ (5 504 $ en 2015, 3 764 $ en 2014) pour ces actions.

11. CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER (suite)

Comme la convention d'achat d'actifs prévoit que l'ancien propriétaire a le droit de racheter les actions en trésorerie, une fois que les droits y rattachés sont acquis, la Société a classé cet instrument à titre de passif financier qui est réévalué à la juste valeur chaque date de présentation de l'information financière de fin d'exercice.

Le tableau suivant présente des renseignements supplémentaires sur la rémunération différée et les obligations en cours comme suit :

Aux 31 décembre	2016	2015	2014
Actions remboursables			
Nombre d'actions en circulation	**38 487**	38 487	51 316
Nombre d'actions restantes dont les droits sont acquis	**12 829**	—	—
Juste valeur ($)	**314,40**	295,95	254,47
Durée de vie des options restantes en années	**1,46**	2,46	3,46

12. TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

Les soldes et les transactions entre la Société et ses filiales, qui sont des parties liées de la Société, ont été éliminés lors de la consolidation et ne sont pas présentés dans cette note.

Les montants à payer aux / à recevoir des parties liées sont comptabilisés au montant net à l'état de la situation financière consolidé, comme suit :

i) Billet à l'intention de Jamieson Finco LP (« Finco »)

Le 30 janvier 2014, Finco a souscrit 150 000 actions ordinaires du capital-actions de la Société pour un produit de 83 501 $. Le 1er février 2014, la Société a racheté les actions ordinaires qu'elle avait émises à l'intention de Finco le 30 janvier 2014 contre un billet d'un montant en capital de 83 501 $. Le produit de la souscription a été utilisé par la Société pour financer une portion de son acquisition de LJL.

Le solde du billet au 31 décembre 2016 était de 107 255 $ (99 105 $ en 2015; 90 963 $ en 2014), y compris des intérêts courus de 23 754 $ (15 604 $ en 2015; 7 462 $ en 2014). Le billet a une durée de sept ans et porte intérêt à 9,75 %.

ii) Rémunération fondée sur des actions

La Société offre à ses employés un régime de rémunération fondée sur des actions, selon lequel certains employés reçoivent des options visant l'achat d'actions de la Société pourvu que soient remplies certaines conditions. Voir la note 17 pour plus d'information sur la rémunération fondée sur des actions. La charge comptabilisée pour les services rendus par les employés relativement au régime de rémunération fondée sur des actions pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 est de 1 283 $ (1 001 $ en 2015; 314 $ en 2014), et est classée à titre de surplus d'apport dans les états de la situation financière consolidés de la Société.

Rémunération des principaux dirigeants de la Société

Les principaux membres de la direction sont les personnes qui détiennent l'autorité et à qui incombe la responsabilité de planifier, diriger et contrôler les activités de la Société et/ou de ses filiales, directement ou indirectement, y compris les administrateurs externes de la Société.

La rémunération des principaux membres de la direction, y compris les hauts dirigeants, de la Société se compose des charges suivantes :

Pour les exercices clos les 31 décembre	2016 $	2015 $	2014 $
Avantages sociaux à court terme	**1 903**	3 568	915
Rémunération fondée sur des actions	**800**	641	189
Total de la rémunération	**2 703**	4 209	1 104

Les montants présentés dans le tableau ci-dessus correspondent aux montants passés en charges au cours de l'exercice à l'égard des principaux membres de la direction.

13. DETTE À LONG TERME

Aux 31 décembre	2016 $	2015 $	2014 $
Facilité de crédit renouvelable[i]	**—**	—	13 000
Facilité de crédit à terme[ii]	**155 936**	161 680	165 000
Montant à payer à l'ancien actionnaire[iii]	**—**	7 614	9 400
Frais de financement différés	**(3 159)**	(4 126)	(5 093)
	152 777	165 168	182 307
Moins : partie courante	**—**	(13 358)	(10 100)
	152 777	151 810	172 207

i) Le 31 janvier 2014, LJL a conclu une convention de crédit avec Société de financement Wells Fargo Capital (« Wells Fargo »). La convention prévoit une facilité de crédit renouvelable de 45 000 $. La facilité renouvelable vient à échéance le 31 janvier 2019, le montant en capital impayé étant remboursable en totalité à cette date. Au 31 décembre 2016, LJL n'avait emprunté aucun montant aux termes de la facilité de crédit renouvelable, de sorte que le plein montant de 45 000 $ restait disponible à des fins d'emprunt.

Les emprunts aux termes de cette facilité portent intérêt au taux des acceptations bancaires canadiennes plus une marge applicable de 2,5 %, sous réserve d'un taux plancher des acceptations bancaires de 1,25 %. Au 31 décembre 2016, le taux d'intérêt moyen pondéré sur cette facilité était de 3,9 % (3,9 % en 2015; 3,75 % en 2014).

La facilité renouvelable est garantie par une sûreté de premier rang sur les actifs, y compris les immobilisations corporelles de LJL.

Le 31 janvier 2017, LJL a mis fin à sa facilité de crédit renouvelable auprès de Wells Fargo et a conclu une facilité de crédit renouvelable avec un consortium de prêteurs (voir la note 13. iv)).

ii) Le 31 janvier 2014, LJL a conclu une convention d'emprunt à terme de second rang avec CPPIB Credit Investments Inc. (« CPPIB »). La convention prévoit une facilité de crédit à terme garantie de 150 000 $. Le 12 juin 2014, LJL a modifié la facilité à terme pour relever de 15 000 $ le montant des fonds engagés aux termes de cette dernière. La facilité devait venir à échéance le 31 janvier 2021, le montant impayé du capital étant remboursable en totalité à cette date.

Les emprunts aux termes de cette facilité portent intérêt au taux des acceptations bancaires plus une marge applicable de 7,14 %, sous réserve d'un taux plancher des acceptations bancaires de 1,25 %. Au 31 décembre 2016, le taux d'intérêt moyen pondéré sur cette facilité était de 8,39 % (8,39 % en 2015; 8,39 % en 2014).

Une partie de la facilité de crédit à terme devait être remboursée chaque année selon un pourcentage des flux de trésorerie excédentaires. En 2016, LJL a remboursé un montant de 5 743 $ (1 979 $ en 2015; néant en 2014).

La facilité à terme était garantie par une convention de garantie et une charge de second rang sur les actifs, y compris les immobilisations corporelles de LJL.

Aux termes de la facilité renouvelable et de la facilité de crédit à terme, LJL était assujettie à des clauses restrictives et devait maintenir un ratio de levier financier inférieur à 6,2:1 au 31 décembre 2016 (6,9 en 2015; 7,3 en 2014). LJL respectait toutes les clauses restrictives de la convention de crédit aux 31 décembre 2016, 2015 et 2014.

Le 31 janvier 2017, LJL avait mis fin à son prêt à terme avec CPPIB et avait conclu une convention de prêt à terme avec un consortium de prêteurs (voir la note 13. iv)).

iii) Dans le cadre de la convention d'achat d'actions datée du 31 janvier 2014 (pour l'acquisition de Laboratoires Jamieson ltée), Intrepid a émis un billet à payer de 9 400 $ à l'ancien actionnaire. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016, LJL a payé 5 000 $ (1 943 $ en 2015; néant en 2014). Il restait un solde de néant au 31 décembre 2016 (7 614 $ en 2015; 9 400 $ en 2014) plus des intérêts courus de néant (561 $ en 2015; 345 $ en 2014). Se reporter aux notes 4 et 20 pour plus d'informations.

iv) Le 31 janvier 2017, LJL a mis fin aux facilités de crédit qu'elle avait contractées avec CPPIB et Wells Fargo, et a conclu une convention de prêt à terme et de facilité de crédit renouvelable avec un consortium de prêteurs. La convention prévoit une facilité de crédit à terme garantie de 195 000 $ et une facilité de crédit renouvelable de 75 000 $ (dont un crédit-relais de 10 000 $) (collectivement, les « facilités de crédit »). Dans le cadre de la conclusion de la facilité de crédit à terme et de la facilité de crédit renouvelable, des coûts de financement de respectivement 4 265 $ et 1 538 $ ont été engagés. De plus, la Société a passé en charges les frais de financement différés non amortis résiduels de 2 340 $ liés à la facilité de crédit conclue avec CPPIB et de 819 $ liés à la facilité de crédit conclue avec Wells Fargo.

13. DETTE À LONG TERME (suite)

Les facilités de crédit sont garanties par une sûreté générale et de premier rang sur les actifs, y compris les immobilisations corporelles de LJL et de ses filiales, sous réserve des privilèges permis.

Selon les modalités des facilités de crédit, LJL et ses filiales sont assujetties à certaines clauses restrictives (notamment des clauses restrictives financières). LJL et ses filiales doivent maintenir un ratio de couverture des intérêts d'au moins 3,00:1,00 et un ratio de levier financier inférieur à ce qui suit :

Trimestre	Ratio
Ratio de levier financier	
Du 31 janvier 2017 jusqu'au trimestre se terminant au plus tard le 30 septembre 2017	5,45:1,00
Des trimestres se terminant à compter du 31 décembre 2017 jusqu'au trimestre se terminant le 30 septembre 2018	4,75:1,00
Des trimestres se terminant à compter du 31 décembre 2018	4,05:1,00

Nonobstant ce qui précède, le ratio de levier financier, sur une base consolidée, ne pourra en aucun temps être supérieur à 4,05:1,00 à compter du premier trimestre se terminant après la clôture du présent premier appel public à l'épargne.

Trimestre	
Ratio de couverture des intérêts	
D'au moins	3,00:1,00

LJL respectait toutes les clauses restrictives en date des présents états financiers consolidés.

14. AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI

La Société offre un régime d'avantages postérieurs à l'emploi non capitalisé assurant une couverture de soins médicaux et de soins de la vue aux retraités à partir de l'âge de 65 ans qui comptent au moins 15 ans de service. La Société utilise des rapports actuariels préparés par des actuaires indépendants pour déterminer son obligation au titre des prestations constituées à des fins comptables et de capitalisation. Les variations de la valeur actualisée de l'obligation en vertu de son régime d'avantages postérieurs à l'emploi sont présentées ci-après :

Aux 31 décembre	2016 $	2015 $	2014 $
Solde au début de l'exercice	**3 140**	2 947	—
Juste valeur de l'obligation acquise (note 4)	**—**	—	4 264
Modifications apportées au régime	**—**	(317)	(1 766)
Prestations versées	**(20)**	(20)	(691)
Perte actuarielle	**234**	73	781
Frais d'intérêts	**133**	138	193
Coûts des services rendus au cours de l'exercice	**310**	319	166
Solde à la fin de l'exercice	**3 797**	3 140	2 947

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2014, la Société a réduit les prestations de certains employés salariés admissibles au régime. Dans le cadre de cette réduction, la Société a payé 691 $ pour s'acquitter de ces obligations et a comptabilisé un profit de réduction de 626 $ dans les frais de vente et charges administratives des états du résultat et du résultat global consolidés.

Les hypothèses économiques clés suivantes ont été utilisées pour déterminer l'obligation au titre des prestations constituées :

Aux 31 décembre	2016 %	2015 %	2014 %
Obligations au titre des prestations			
Taux d'actualisation — charge de l'exercice	**4,25**	4,25	4,25
Taux d'actualisation — obligation à la fin de l'exercice	**4,00**	4,25	4,75
Inflation des coûts de soins de santé	**5,00 - 6,50**	5,00 - 6,50	5,00 - 7,00
Inflation des coûts de soins dentaires	**4,50**	4,50	4,50

14. AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI (suite)

Incidence d'une augmentation/diminution de la tendance en matière de soins de santé de 1 % :

	Obligation au titre des prestations constituées		Coût des services rendus		Frais d'intérêts	
Aux 31 décembre	**Augmentation de 1 %**	**Diminution de 1 %**	**Augmentation de 1 %**	**Diminution de 1 %**	**Augmentation de 1 %**	**Diminution de 1 %**
2016	**1 045**	**(732)**	**118**	**(81)**	**42**	**(29)**
2015	864	(605)	101	(69)	41	(29)
2014	809	(591)	60	(42)	54	(39)

Les analyses de la sensibilité ci-dessus ont été effectuées à l'aide d'une méthode qui extrapole l'effet de changements raisonnables apportés aux hypothèses importantes sur l'obligation au titre des avantages postérieurs à l'emploi à la fin de la période de présentation de l'information financière. Les analyses de sensibilité sont fondées sur une modification d'une hypothèse importante, toutes les autres hypothèses demeurant constantes. L'analyse de sensibilité pourrait ne pas refléter une variation réelle de l'obligation au titre des avantages postérieurs à l'emploi dans la mesure où il est peu probable que les hypothèses varieront isolément les unes des autres. La même méthode a été appliquée pour l'analyse de sensibilité utilisée pour calculer l'obligation au titre des avantages postérieurs à l'emploi comptabilisée.

Les paiements suivants sont les cotisations prévues au régime d'avantages postérieurs à l'emploi au cours des années à venir :

Aux 31 décembre	**2016 $**	**2015 $**	**2014 $**
Délai d'un an	**20**	20	20
Entre 2 et 5 ans	**138**	112	90
Entre 5 et 10 ans	**428**	342	300
Total des paiements prévus	**586**	474	410

15. IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

Principaux éléments de la charge d'impôt pour les exercices clos les 31 décembre :

Aux 31 décembre	**2016 $**	**2015 $**	**2014 $**
Charge d'impôt exigible	**2 688**	1 040	80
Charge (recouvrement) d'impôt différé	**1 018**	904	(3 266)
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	**3 706**	1 944	(3 186)

15. IMPÔT SUR LE RÉSULTAT (suite)

Rapprochement du taux d'imposition effectif

La charge (le recouvrement) d'impôt sur le résultat diffère du montant qui serait calculé en appliquant les taux d'imposition fédéral et provinciaux combinés prévus par la loi en raison des éléments suivants :

Aux 31 décembre	2016 $	2015 $	2014 $
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat au taux combiné prévu par la loi de 26,1 % (25,3 % en 2015; 25,2 % en 2014)	**(5 601)**	(23 640)	(9 163)
Charges non déductibles	**60**	41	1 845
Rémunération fondée sur des actions	**1 224**	1 654	999
Autres et différences temporaires déductibles non utilisées	**8 023**	23 889	3 133
	3 706	1 944	(3 186)

Impôt sur le résultat comptabilisé dans les autres éléments du résultat global

Aux 31 décembre	2016 $	2015 $	2014 $
Instrument dérivés	**839**	(810)	—
Régime d'avantages postérieurs à l'emploi	**60**	18	197
	899	(792)	197

Actifs et passifs d'impôt différé

Les actifs et passifs d'impôt différé résultent des écarts temporaires entre le traitement comptable et le traitement fiscal du goodwill et des immobilisations incorporelles, des immobilisations corporelles, des obligations au titre des avantages postérieurs à l'emploi et des frais de financement différés.

Les actifs et passifs d'impôt différé comprennent ce qui suit :

Aux 31 décembre	2016 $	2015 $	2014 $
Actifs d'impôt différé :			
Pertes autres qu'en capital reportées	**664**	2 391	4 194
Avantages postérieurs à l'emploi	**969**	802	750
Autres	**131**	63	63
Total des actifs d'impôt différé	**1 764**	3 256	5 007
Passifs d'impôt différé :			
Immobilisations corporelles	**4 391**	4 422	4 138
Goodwill et immobilisations incorporelles	**36 649**	37 152	37 453
Autres	**154**	960	45
Total des passifs d'impôt différé	**41 194**	42 534	41 636

Au 31 décembre 2016, la Société avait des reports prospectifs de pertes autres qu'en capital au Canada de 2 598 $ (9 359 $ en 2015; 18 241 $ en 2014), avant impôts. Les pertes canadiennes expirent après 20 ans et commenceront à expirer en 2032.

15. IMPÔT SUR LE RÉSULTAT (suite)

L'impôt différé correspond à l'incidence fiscale nette des différences temporaires entre la valeur comptable des actifs et des passifs et leur base fiscale. Ce qui suit représente les différences temporaires déductibles qui n'ont pas été comptabilisées dans les présents états financiers consolidés :

	2016 $	2015 $	2014 $
Différences temporaires déductibles non comptabilisées	**52**	60	—
Actions privilégiées rachetables	**138 884**	108 450	15 030
Perte autre qu'en capital reportée en avant	**138 936**	108 510	15 030

Les pertes au Canada expirent après 20 ans et commenceront à expirer en 2035.

16. CAPITAL SOCIAL ET ACTIONS PRIVILÉGIÉES RACHETABLES

	Actions ordinaires		Actions privilégiées	
	N^bre	$	N^bre	$
Au 1er janvier 2014	—	—	—	—
Émises au cours de l'exercice	278 145	141 318	6 916	1 000
Rachat d'actions ordinaires	(150 001)	(83 501)	—	—
Échange d'actions ordinaires contre des actions privilégiées	(103 144)	(57 417)	975 000	57 417
Émises au cours de l'exercice (note 11)	—	—	51 316	—
Désactualisation des actions privilégiées au cours de l'exercice	—	—	—	15 030
Au 31 décembre 2014	25 000	400	1 033 232	73 447
Émises au cours de l'exercice	—	—	4 150	600
Rachetées au cours de l'exercice (note 11)	—	—	(12 829)	—
Désactualisation des actions privilégiées au cours de l'exercice	—	—	—	93 420
Au 31 décembre 2015	25 000	400	1 024 553	167 467
Émises au cours de l'exercice	—	—	374	100
Rachetées au cours de l'exercice	—	—	(692)	(100)
Désactualisation des actions privilégiées au cours de l'exercice	—	—	—	30 434
Au 31 décembre 2016	**25 000**	**400**	**1 024 235**	**197 901**

Le capital social autorisé se compose d'un :

a) nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale;

b) nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A sans valeur nominale;

c) nombre illimité d'actions privilégiées convertibles et rachetables avec droit de vote versant un dividende annuel cumulatif à un taux de 4,5 % lorsqu'un dividende est déclaré. Rachetables au gré du porteur et de la Société à un montant correspondant au plus élevé des montants suivants : a) le prix d'achat initial, plus tout dividende déclaré, mais non versé, et b) la valeur de conversion future (convertibles en actions ordinaires à raison de 1 pour 1), sous réserve d'un ajustement pour des dividendes déclarés et non versés). Les actionnaires ont convenu que, à la conversion, avant de recevoir les actions ordinaires, le porteur des actions privilégiées qui exerce son droit de conversion recevra un dividende cumulatif majoré d'un remboursement de capital correspondant au montant payé par l'investisseur pour les actions privilégiées, moins la valeur, au moment de l'émission des actions privilégiées, des actions ordinaires pouvant être émises au moment de la conversion de ces actions privilégiées (le « droit au remboursement de capital »). Cela exclut les options de rachat spéciales sur les actions émises à titre de rémunération différée décrites à la note 11. Après la fin de l'exercice, la Société a déposé une demande pour clarifier le droit au remboursement de capital (voir la note 24 pour plus de détails).

La Société a été constituée le 24 janvier 2014. Le 30 janvier 2014, 100 000 actions ordinaires ont été émises à l'intention de CCMP et 150 000 à l'intention de Finco, société affiliée de CCMP. Les actions ordinaires détenues par Finco ont été rachetées le 14 février 2014 en contrepartie d'un billet de 83 501 $. CCMP est donc devenu l'unique actionnaire de la Société. Le 22 avril 2014, la Société a modifié

16. CAPITAL SOCIAL ET ACTIONS PRIVILÉGIÉES RACHETABLES (suite)

sa structure du capital-actions autorisé en créant une nouvelle catégorie d'un nombre illimité d'actions privilégiées conférant droit de vote et sans valeur nominale, et le 28 mai 2014, la Société a résilié et remplacé les droits spéciaux et restrictions rattachés à ces actions privilégiées. Le 5 juin 2014, CCMP a émis 3 143,69 actions ordinaires additionnelles. Le 5 juin 2014, le conseil d'administration a approuvé l'émission de 975 000 actions privilégiées à l'intention de CCMP en échange des actions ordinaires que CCMP détenait jusqu'alors. Le 4 septembre 2014, la Société a modifié sa structure du capital-actions autorisé en créant un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A et en modifiant les droits spéciaux et restrictions rattachés aux actions privilégiées en ajoutant une référence aux actions ordinaires de catégorie A.

Les actions privilégiées rachetables, qui sont encaissables par anticipation au gré du porteur, sont classées comme des passifs financiers dans l'état de la situation financière consolidé.

17. RÉMUNÉRATION FONDÉE SUR DES ACTIONS

Régime à l'intention des cadres supérieurs et des administrateurs

Le régime, offert aux cadres supérieurs et aux administrateurs de la Société et de ses filiales, vise l'achat d'actions ordinaires de catégorie A de Jamieson, un maximum de 122 599 de ces actions ayant été réservé pour émission au 31 décembre 2016 (124 080 en 2015; 102 906 en 2014). Les options attribuées sont assorties d'un prix d'exercice équivalant ou supérieur à la juste valeur des actions visées par ces dernières.

Les droits des options fondées sur les années de service s'acquièrent à raison de 50 % au troisième et au quatrième anniversaire du début de la période d'acquisition des droits ou à raison de 100 % au moment de la vente de la Société. Les droits des options fondées sur le rendement s'acquièrent au moment de la vente de la Société et de l'atteinte de rendements préétablis variant entre deux fois le cours de l'action à la date où les options ont été attribuées et trois fois le cours de l'action à la mise en place du régime. Les options viennent à échéance au plus tard au 10e anniversaire du début de la période d'acquisition des droits ou à la cessation d'emploi. Les attributions ne peuvent pas être réglées en espèces.

Les dates d'échéance et les prix d'exercice des options en cours détenues aux termes du régime (compte non tenu des options qui ont été annulées et qui ne sont donc plus en cours) visant l'achat d'actions ordinaires de catégorie A sont présentés ci-dessous :

		Prix d'exercice	Nombre d'actions en circulation aux 31 décembre		
Date d'attribution	**Date d'échéance**	**$**	**2016**	**2015**	**2014**
9 décembre 2014	Diverses dates 2024	0,01	**47 179**	50 062	50 062
9 décembre 2014	Diverses dates 2024	0,01	**23 590**	25 031	25 031
9 décembre 2014	Diverses dates 2024	289,18	**26 211**	27 812	27 812
1er juillet 2015	1er juillet 2025	70,42	**2 811**	4 252	—
1er juillet 2015	1er juillet 2025	70,42	**1 405**	2 126	—
1er juillet 2015	1er juillet 2025	289,18	**1 560**	2 361	—
30 novembre 2015	30 novembre 2025	99,92	**6 049**	6 049	—
30 novembre 2015	30 novembre 2025	99,92	**3 025**	3 025	—
30 novembre 2015	30 novembre 2025	289,18	**3 361**	3 361	—
2 mai 2016	2 mai 2026	137,46	**1 081**	—	—
2 mai 2016	2 mai 2026	137,46	**541**	—	—
2 mai 2016	2 mai 2026	289,18	**601**	—	—
15 novembre 2016	15 novembre 2026	137,46	**1 441**	—	—
15 novembre 2016	15 novembre 2026	137,46	**721**	—	—
15 novembre 2016	15 novembre 2026	289,18	**801**	—	—
Total			**120 377**	124 080	102 906
Durée résiduelle moyenne pondérée (en années)			**7,7**	8,6	9,4

La charge comptabilisée pour les services rendus par les employés au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016 a été de 1 283 $ (1 001 $ en 2015; 314 $ en 2014).

17. RÉMUNÉRATION FONDÉE SUR DES ACTIONS (suite)

Variations survenues au cours de l'exercice

Un sommaire des options d'achat d'actions en cours et des variations survenues au cours des exercices clos les 31 décembre est présenté ci-dessous :

	2016		2015		2014	
	N^bre d'options en cours	**Prix d'exercice moyen pondéré ($)**	**N^bre d'options en cours**	**Prix d'exercice moyen pondéré ($)**	**N^bre d'options en cours**	**Prix d'exercice moyen pondéré ($)**
En cours au début de l'exercice	**124 080**	**89**	102 906	78	—	
Attribuées	**5 186**	**178**	21 174	142	109 630	78
Exercées	**—**	**—**	—	—	—	—
Frappées d'extinction	**(8 889)**	**95**	—	—	(6 724)	78
En cours à la fin de l'exercice	**120 377**	**92**	124 080	89	102 906	78
Options actuellement exerçables	**—**		—		—	

Chaque date de clôture, CCMP procède à une évaluation au moyen de la méthode du BAIIA capitalisé pour déterminer la juste valeur de la Société. CCMP détermine ensuite le cours de l'action de la Société en se fondant sur cette évaluation.

À la date d'attribution, chaque série d'options est évaluée à la juste valeur à l'aide du modèle binomial d'établissement des prix. Les données d'entrée utilisées dans ce modèle pour les options attribuées au cours des exercices clos le 31 décembre figurent dans le tableau ci-dessous.

Aux 31 décembre	**2016**	**2015**	**2014**
Prix moyen pondéré de l'action à la date d'évaluation	**274 $**	236 $	136 $
Juste valeur moyenne pondérée de l'option à la date d'attribution	**109 $**	57 $	34 $
Volatilité prévue[i)]	**43 %**	43 %	50 %
Taux d'intérêt sans risque[ii)]	**1,79 %**	1,53 %	1,30 %
Durée de vie prévue (en années)[iii)]	**3**	4	5

i) Estimée en fonction d'une volatilité des cours comparables dans le secteur. La volatilité attendue reflète l'hypothèse que la volatilité historique sur une période semblable à la durée de vie des options est représentative des tendances futures, ce qui peut s'avérer inexact.

ii) Basé sur des obligations du gouvernement du Canada.

iii) Basée sur les données historiques et les attentes actuelles et n'est pas nécessairement représentative des pratiques réelles d'exercice des options.

18. INTÉRÊTS ET AUTRES COÛTS DE FINANCEMENT

Aux 31 décembre	**2016 $**	**2015 $**	**2014 $**
Intérêts sur la dette et les emprunts	**13 809**	14 758	13 455
Intérêts sur le billet à l'intention de Finco	**8 150**	8 142	7 462
Amortissement des frais de financement différés (note 13)	**967**	967	887
	22 926	23 867	21 804

19. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES

Instruments financiers

Les actifs et les passifs financiers de la Société ont été classés à la note 2.

19. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES (suite)

Évaluation de la juste valeur

Les contrats de change à terme évalués à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global sont désignés comme instruments de couverture de flux de trésorerie pour les achats et les ventes prévus en dollars américains et ont été classés au niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs. Les dérivés non désignés dans une relation de couverture formelle sont classés comme étant à la juste valeur par le biais du résultat net, et sont classés au niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs. Les profits et les pertes sur instruments financiers détenus à des fins de transaction comprennent des profits et des pertes réalisés et latents sur dérivés dont la désignation a été annulée ou qui ne faisaient pas par ailleurs partie d'une relation de couverture. Les justes valeurs et les montants notionnels des instruments financiers dérivés figurant ci-dessous sont aux 31 décembre :

	2016			2015			2014		
	Montant notionnel $ US	Juste valeur Actif $	Juste valeur Passif $	Montant notionnel $ US	Juste valeur Actif $	Juste valeur Passif $	Montant notionnel $ US	Juste valeur Actif $	Juste valeur Passif $
Contrat de change à terme désigné comme instrument de couverture	**24 000**	**—**	**(92)**	32 100	3 200	—	—	—	—
Contrat de change à terme ne faisant pas partie d'une relation de couverture formelle	**—**	**—**	**—**	—	—	—	29 500	319	—
	24 000	**—**	**(92)**	32 100	3 200	—	29 500	319	—

Les modalités des contrats de change à terme correspondent aux modalités des transactions prévues hautement probables. Par conséquent, il n'y a pas d'inefficacité de couverture à comptabiliser dans les états du résultat et du résultat global consolidés.

Les justes valeurs des actifs et des passifs financiers classés comme prêts et créances et autres passifs financiers (exclusion faite de la dette à long terme et du billet à l'intention de Finco) se rapprochent de leur valeur comptable en raison de leur échéance à court terme et ont été classées dans le niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs.

La valeur comptable de la dette à long terme et du billet à l'intention de Finco au 31 décembre 2016, au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014 se rapproche de leur juste valeur. La juste valeur de la dette à long terme de la Société a été estimée en fonction des flux de trésorerie futurs actualisés à partir des taux en vigueur pour des instruments financiers similaires soumis à des risques et échéances semblables. La juste valeur de la dette à long terme est considérée comme étant fondée sur des données de niveau 2.

Si une ou plusieurs des données importantes ne se fondent pas sur des données de marché observables, l'instrument est classé au niveau 3. Les actions privilégiées rachetables étaient les seuls instruments classés au niveau 3 parce que le passif n'était pas fondé sur des données observables. La juste valeur des actions privilégiées rachetables a été déterminée comme étant a) le prix d'achat initial plus tout dividende déclaré non versé, ou b) la valeur de conversion future, selon la plus élevée des deux montants, et a été calculée selon une approche marché à l'aide d'un multiple des douze derniers mois du BAIIA de 10,1 fois (10,4 fois en 2015; 10,0 fois en 2014).

Le tableau suivant montre la sensibilité à une fluctuation raisonnablement possible du multiple du BAIIA, toutes les autres variables demeurant constantes, du résultat net avant impôts de la Société (en raison des variations de la juste valeur du passif lié aux actions privilégiées).

	Pour les exercices clos les 31 décembre,	
	Variation du multiple du BAIIA	Incidence sur le résultat net avant impôts $
2016	**1x**	**40 414**
2015	1x	39 577
2014	1x	31 336

La Société a comptabilisé une charge de 30 434 $ dans l'état du résultat global consolidé relative à la variation de la juste valeur des actions privilégiées rachetables pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 (93 420 $ en 2015, 15 030 $ en 2014).

19. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES (suite)

Il n'y a eu aucun transfert entre les niveaux de la hiérarchie pour les exercices 2016, 2015 et 2014.

Objectifs et politiques en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers

La Société est exposée au risque de marché, au risque de crédit et au risque de liquidité. Les membres de la haute direction de la Société surveillent la gestion de ces risques. Les politiques de la Société en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers sont décrites ci-dessous.

Risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque qu'une contrepartie manque à ses obligations contractuelles et qu'il en résulte une perte pour la Société. La Société est exposée au risque de crédit lié à ses clients (principalement les créances clients) dans le cours normal des affaires. La Société a adopté comme politique de ne faire affaire qu'avec des contreparties solvables. Pour atténuer ce risque, la Société effectue des évaluations de crédit à intervalles réguliers et souscrit de l'assurance-crédit pour des clients internationaux, selon le cas, comme moyen d'atténuer le risque de perte financière découlant d'un défaut de paiement.

La Société est également exposée au risque de crédit de contrepartie lié à ses activités de financement, à l'assurance-crédit et aux dérivés de change. Après évaluation, la Société considère ces risques comme minimes.

Risque de marché

Risque de change

Le risque de change est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront en raison de la variation des taux de change. L'exposition de la Société au risque de fluctuations des taux de change est surtout liée aux transactions en dollars américains comme une partie des comptes fournisseurs, des créances clients et de la trésorerie.

La Société recourt aux contrats de change à terme pour gérer son exposition aux transactions en monnaie étrangère. Au 31 décembre 2016, un montant de 32 257 $ (41 224 $ en 2015; 34 042 $ en 2014) de ventes et d'achats anticipés libellés en monnaie étrangère ont été couverts au moyen de contrats de change à terme sous-jacents dont les montants devaient être réglés à diverses dates dans l'année précédant la date de l'état de la situation financière consolidé.

Le tableau suivant montre la sensibilité à une fluctuation raisonnablement possible du taux de change du dollar américain, toutes les autres variables demeurant constantes, du résultat net avant impôts de la Société (en raison des variations de la juste valeur des actifs et des passifs monétaires, y compris des dérivés de change non désignés) et des capitaux propres avant impôt de la Société (en raison des variations de la juste valeur des contrats de change à terme désignés comme couvertures de flux de trésorerie).

Aux 31 décembre	Variation du taux de change du dollar US %	Incidence sur le résultat avant impôt $	Incidence sur les autres éléments du résultat global avant impôt $
2016	**5**	**796**	**1 200**
2015	5	403	1 605
2014	5	1 734	—

La Société n'est pas exposée à des variations importantes du taux de change des autres monnaies étrangères.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront sous l'effet de variations des taux d'intérêt du marché. L'exposition de la Société au risque de variations des taux d'intérêt du marché découle des obligations liées à la dette à long terme à taux fixes qui créent un risque de juste valeur des taux d'intérêt lié et des emprunts à taux variable qui créent un risque de flux de trésorerie des taux d'intérêt.

La Société gère son risque de taux d'intérêt au moyen d'un portefeuille équilibré de prêts et d'emprunts à taux fixe et à taux variable.

19. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES (suite)

Toutes les autres variables demeurant constantes, la sensibilité à une variation raisonnablement possible des taux d'intérêt sur les emprunts à taux variable de la Société aurait l'incidence suivante sur le résultat avant impôt :

Aux 31 décembre	Augmentation / diminution des points de base +/−	Incidence sur le résultat avant impôt $
2016	**100**	**920**
2015	100	980
2014	100	1 709

Les variations des taux d'intérêt du marché ont pour effet de faire fluctuer la juste valeur de la dette à long terme à taux fixes, mais n'ont pas d'incidence sur le résultat net puisque la dette de la Société est comptabilisée au coût amorti et que la valeur comptable ne change pas sous l'effet de variations des taux d'intérêt.

Risque lié aux prix des produits de base

La Société est exposée au risque de prix lié aux achats de certains produits de base comme les matières premières. La Société peut conclure des contrats à prix fixe avec des fournisseurs pour atténuer le risque lié aux prix des produits de base. La Société ne court pas de risque de concentration important à l'égard de ses matières premières.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne puisse pas respecter ses obligations financières associées aux passifs financiers. La Société est exposée à ce risque à l'égard notamment des éléments suivants : actions privilégiées rachetables, créditeurs et charges à payer, diverses ententes de crédit à long terme, obligations en vertu de son régime d'avantages postérieurs à l'emploi et engagements au titre des contrats de location simple.

La Société gère son risque de liquidité par une surveillance continue de ses flux de trésorerie prévus et réels ainsi que par la gestion de sa structure de capital. La Société révise régulièrement ses sources de liquidités disponibles par rapport au calendrier de règlement des passifs pour gérer son risque de liquidité.

Les flux de trésorerie contractuels non actualisés liés au capital à payer au titre des passifs financiers, sauf les actions privilégiées rachetables, à la date de l'état de la situation financière consolidé se présentaient comme suit :

Aux 31 décembre	2016 $	2015 $	2014 $
Montants à payer à plus de 12 mois	**266 988**	258 181	271 210
Montants à payer à moins de 12 mois	**51 077**	64 842	55 302
	318 065	323 023	326 512

La Société a subi des pertes d'exploitation et affiche un fonds de roulement négatif, principalement en raison de l'émission d'actions privilégiées rachetables à l'intention de CCMP. La Société a reçu la confirmation que CCMP ne lui demanderait pas de racheter ses actions privilégiées rachetables au cours des 12 prochains mois.

Capital

La Société vise à maintenir une structure du capital rentable qui soutient sa stratégie de croissance à long terme et ses activités, et maximise la valeur pour les actionnaires. La Société utilise habituellement un effet de levier financier dans sa structure du capital pour réduire le coût du capital. La Société a pour but de maintenir ses principaux ratios de crédit et l'effet de levier à des niveaux qui permettent d'obtenir continuellement des conditions de crédit dignes d'une société dont la solvabilité est de qualité supérieure. La Société évalue le profil de son crédit au moyen de diverses mesures, certaines non conformes aux IFRS, principalement la trésorerie diminuée de la dette à long terme et de la dette bancaire (la « trésorerie (dette) nette »), sur le résultat avant les intérêts, l'impôt et l'amortissement, les frais de restructuration et les autres frais connexes, et la couverture des intérêts.

En plus des titres d'emprunt de premier rang, des facilités de crédit et des capitaux propres, la Société utilise des contrats de location comme autre source de financement.

Depuis sa création, la Société n'a apporté aucun changement important à ses activités de gestion des risques.

20. ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

Montant à payer à un ancien actionnaire

Dans le cadre de la convention d'achat d'actions et de l'acquisition de LJL dont il est question à la note 4, Intrepid a émis un billet au montant de 9 400 $ à payer à Laboratoires Jamieson ltée, son ancien actionnaire. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, LJL a remboursé 1 943 $ sur le billet et, aux termes de la convention d'achat d'actions, a retenu le solde du billet à payer. Le montant retenu résultait d'écarts constatés au cours du processus de comptabilisation de l'acquisition, et l'ancien actionnaire a intenté une poursuite afin de recouvrer le montant retenu.

Le 7 novembre 2016, la direction de la Société a réglé le litige en cours en versant un paiement brut de 5 000 $ à l'ancien actionnaire de Laboratoires Jamieson ltée. Selon les termes du règlement, LJL est dégagée et libérée définitivement de toute réclamation réelle ou potentielle relativement à cette affaire. Le profit de 2 866 $ qui en est résulté est comptabilisé dans les autres produits dans les états du résultat et du résultat global consolidés.

Violation de marque

En octobre 2014, LJL a été visée par un recours et une requête en injonction interlocutoire alléguant que l'utilisation et la demande d'enregistrement de la marque de commerce « Omega RED » par la Société contrevenaient à l'utilisation de la marque déposée « Megared ». Le 20 février 2015, LJL a obtenu un jugement confirmant l'injonction interlocutoire.

Par suite de cette procédure, LJL et le plaignant se sont entendus pour que LJL remplace le nom de ses produits de marque « Omega Red » par celui de « Omega Complete » et verse une compensation de 700 $ au cours de 2015, montant qui est inclus dans les autres charges dans les états du résultat et du résultat global consolidés. Pour sa part, le plaignant a accepté de mettre fin aux procédures contre LJL.

Engagements au titre de contrats de location simple

LJL et ses filiales ont conclu divers contrats de location simple pour des véhicules, du matériel de production, des ordinateurs et du matériel de communication, du matériel de bureau et des bureaux. Les paiements de location minimaux exigibles dans les années futures se présentent comme suit :

Aux 31 décembre Année	2016 $	2015 $	2014 $
2015	—	—	1 089
2016	—	1 163	1 007
2017	1 141	950	754
2018	1 053	645	620
2019	730	397	392
2020	46	—	—
	2 970	3 155	3 862

Éventualités générales

En outre, diverses poursuites réelles et potentielles dans le cours normal des activités sont actuellement engagées contre LJL. La direction est d'avis que ces poursuites réelles ou potentielles sont sans fondement et qu'il n'est pas possible de déterminer le montant du passif, le cas échéant, pouvant en découler. La direction estime que l'issue de ces poursuites réelles ou potentielles n'aura pas d'incidence importante sur la situation financière ou les résultats de la Société.

21. INFORMATIONS SECTORIELLES

La Société a deux secteurs opérationnels à présenter qui exercent leurs principales activités au Canada :

- Les activités principales du secteur Activité de marque sont la fabrication, la distribution et la commercialisation de produits de marque de santé naturels, y compris des vitamines, minéraux et suppléments.
- Les activités principales du secteur Activité de partenariats stratégiques sont la prestation de services de fabrication à façon à des sociétés et détaillants de produits de santé grand public à l'échelle internationale.

21. INFORMATIONS SECTORIELLES (suite)

Le principal décideur opérationnel de la Société évalue périodiquement le rendement des secteurs en se basant sur le résultat d'exploitation avant ce qui suit, comme il est présenté à la direction interne.

Les produits et charges intersectoriels sont éliminés à la consolidation et inscrits dans la colonne « Éliminations ». Les produits intersectoriels résultent principalement des ventes du secteur Activité de partenariats stratégiques au secteur Activité de marque. Les prix de transfert entre les secteurs d'exploitation sont établis dans des conditions de pleine concurrence d'une manière similaire à celle utilisée pour des transactions avec des tiers.

	Exercice clos le 31 décembre 2016			
	Activité de marque $	**Activité de partenariats stratégiques $**	**Éliminations $**	**Total $**
Produits des activités ordinaires	**192 496**	**76 328**	**(20 493)**	**248 331**
Résultat d'exploitation	**28 844**	**2 197**	**—**	**31 041**
Profit de change				**(192)**
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes				**1 420**
Coûts d'acquisition				**789**
Autres produits				**(2 876)**
Désactualisation des actions privilégiées				**30 434**
Intérêts et autres coûts de financement				**22 926**
Charge d'impôts sur le résultat				**3 706**
Perte nette				**(25 166)**

La rémunération fondée sur des actions est attribuée au secteur d'exploitation Activité de marque Jamieson.

	Exercice clos le 31 décembre 2015			
	Activité de marque $	**Activité de partenariats stratégiques $**	**Éliminations $**	**Total $**
Produits des activités ordinaires	177 033	73 387	(19 555)	230 865
Résultat d'exploitation	22 279	3 248	—	25 527
Profit de change				(915)
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes				1 959
Autres charges				634
Désactualisation des actions privilégiées				93 420
Intérêts et autres coûts de financement				23 867
Charge d'impôts sur le résultat				1 944
Perte nette				(95 382)

La rémunération fondée sur des actions est attribuée au secteur d'exploitation Activité de marque Jamieson.

21. INFORMATIONS SECTORIELLES (suite)

	Exercice clos le 31 décembre 2014			
	Activité de marque $	**Activité de partenariats stratégiques $**	**Éliminations $**	**Total $**
Produits des activités ordinaires	146 610	76 448	(29 840)	193 218
Résultat d'exploitation :	7 764	2 924	—	10 688
Perte de change				35
Indemnités de cessation d'emploi et coûts connexes				3 435
Variation de la valeur des dérivés				(853)
Coûts d'acquisition				7 649
Autres produits				(50)
Désactualisation des actions privilégiées				15 030
Intérêts et autres coûts de financement				21 804
Recouvrement d'impôts sur le résultat				(3 186)
Perte nette				(33 176)

La rémunération fondée sur des actions est attribuée au secteur d'exploitation Activité de marque Jamieson.

Information géographique

Le résultat net réalisé à l'extérieur du Canada pour les exercices clos les 31 décembre 2016, 2015 et 2014 représente une partie négligeable du résultat net total.

Renseignements sur les clients importants

Le tableau suivant présente la proportion des produits attribués à chaque client important :

Pour les exercices clos les 31 décembre	**Produits 2016 $**	**Produits 2015 $**	**Produits 2014 $**
Client 1	**21,2 %**	19,5 %	22,3 %
Client 2	**11,8 %**	12,7 %	12,3 %
Client 3	**11,0 %**	11,7 %	11,8 %
	44,0 %	43,9 %	46,4 %

La concentration des produits des activités ordinaires démontre la nature consolidée du paysage de la vente au détail de produits de consommation courante au Canada. La direction estime que la perte de tout client, quelle que soit son importance, n'aurait pas d'incidence sur la viabilité de la Société. Aucune autre vente représentant plus de 10 % du total des ventes n'a été effectuée à un client.

22. RÉSULTAT PAR ACTION

Le résultat de base par action est calculé en divisant le résultat net attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Le résultat dilué par action est calculé en divisant le résultat net attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice, ajusté pour tenir compte de l'effet potentiellement dilutif des actions privilégiées et des options d'achat d'actions.

22. RÉSULTAT PAR ACTION (suite)

Le tableau qui suit présente le calcul du résultat de base et dilué par action (« RPA ») :

Exercices clos les 31 décembre	2016 Résultat net	2016 Nombre moyen pondéré d'actions	2016 RPA $	2015 Résultat net	2015 Nombre moyen pondéré d'actions	2015 RPA $	2014 Résultat net	2014 Nombre moyen pondéré d'actions	2014 RPA $
De base									
Activités poursuivies	**(25 166)**	**25 000**	**(1 006,64)**	(95 382)	25 000	(3 815,28)	(33 176)	14 315	(2 317,56)
Dilué									
Activités poursuivies	**(25 166)**	**25 000**	**(1 006,64)**	(95 382)	25 000	(3 815,28)	(33 176)	14 315	(2 317,56)

Le tableau ne tient pas compte de l'incidence d'environ 120 377 options d'achat d'actions (124 080 en 2015; 102 906 en 2014) et 1 024 235 actions privilégiées (1 024 553 en 2015; 1 033 232 en 2014) qui sont antidilutives.

23. NORMES COMPTABLES FUTURES PUBLIÉES, MAIS NON ENCORE EN VIGUEUR

Les normes et interprétations qui ont été publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur, jusqu'à la date de publication des présents états financiers, sont présentées ci-dessous. La Société prévoit adopter ces normes lorsqu'elles entreront en vigueur.

IFRS 9 — Instruments financiers : classement et évaluation

En 2013, l'IASB a publié des modifications à l'IFRS 9, *Instruments financiers* (« IFRS 9 »), publiée en 2010, qui remplacera l'IAS 39. Le remplacement de l'IAS 39 est un projet en trois phases qui vise à améliorer et à simplifier la présentation des instruments financiers. L'IFRS 9 fournit des directives sur le classement et l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers, et introduit un nouveau modèle de comptabilité de couverture et des informations à fournir correspondantes sur les activités de gestion des risques. L'IFRS 9 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. L'IFRS 9 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 15 — Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 — *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* (« IFRS 15 »), qui remplace l'IAS 18 — *Produits*, l'IAS 11 — *Contrats de construction* et diverses interprétations afférentes aux produits. L'IFRS 15 établit un nouveau modèle de comptabilisation des produits fondé sur le contrôle selon lequel les produits des activités ordinaires sont comptabilisés selon un montant qui reflète le montant de contrepartie auquel l'entité s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens ou des services promis au client. L'IFRS 15 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 16 — Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16 — *Contrats de location*, qui remplace l'IAS 17 — *Contrats de location*, et ses directives d'interprétation connexes. Cette nouvelle norme oblige les preneurs à comptabiliser au bilan la plupart des contrats de location selon un modèle unique, éliminant ainsi la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Toutefois, la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée et la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement demeure. La date d'entrée en vigueur de la norme a été fixée aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019, l'application anticipée étant autorisée si l'IFRS 15 a aussi été appliquée.

La Société évalue actuellement l'incidence de ces nouvelles normes, interprétations et modifications sur ses états financiers consolidés.

24. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DE CLÔTURE

Le 31 janvier 2017, LJL a mis fin à ses facilités de crédit existantes avec Wells Fargo et CPPIB et a conclu les facilités de crédit (voir la note 13. iv)). De plus, le 31 janvier 2017, LJL a fait l'acquisition, aux termes d'une convention d'achat d'actions, de Body Plus et de Sonoma (voir la note 4).

Le 4 mai 2017, la Société a déposé une demande de modification à ses statuts pour se renommer « Jamieson Wellness Inc. ».

24. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DE CLÔTURE (suite)

Le 8 juin 2017, la Cour suprême de la Colombie-Britannique (l'autorité régissant la Société) a accordé une ordonnance afin de modifier et de rectifier le libellé des statuts de la Société de façon à créer 22 catégories distinctes d'actions privilégiées. L'objectif de l'ordonnance était est de préciser le droit au remboursement de capital conféré aux porteurs d'actions privilégiées et de faciliter le paiement d'un dividende cumulatif de 4,5 % lorsqu'un dividende est déclaré, avant la conversion des actions privilégiées en actions ordinaires. Il sera tenu compte des statuts modifiés dans la comptabilisation des actions privilégiées sur une base prospective.

La Société a l'intention de procéder à certaines modifications avant la fin du deuxième trimestre de 2017, qui devraient rendre les options en cours exerçables en actions ordinaires de la Société, plutôt qu'en actions ordinaires de catégorie A de la Société. Les modalités des actions ordinaires et des actions ordinaires de catégorie A de la Société sont identiques.

JAMIESON WELLNESS INC.

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS RÉSUMÉS PRO FORMA NON AUDITÉS
Pour l'exercice clos le 31 décembre 2016

JAMIESON WELLNESS INC.

ÉTAT DU RÉSULTAT ET DU RÉSULTAT GLOBAL CONSOLIDÉ RÉSUMÉ PRO FORMA

En milliers de dollars canadiens, sauf les actions et les montants par action
Pour l'exercice clos le 31 décembre 2016

	Jamieson historique	Body Plus historique	Sonoma historique	Ajustement pro forma	Notes	Pro forma Jamieson
	Note 1	Note 1	Note 1			Note 1
Produits des activités ordinaires	248 331	37 811	26 973	(16 461)	C	296 654
Coût des biens vendus	167 519	24 009	22 093	(16 416)	A,C	197 205
Frais de vente et charges administratives	44 837	6 924	1 438	—		53 199
Rémunération fondée sur des actions	4 934	—	—	—		4 934
Résultat d'exploitation	31 041	6 878	3 442	(45)		41 316
(Profit) perte de change	(192)	217	(333)	—		(308)
Indemnités de cessation d'emploi	1 420	—	—	—		1 420
Coûts d'acquisition	789	5 176	1 003	(6 968)	B	—
Autres (produits) charges	(2 876)	(3)	—	—		(2 879)
Désactualisation des actions privilégiées	30 434	—	—	—		30 434
Intérêts et autres coûts de financement	22 926	162	120	(10 128)	D	13 080
Résultat avant impôt sur le résultat	(21 460)	1 326	2 652	17 051		(431)
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	3 706	681	909	4 519	E	9 815
Résultat net	**(25 166)**	**645**	**1 743**	**12 532**		**(10 246)**
Autres éléments du résultat global						
Perte actuarielle non reclassée en résultat net	(234)	—	—	—		(234)
Impôt sur le résultat	60	—	—	—		60
Montant après impôt	(174)	—	—	—		(174)
Variation nette des couvertures de flux de trésorerie pouvant être reclassées ultérieurement en résultat net	(3 292)	—	—	—		(3 292)
Impôt sur le résultat	839	—	—	—		839
Montant après impôt	(2 453)	—	—	—		(2 453)
Total des autres éléments du résultat global	**(2 627)**	**—**	**—**	**—**		**(2 627)**
Résultat global	**(27 793)**	**645**	**1 743**	**12 532**		**(12 873)**
Résultat par action attribuable aux porteurs d'actions ordinaires :						
Perte par action, de base	**(1 006,64)**					**(409,83)**
Perte par action, diluée	**(1 006,64)**					**(409,83)**
Nombre moyen pondéré d'actions						
De base	**25 000**					**25 000**
Dilué	**25 000**					**25 000**

NOTES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS RÉSUMÉS PRO FORMA NON AUDITÉS
(en milliers de dollars)

NOTE 1. MODE DE PRÉSENTATION

Le présent état du résultat et du résultat global consolidé résumé pro forma non audité de Jamieson Wellness Inc. (« Jamieson » ou la « Société ») rend compte des transactions suivantes :

- L'acquisition par la Société de toutes les actions ordinaires en circulation de Body Plus Nutritional Products Inc. (« Body Plus ») et Sonoma Nutraceuticals Inc. (« Sonoma ») le 31 janvier 2017 (l'« acquisition »).
- Le refinancement des facilités de crédit le 31 janvier 2017, comme l'explique la note 3.

(Collectivement la « transaction »)

L'état du résultat et du résultat global consolidé résumé pro forma non audité pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 a été préparé par la direction pour tenir compte de la transaction comme si elle avait été réalisée le 1er janvier 2016.

L'information financière des états financiers consolidés résumés pro forma non audités est présentée en milliers de dollars canadiens et a été préparée selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») et la réglementation canadienne sur les valeurs mobilières.

L'état du résultat et du résultat global consolidé résumé pro forma non audité (« l'état du résultat pro forma ») a été établi à partir des états financiers suivants :

- Les états financiers consolidés audités de Jamieson pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 figurant ailleurs dans le présent prospectus.
- Les états financiers intermédiaires non audités de Body Plus et de Sonoma pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016, ainsi que les états financiers audités pour l'exercice clos le 31 juillet 2016, figurant ailleurs dans le présent prospectus.

Les états du résultat et du résultat global construits de Body Plus et de Sonoma pour la période de douze mois close le 31 janvier 2017 utilisés pour préparer l'état du résultat pro forma ont été préparés pour les fins de l'état du résultat pro forma et ne correspondent pas aux états financiers de Body Plus et de Sonoma figurant ailleurs dans le présent prospectus. L'information financière consolidée historique a été ajustée pour rendre compte des événements pro forma directement attribuables à la transaction à l'égard desquels il existe des engagements fermes et dont l'incidence globale sur le plan financier peut être établie de façon objective.

Les états financiers consolidés résumés pro forma non audités sont fondés sur les estimations préliminaires, les jugements comptables et l'information actuellement disponible et sur les hypothèses que la direction juge raisonnables. Les notes des états financiers consolidés résumés pro forma non audités fournissent des renseignements détaillés sur la façon dont les ajustements ont été calculés et présentés dans les états financiers consolidés résumés pro forma non audités. Les états financiers consolidés résumés pro forma non audités doivent être lus avec la « structure du capital consolidé », l'« information financière résumée », le « rapport de gestion » et les états financiers consolidés audités de la Société, ainsi que le « rapport de gestion » et les états financiers audités de Body Plus et ceux de Sonoma figurant ailleurs dans le présent prospectus. L'état du résultat pro forma est présenté uniquement à titre indicatif et ne présente pas les résultats d'exploitation que la Société aurait réalisés si la transaction avait réellement été conclue à la date indiquée; de plus, l'information financière pro forma n'est pas représentative des résultats attendus pour toute période future. Plusieurs facteurs pourraient avoir une incidence sur ces résultats et les résultats réels pourraient en être considérablement différents.

NOTE 2. ACQUISITION DE BODY PLUS ET DE SONOMA

Le 31 janvier 2017, la Société a acquis la totalité des actions en circulation de Body Plus, un important distributeur de produits de nutrition sportive, ainsi que ceux de Sonoma, un fabricant bien établi de produits de nutrition sportive et de suppléments de marque privée et un fournisseur de services de marque de distributeur. Selon les modalités de la convention d'achat d'actions, Body Plus et Sonoma sont devenues des filiales en propriété exclusive de Jamieson. Ces sociétés sont situées à Scarborough, en Ontario. La contrepartie totale de l'acquisition s'est établie à 82,1 millions $ en trésorerie, plus la rémunération différée des employés et de l'ancien actionnaire de respectivement 1,4 million $ et 7,5 millions $.

L'acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'acquisition conformément à l'IFRS 3, *Regroupement d'entreprises*, la Société étant identifiée comme l'acquéreur aux fins comptables. L'acquisition est décrite à la note 3 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de Jamieson pour le trimestre clos le 31 mars 2017, figurant ailleurs dans le présent prospectus. Les coûts liés à l'acquisition engagés par la Société se sont établis à 2,646 millions $, dont une tranche de 0,789 million $ a été comptabilisée dans l'état du résultat et du résultat global consolidé de l'exercice clos le 31 décembre 2016 de Jamieson.

NOTE 3. REFINANCEMENT DE LA DETTE À LONG TERME

Le 31 janvier 2017, la Société a mis fin à ses facilités de prêt à terme existantes et a conclu une convention de prêt à terme et de facilité de crédit renouvelable avec un consortium de prêteurs. Cet événement est décrit à la note 13 des états financiers consolidés audités de Jamieson au 31 décembre 2016 et pour l'exercice clos à cette date figurant ailleurs dans le présent prospectus. La convention prévoit

NOTE 3. REFINANCEMENT DE LA DETTE À LONG TERME (suite)

une facilité de crédit à terme garantie de 195 millions $ et une facilité de crédit renouvelable de 75 millions $ pouvant être augmentée à 85 millions $ au moyen d'un crédit-relais. Le produit tiré du refinancement a été affecté au paiement du prix d'acquisition. Dans le cadre de la conclusion de la convention de prêt et de crédit renouvelable, des coûts de financement de respectivement 4 265 $ et 1 538 $ ont été engagés. La Société a passé en charges les frais de financement différés non amortis résiduels de 3 159 $ liés aux facilités de prêt à terme existantes.

NOTE 4. NOTES EXPLICATIVES

A. Ajustement pour rendre compte de la diminution de l'amortissement des immobilisations corporelles de 112 $ en raison de la baisse de l'amortissement des immobilisations corporelles résultant de la hausse de la durée d'utilité estimée des immobilisations corporelles acquises, contrebalancée par la hausse de l'amortissement des immobilisations incorporelles résultant d'une réévaluation à la juste valeur, et par une hausse de 157 $ découlant de la réévaluation à la juste valeur des listes de clients.

B. Un ajustement de 6 968 $ à l'égard des coûts d'acquisition a été apporté. Des coûts d'acquisition attribuables à l'acquisition de 789 $ engagés par la Société avant le 31 décembre 2016 et un montant de 6 179 $ de la contrepartie d'acquisition considéré, conformément à l'IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*, comme des coûts d'acquisition attribuables à l'acquisition engagés et passés en charges par Body Plus et Sonoma avant le 31 janvier 2017, ont été éliminés de l'état du résultat pro forma parce qu'ils sont ponctuels et ne reflèteraient pas les dépenses récurrentes de l'entité combinée.

C. Le montant des ventes intersociétés de 16 461 $ entre Sonoma et Body Plus a été éliminé dans l'état du résultat pro forma moyennant une écriture de contrepartie dans le coût des biens vendus.

D. Comme il en est question à la note 3, *Refinancement de la dette à long terme*, parallèlement à l'acquisition, la Société a refinancé sa dette à long terme et a contracté une dette supplémentaire d'environ 82 millions $ pour financer l'acquisition. Grâce à ce refinancement, le taux d'intérêt effectif de la Société a diminué, passant de 8,39 % à 4,5 %. Le refinancement entraînera une diminution de 10 128 $ des charges d'intérêts, après la prise en compte de l'amortissement des coûts de financement sur la dette refinancée. L'état du résultat pro forma en tient compte. Dans le cadre de la conclusion de la convention de prêt et de crédit renouvelable, des coûts de financement de respectivement 4 265 $ et 1 538 $ ont été engagés.

E. L'incidence fiscale des ajustements nets apportés dans l'état du résultat pro forma a été établie à un taux d'imposition de 26,5 %.

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

ÉTATS FINANCIERS INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS ET NOTES CONNEXES
Pour les trimestres et les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

ÉTATS FINANCIERS INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS AUX 31 JANVIER 2017 ET 2016

Table des matières

	Page
États de la situation financière intermédiaires résumés non audités	F-67
États du résultat et du résultat global intermédiaires résumés non audités	F-68
États des variations des capitaux propres (insuffisance) intermédiaires résumés non audités	F-69
Tableaux des flux de trésorerie intermédiaires résumés non audités	F-70
Notes des états financiers intermédiaires résumés non audités	F-71 – F-75

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

ÉTATS DE LA SITUATION FINANCIÈRE INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS

En milliers de dollars canadiens

	Notes	31 janvier 2017	31 juillet 2016
Actif			
Actifs courants			
Trésorerie	**3**	2 019	14 373
Débiteurs	**4**	4 470	3 766
Stocks	**5**	5 449	6 118
Charges payées d'avance et autres actifs courants		113	167
		12 051	**24 424**
Actifs non courants			
Immobilisations corporelles		33	50
Actif d'impôt différé		14	16
Total de l'actif		**12 098**	**24 490**
Passifs courants			
Créditeurs et charges à payer	**6**	2 143	1 320
Impôts sur le résultat à payer		1 286	2 717
Montant à payer au fournisseur affilié	**7**	—	952
Montant à payer à l'actionnaire	**7**	5 176	633
Achats rachetables	**8**	845	24 520
		9 450	**30 142**
Total du passif		**9 450**	**30 142**
Capitaux propres (insuffisance)			
Capital social	**8**	1	1
Résultats non distribués (déficit cumulé)		2 647	(5 653)
Total des capitaux propres (insuffisance)		**2 648**	**(5 652)**
Total du passif et des capitaux propres (insuffisance)		**12 098**	**24 490**
Engagements et éventualités	**12**		

Les notes font partie intégrante des états financiers intermédiaires résumés non audités.

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

ÉTATS DU RÉSULTAT ET DU RÉSULTAT GLOBAL INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS

En milliers de dollars canadiens

	Notes	Trimestres clos les 31 janvier		Semestres clos les 31 janvier	
		2017	2016	2017	2016
Produits des activités ordinaires		8 888	8 437	18 435	17 784
Coût des biens vendus		5 621	5 232	11 358	10 864
Frais de vente et charges administratives		1 881	1 581	3 474	3 047
Résultat d'exploitation		1 386	1 624	3 603	3 873
(Profit) perte de change		(43)	—	7	—
Autres charges	**1**	5 176	—	5 176	—
Intérêts et autres coûts de financement	**9**	28	74	55	146
Résultat avant impôt sur le résultat		(3 775)	1 550	(1 635)	3 727
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat		(903)	430	(290)	1 025
Résultat net		**(2 872)**	**1 120**	**(1 345)**	**2 702**
Résultat global		**(2 872)**	**1 120**	**(1 345)**	**2 702**

Les notes font partie intégrante des états financiers intermédiaires résumés non audités.

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

ÉTATS DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES (INSUFFISANCE)
INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS

En milliers de dollars canadiens

	Capital social	Résultats non distribués (déficit cumulé)	Total des capitaux propres (insuffisance)
Au 1er août 2015	1	(10 325)	(10 324)
Résultat net de la période	—	2 702	2 702
Au 31 janvier 2016	**1**	**(7 623)**	**(7 622)**
Au 1er août 2016	1	(5 653)	(5 652)
Conversion d'actions spéciales	—	23 675	23 675
Rachats d'actions ordinaires	—	(14 030)	(14 030)
Résultat net de la période	—	(1 345)	(1 345)
Au 31 janvier 2017	**1**	**2 647**	**2 648**

Les notes font partie intégrante des états financiers intermédiaires résumés non audités.

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

TABLEAUX DES FLUX DE TRÉSORERIE INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS

En milliers de dollars canadiens

	Semestres clos les 31 janvier	
	2017	**2016**
Flux de trésorerie liés aux :		
Activités d'exploitation		
Résultat net	(1 345)	2 702
Éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissement des immobilisations corporelles	17	18
Variation nette des soldes sans effet de trésorerie du fonds de roulement	(596)	(2 990)
	(1 924)	**(270)**
Activités d'investissement		
Acquisition d'immobilisations corporelle, montant net	9	8
	9	**8**
Activités de financement		
Rachat d'actions ordinaires	(14 030)	—
Avance de l'actionnaire	4 543	432
Avance de (paiement au) fournisseur affilié	(952)	2
	(10 439)	**434**
Augmentation (diminution) de la trésorerie	**(12 354)**	**172**
Trésorerie au début de la période	**14 373**	**12 303**
Trésorerie à la fin de la période	**2 019**	**12 475**
Renseignements supplémentaires		
Impôts payés	1 133	441
Intérêts payés	306	—

Les notes font partie intégrante des états financiers intermédiaires résumés non audités.

1. SURVOL DE LA SOCIÉTÉ

Body Plus Nutritional Products Inc. (la « Société ») a été constituée en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario). La Société commercialise et distribue des produits de nutrition de première qualité pour les sportifs sous les marques Progressive, Precision et Iron Vegan, lesquels produits sont fabriqués conformément à ses spécifications, principalement par le fabricant Sonoma Nutraceuticals Inc., filiale entièrement détenue par l'actionnaire de la Société.

Le 31 janvier 2017, la Société et un membre de son groupe, Sonoma Nutraceuticals Inc., ont été acquises par Laboratoires Jamieson ltée (« Jamieson ») conformément aux termes d'une convention d'achat d'actions. Par suite de l'acquisition, la Société a engagé des coûts de 5 176 $ au titre de la rémunération versée à des employés à la clôture de la transaction.

Jamieson exerce principalement des activités d'élaboration, de vente, de commercialisation et de distribution de produits de santé de marque ou de marque de distribution, notamment des vitamines et des suppléments nutritionnels à base de plantes ou de minéraux.

La publication des états financiers intermédiaires résumés de la Société pour le trimestre et le semestre clos le 31 janvier 2017 a été autorisée par le conseil d'administration de la Société le 29 juin 2017. Le siège social de la Société est situé au 130 McLevin Avenue, unité 1, Toronto (Ontario), M1B 3R6.

2. PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

Base d'établissement

Les états financiers intermédiaires résumés et les notes annexes ont été préparés conformément à l'IAS 34, *Information financière intermédiaire*. Ils ne comportent pas toute l'information exigée pour des états financiers annuels complets et doivent être lus avec les états financiers annuels pour l'exercice clos le 31 juillet 2016. Les états financiers intermédiaires ont été préparés selon les mêmes méthodes comptables que celles présentées dans les états financiers annuels pour l'exercice clos le 31 juillet 2016 et aucune modification n'a été apportée aux principales méthodes comptables de la Société. Les états financiers sont présentés en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

3. TRÉSORERIE

La trésorerie est constituée de fonds en banque. Au 31 janvier 2017, la trésorerie s'élevait à 2 019 $ (14 373 $ au 31 juillet 2016).

4. CRÉDITEURS

Aux	31 janvier 2017 $	31 juillet 2016 $
Comptes clients	**3 576**	3 816
Autres créditeurs	**944**	—
Provision pour créances douteuses	**(50)**	(50)
	4 470	**3 766**

La Société constitue une provision pour créances douteuses qui représente son estimation des montants non recouvrables selon des pertes précises estimées en fonction d'expositions particulières et d'une provision fondée sur l'expérience passée.

Le classement chronologique des créditeurs se présente comme suit :

Aux	31 janvier 2017 $	31 juillet 2016 $
Comptes courants	**2 693**	2 385
En souffrance depuis 1 à 30 jours	**775**	825
En souffrance depuis 31 à 60 jours	**703**	562
En souffrance depuis plus de 60 jours	**350**	44
Provision pour créances douteuses	**(50)**	(50)
	4 470	**3 766**

5. STOCKS

Aux	31 janvier 2017 $	31 juillet 2016 $
Produits finis emballés	**5 617**	6 241
Provision pour stocks	**(168)**	(123)
	5 449	**6 118**

La provision pour stocks est estimée par la direction selon l'historique des ventes, le classement chronologique des stocks et leur échéance, les informations sur les points de vente et les ventes futures prévues et est comprise dans le coût des biens vendus. Les modifications ultérieures apportées à la provision sont comptabilisées dans le coût des biens vendus dans les états du résultat et du résultat global.

6. CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER

Aux	31 janvier 2017 $	31 juillet 2016 $
Comptes fournisseurs et charges à payer	**1 298**	1 298
Salaires, commissions et primes	**771**	20
Autres	**74**	2
	2 143	**1 320**

7. TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

L'important fournisseur et fabricant de la Société, Sonoma Nutraceuticals Inc., est détenu en propriété exclusive par l'actionnaire de la Société. Ses ventes à la Société sont généralement réglées selon des modalités semblables à celles de tout autre fournisseur de la Société, c'est-à-dire 30 jours (30 jours en 2016). Les transactions ont lieu dans le cours normal des activités et sont évaluées à la valeur d'échange, soit le montant de la contrepartie établie et convenue par les parties liées. Pour le semestre clos le 31 janvier 2017, les achats de la Société à ce fournisseur affilié ont totalisé 8 288 $ (8 990 $ en 2016).

L'encours du prêt de l'actionnaire d'un montant de 633 $ au 31 juillet 2016 a été remboursé en totalité le 15 janvier 2017 et un nouvel emprunt de 5 176 $ est à rembourser à Jamieson en contrepartie des fonds avancés par celle-ci pour couvrir les coûts de rémunération dans le cadre de la transaction du 31 janvier 2017 (voir la note 1).

8. CAPITAL SOCIAL ET ACTIONS RACHETABLES

Dans la présente note, les montants par action sont exprimés en dollars canadiens entiers.

	Actions ordinaires		Actions rachetables	
Actions émises et libérées	**N^bre**	**$**	**N^bre**	**$**
Au 31 juillet 2016	100	100	245 200	24 520 000
Converties au cours de la période	(100)	—	(245 200)	(24 520 000)
Émises au cours de la période	96 489 048	—	845 300	845 300
Rachetées au cours de la période	(42 620 170)	—	—	—
Au 31 janvier 2017	**53 868 878**	**100**	**845 300**	**845 300**

Le 27 juillet 2015, par suite d'une modification des statuts de la Société, l'actionnaire a échangé ses actions ordinaires contre 245 000 nouvelles actions spéciales de catégorie A à 100 $ l'action rachetables à tout moment au gré du porteur pour un montant de 24 500 000 $ (sous réserve d'un ajustement du prix). Après cette restructuration, 100 nouvelles actions ordinaires de catégorie B à 1 $ par action et 200 nouvelles actions spéciales de catégorie B à 100 $ l'action ont été émises contre un montant en trésorerie.

8. CAPITAL SOCIAL ET ACTIONS RACHETABLES (suite)

Le 27 janvier 2017, la Société a modifié ses statuts afin de créer les actions suivantes et d'en autoriser l'émission :

i) Nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie N conférant droit de vote;

ii) Nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie N ne conférant pas de droit de vote avec chaque action rachetable au gré de la Société ou du porteur à 1 $ l'action. Le 29 janvier 2017, l'unique actionnaire de la Société a échangé ses 245 000 actions spéciales de catégorie A, 200 actions spéciales de catégorie B et 100 actions ordinaires contre 845 300 actions privilégiées de catégorie N rachetables au gré de la Société à 1 $ l'action et 67 899 517 actions ordinaires de catégorie N.

Par suite d'une série de transactions intervenues le 30 janvier 2017 entre la Société et l'unique actionnaire et les entités liées de celui-ci, la Société a acheté pour annulation 14 030 640 actions ordinaires de catégorie N en contrepartie de 14 030 640 $ en trésorerie, a émis des billets d'un montant en capital de 28 590 531 $ pour annuler 28 589 530 actions ordinaires de catégorie N, puis a converti des billets d'un montant en capital de 28 590 531 $ en 28 589 531 actions ordinaires de catégorie N à la demande de l'unique actionnaire et des entités liées de celui-ci. Ces transactions ont été exécutées pour des fins fiscales afin de faciliter la vente de la Société par l'unique actionnaire tel qu'il est décrit à la note 1 des présents états financiers intermédiaires.

Le 31 janvier 2017, la Société détenait 845 300 actions privilégiées de catégorie N rachetables à 1 $ l'action et 53 868 878 actions ordinaires de catégorie N. Aucun billet n'était en cours, mis à part ceux émis à Jamieson.

Les actions spéciales rachetables à vue au gré du porteur sont classées à titre de passifs financiers dans les états de la situation financière.

9. INTÉRÊTS ET AUTRES COÛTS DE FINANCEMENT

Pour les semestres clos les	31 janvier 2017 $	31 janvier 2016 $
Intérêts sur l'avance de l'actionnaire	55	146
	55	**146**

10. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES

Instruments financiers

La Société classe ses instruments financiers comme suit :

Trésorerie	Juste valeur par le biais du résultat net
Débiteurs	Prêts et créances
Montant à payer au fournisseur affilié	Autres passifs
Créditeurs et charges à payer	Autres passifs
Montant à payer à l'actionnaire	Autres passifs
Actions rachetables	Autres passifs

Évaluation de la juste valeur

La valeur comptable du compte en banque libellé en dollars américains s'élevait à néant au 31 janvier 2017 (4 370 $ au 31 juillet 2016).

Les justes valeurs des actifs et des passifs financiers classés comme prêts et créances et autres passifs financiers se rapprochent de leur valeur comptable en raison de leur échéance à court terme et ont été classées dans le niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs.

Il n'y a eu aucun transfert entre les niveaux de la hiérarchie pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016.

Objectifs et politiques en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers

La Société est exposée au risque de marché, au risque de crédit et au risque d'illiquidité. Les membres de la haute direction de la Société surveillent la gestion de ces risques. Les politiques de la Société en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers sont décrites ci-dessous.

10. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES (suite)

Risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque qu'une contrepartie manque à ses obligations contractuelles et qu'il en résulte une perte pour la Société. La Société est exposée au risque de crédit lié à ses clients (principalement les créances clients) dans le cours normal des affaires. La Société a adopté comme politique de ne faire affaire qu'avec des contreparties solvables. Pour atténuer ce risque, la Société effectue des évaluations de crédit à intervalles réguliers et souscrit de l'assurance-crédit pour des clients internationaux, selon le cas, comme moyen d'atténuer le risque de perte financière découlant d'un défaut de paiement.

Risque de marché

Risque de change

Le risque de change est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront en raison de la variation des taux de change. L'exposition de la Société au risque de fluctuations des taux de change est surtout liée aux transactions en dollars américains comme une partie des comptes fournisseurs, des créances clients et de la trésorerie.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront sous l'effet de variations des taux d'intérêt du marché. L'exposition de la Société au risque de variations des taux d'intérêt est minime.

Risque lié aux prix des produits de base

La Société est exposée au risque de prix lié aux achats de certains produits de base utilisés dans ses produits. La Société peut conclure des contrats à prix fixe avec des fournisseurs pour atténuer le risque lié aux prix des produits de base. La Société ne court pas de risque de concentration important à l'égard de ses matières premières.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne puisse pas respecter ses obligations financières associées aux passifs financiers. La Société est exposée à ce risque à l'égard principalement de ses créditeurs et charges à payer, ainsi que des actions rachetables.

La Société gère son risque de liquidité par une surveillance continue de ses flux de trésorerie prévus et réels ainsi que par la gestion de sa structure de capital. La Société révise régulièrement ses sources de liquidités disponibles par rapport au calendrier de règlement des passifs pour gérer son risque de liquidité.

Gestion du capital

La Société considère que ses actions spéciales rachetables, le total de ses capitaux propres et le montant à payer à l'actionnaire, totalisant 8 669 $ (19 501 $ au 31 juillet 2016), composent le total de son capital. La Société n'est assujettie à aucune restriction ou exigence externe en ce qui a trait à son capital, qu'elle gère de façon à disposer d'un fonds de roulement suffisant pour répondre aux besoins de ses activités d'exploitation.

Depuis sa création, la Société n'a apporté aucun changement important à ses activités de gestion des risques.

11. ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

Engagements au titre de contrats de location simple

La Société a conclu des contrats de location simple visant des véhicules, du matériel de production, des ordinateurs et du matériel de communication, ainsi que du matériel et des espaces de bureaux. Les paiements de location minimaux exigibles dans les années futures se présentent comme suit :

	$
2017 (11 mois)	331
2018	361
2019	383
2020	159
	1 234

Éventualités générales

En outre, diverses poursuites réelles et potentielles dans le cours normal des activités sont actuellement engagées contre la Société. La direction est d'avis que ces poursuites réelles ou potentielles sont sans fondement et qu'il n'est pas possible de déterminer le montant du passif, le cas échéant, pouvant en découler. La direction estime que l'issue de ces poursuites réelles ou potentielles n'aura pas d'incidence importante sur la situation financière ou les résultats de la Société.

Body Plus Nutritional Products Inc.
RAPPORT DE GESTION
Pour le trimestre et le semestre clos le 31 janvier 2017

Le présent rapport de gestion de Body Plus Nutritional Products Inc. (la « Société » ou « Body Plus ») doit être lu avec les états financiers intermédiaires résumés non audités et les notes y afférentes de la Société au 31 janvier 2017 et pour le trimestre et le semestre clos à cette date, ses états financiers annuels audités et les notes y afférentes ainsi que son rapport de gestion annuel au 31 juillet 2016 et pour l'exercice clos à cette date.

Les états financiers intermédiaires résumés non audités de la Société et les notes y afférentes pour le trimestre et le semestre clos le 31 janvier 2017 ont été dressés conformément à l'IAS 34, *Information financière intermédiaire*, selon les Normes internationales d'information financière (« IFRS ») et sont présentés en dollars canadiens.

Aperçu

Body Plus, un important distributeur de produits de nutrition sportive, est bien connue pour ses thérapies nutritionnelles Progressive, ses suppléments alimentaires pour sportifs Precision et sa marque Iron Vegan. La Société se spécialise dans la commercialisation et la distribution au détail de produits exclusifs, selon ses propres formules, dans le domaine des suppléments alimentaires de santé et de bien-être et d'autres produits connexes, fabriqués selon ses spécifications principalement par une société affiliée, Sonoma Nutraceuticals Inc. (« Sonoma »). Ces produits sont vendus par l'entremise du réseau de clients de la Société, composé de magasins au détail et de chaînes de magasins régionales partout au pays.

Le 31 janvier 2017, la Société et Sonoma, membre du même groupe, ont été acquises par Laboratoires Jamieson ltée (« Jamieson ») aux termes d'une convention d'achat d'actions. Par suite de l'acquisition, la Société a engagé des coûts de 5,2 millions $ au titre de la rémunération versée à des employés à la clôture de la transaction.

Jamieson exerce principalement des activités d'élaboration, de vente, de commercialisation et de distribution de produits de santé de marque ou de marque de distribution, notamment des vitamines et des suppléments nutritionnels à base de plantes ou de minéraux.

Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance

La performance et le succès futur de Body Plus dépendent de plusieurs facteurs qui offrent d'importantes occasions à la Société. Ces facteurs sont assujettis à plusieurs risques et défis inhérents, dont certains sont expliqués ci-après et à la rubrique « Risque et incertitudes » du présent rapport de gestion.

Nos marques

Body Plus est un important négociant de produits de nutrition pour les sportifs en vogue. Les marques vedettes visent stratégiquement des segments plus précis du marché, y compris les amateurs de modes de vie sains et actifs (Progressive), les athlètes amateurs, semi-professionnels et professionnels (Precision) et les consommateurs qui ont un style de vie actif et qui recherchent une solution de protéines végétales (Iron Vegan). Le maintien, l'amélioration et la croissance de l'image de marque de Body Plus au Canada et à l'étranger sont d'une importance cruciale pour le succès futur de la Société. L'incapacité de maintenir et d'améliorer les marques de la Société dans l'un ou l'autre des marchés ciblés pourrait avoir des conséquences importantes sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière.

Création de nouveaux produits et planification

Les activités de Body Plus sont exposées à l'évolution des tendances et des préférences des clients, qui dépend en partie de l'intérêt continu de ceux-ci pour les nouveaux produits de Body Plus, y compris l'élargissement de ses gammes, ses reformulations, ses nouvelles formulations et ses nouveaux formats. Rien ne garantit que les consommateurs accepteront ces nouveaux produits ou que Body Plus sera en mesure d'obtenir une part de marché suffisante pour ces produits. Le succès des produits nouveaux, améliorés ou reformulés dépend de plusieurs facteurs, notamment la capacité de Body Plus : i) d'anticiper justement les besoins des

clients; ii) d'élaborer de nouveaux produits pour répondre à ces besoins; iii) de réussir à commercialiser les nouveaux produits en temps opportun; iv) de vendre à des prix concurrentiels; v) de fabriquer et livrer les produits en volumes suffisants et en temps opportun; et vi) de faire en sorte que ses produits se démarquent de ceux de ses concurrents.

Si Body Plus ne parvient pas à développer de nouveaux produits pour suivre l'évolution des besoins et des goûts des consommateurs en temps opportun et plus efficacement que ses concurrents, la Société pourrait voir ses ventes reculer, ce qui pourrait avoir des répercussions sur ses résultats d'exploitation. En outre, le développement et le lancement de nouveaux produits pourraient exiger d'engager des frais importants de recherche, de développement et de marketing que Body Plus ne pourrait peut-être pas recouvrer si les nouveaux produits n'obtiennent pas l'acception généralisée du marché ou si le marché pour ces produits ne se développe pas comme prévu. Les initiatives en vue d'accélérer les capacités d'innovation pourraient exacerber les risques qui y sont associés. Si Body Plus ne réussit pas à atteindre ses objectifs en ce qui a trait aux nouveaux produits, la situation financière, la réputation et les résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

Risque lié au client

Body Plus vend des produits au Canada et à l'échelle internationale par l'intermédiaire de détaillants sur lesquels elle compte pour l'étalage, la présentation et la vente de ses produits aux consommateurs, dans leurs magasins traditionnels et sur leurs sites de commerce en ligne. Les détaillants constituent des stocks et exposent ses produits, et dans certains magasins d'aliments de santé et autres magasins de spécialité, ils expliquent les caractéristiques et les bienfaits pour la santé des produits de la Société. Les relations que Body Plus entretient avec ces détaillants sont importantes pour maintenir et construire la confiance des consommateurs dans ses marques. Si Body Plus ne réussissait pas à maintenir ces relations avec ses détaillants ou si ces derniers devaient éprouver des difficultés, son entreprise pourrait en souffrir.

Tendances de consommation

Les habitudes de dépenses des clients, y compris leurs dépenses pour des produits de Body Plus, varient en fonction de plusieurs facteurs, comme la conjoncture économique, les niveaux d'emplois, le prix de l'essence, les salaires, l'accès au crédit à la consommation, la confiance des clients et leurs perceptions des conditions économiques. Un ralentissement économique généralisé au Canada et ailleurs dans le monde se traduirait par une diminution de la demande pour les produits de Body Plus, ce qui aura une incidence défavorable sur les produits des activités ordinaires de la Société. Des perspectives économiques incertaines pourraient avoir une incidence défavorable sur les habitudes de consommation des clients et sur l'achalandage, ce qui pourrait entraîner une baisse des produits des activités ordinaires. Un ralentissement économique prolongé pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société, sa situation financière et sa performance.

Concurrence

Body Plus vend ses produits du segment très fragmenté des produits alimentaires pour sportifs à marge élevée du secteur de la santé et du bien-être, par l'entremise de magasins d'aliments santé, de produits spécialisés, et en ligne. Bien que dans ce créneau les consommateurs soient prêts à payer le prix fort pour des formules et produits plus spécialisés, lorsque certains produits deviendront plus courants, la concurrence en matière de prix pour ces produits risque d'augmenter avec la hausse du nombre de participants au marché. Pour être à même de livrer une concurrence plus efficace, Body Plus pourrait devoir réduire ses prix, ce qui pourrait entraîner une baisse des marges. Un déplacement de la demande des clients vers davantage de produits de nutrition sportive achetés sur des plateformes de commerce en ligne pourrait aussi accroître la pression sur les prix et limiter la capacité de la Société à livrer une concurrence efficace. L'incapacité de livrer une concurrence efficace pourrait avoir une incidence défavorable sur la part de marché de Body Plus, ses produits des activités ordinaires et ses perspectives de croissance.

Change

L'exposition de la Société au risque de fluctuations des taux de change est surtout liée aux transactions en dollars américains comme une partie des comptes fournisseurs, des créances clients et de la trésorerie. Les fluctuations du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien pourraient nuire aux activités et à la situation financière de la Société quand les produits vendus contiennent des matières premières et des intrants achetés en dollars américains.

Réglementation

La formule, la fabrication, l'emballage, l'étiquetage, la manutention, la distribution, l'importation, l'exportation, l'obtention de permis, la vente et l'entreposage des produits de Body Plus sont assujettis à de nombreuses lois, à des réglementations gouvernementales, à des décisions administratives, à des jugements et à d'autres contraintes semblables. Ces lois, réglementations et autres contraintes peuvent exister aux trois paliers de gouvernement au Canada. Rien ne garantit que la Société se conforme à l'ensemble de ces lois, règlements ou autres contraintes. Le fait de ne pas se conformer à ces lois, règlements ou autres contraintes ou à de nouvelles lois, de nouveaux règlements ou de nouvelles contraintes pourrait entraîner l'imposition de pénalités ou des réclamations importantes et pourrait nuire aux activités de Body Plus. En outre, l'adoption de nouvelles lois, nouveaux règlements et autres contraintes ou modifications dans l'interprétation de ces exigences pourrait entraîner des coûts de conformité importants ou inciter la Société à cesser la vente de certains produits et avoir une incidence défavorable sur la commercialisation des produits de Body Plus, ce qui se traduirait par une perte de ventes importante. L'adoption de nouvelles lois environnementales qui touche la taille et la composition des emballages pourrait avoir une incidence sur la visibilité des produits de la Société sur les tablettes des partenaires détaillants de la Société, ce qui se traduirait par une perte de ventes importante.

Au Canada, les produits de santé naturels sont réglementés aux termes du *Règlement sur les produits de santé naturels* de la *Loi sur les aliments et drogues*, et Santé Canada travaille à la mise à jour du *Règlement sur les produits de santé naturels*. Si cette mise à jour a pour effet d'assouplir les règles au Canada, de nouveaux entrants pourraient apparaître dans le secteur de la santé et du bien-être au Canada, ce qui rendrait la concurrence dans l'ensemble du secteur plus vive. L'incapacité de livrer une concurrence efficace à ces nouveaux entrants pourrait nuire à la part de marché de Body Plus, à ses produits des activités ordinaires et à ses perspectives de croissance.

Mesures financières non conformes aux IFRS

Le présent rapport de gestion renvoie à certaines mesures non conformes aux IFRS. La direction utilise certaines mesures financières non conformes aux IFRS afin de permettre la comparaison avec les périodes précédentes et d'établir des prévisions et des perspectives de croissance du résultat. La direction se sert également de ces mesures pour évaluer la rentabilité des activités poursuivies et pour analyser la performance et les tendances de l'entreprise. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS, n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et ne sont donc probablement pas comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures visent plutôt à fournir des renseignements complémentaires aux mesures conformes aux IFRS et permettent de mieux comprendre les résultats opérationnels de la Société du point de vue de la direction. Par conséquent, elles ne devraient pas être considérées séparément ni comme un substitut des analyses de l'information financière de la Société présentée conformément aux IFRS. La Société utilise des mesures non conformes aux IFRS, notamment le « BAIIA », le « BAIIA ajusté » et le « résultat net ajusté » afin de fournir des mesures supplémentaires sur sa performance, et ainsi, mettre en lumière les tendances de ses activités de base qui pourraient autrement être plus difficiles à cerner en se fiant uniquement aux mesures financières conformes aux IFRS. La direction de la Société utilise aussi des mesures non conformes aux IFRS afin de faciliter les comparaisons de la performance d'une période à l'autre, de préparer les budgets d'exploitation annuels et d'établir des composantes de la rémunération de la direction.

Le « BAIIA » représente le résultat net avant : i) la charge d'impôts sur le résultat; ii) les intérêts et autres coûts de financement et iii) l'amortissement des immobilisations corporelles.

Le « BAIIA ajusté » est utilisé par la direction pour évaluer notre performance et nos flux de trésorerie et les comparer avec ceux d'autres sociétés de notre secteur en excluant l'incidence des intérêts, de l'impôt, de la

dotation aux amortissements, des charges qui ne sont pas représentatives de la performance des activités sous-jacentes et d'autres charges ponctuelles, non récurrentes ou sans effet de trésorerie.

Le « résultat net ajusté » est utilisé par la direction pour évaluer la performance de la Société puisqu'il fournit des résultats opérationnels plus pertinents en excluant l'incidence des charges qui ne sont pas représentatives de la performance des activités sous-jacentes et d'autres charges ponctuelles ou non récurrentes. Le résultat net ajusté représente le résultat net consolidé ajusté en fonction de l'incidence de la normalisation de la rémunération de la haute direction et du profit ou de la perte de change.

Sommaire des principales informations financières

Le tableau ci-dessous présente les principales informations historiques et d'autres données sur la Société. Ces informations doivent être lues avec les états financiers intermédiaires résumés non audités de la Société.

Le rapprochement du résultat net avec le BAIIA, le BAIIA ajusté et le résultat net ajusté est présenté à la rubrique « Résultats opérationnels » ci-après pour les périodes respectives.

	Trimestres clos les 31 janvier		Semestres clos les 31 janvier	
(en milliers de dollars)	**2017**	**2016**	**2017**	**2016**
Produits des activités ordinaires	**8 888**	**8 437**	**18 435**	**17 784**
Coût des biens vendus	5 621	5 232	11 358	10 864
Marge brute	3 267	3 205	7 077	6 920
Frais de vente et charges administratives	1 881	1 581	3 474	3 047
Résultat d'exploitation	**1 386**	**1 624**	**3 603**	**3 873**
Marge opérationnelle	**15,6 %**	**19,2 %**	**19,5 %**	**21,8 %**
Perte (profit) de change	(43)	—	7	—
Autres charges	5 176	—	5 176	—
Intérêts et autres coûts de financement	28	74	55	146
Résultat avant impôt sur le résultat	(3 775)	1 550	(1 635)	3 727
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(903)	430	(290)	1 025
Résultat net	**(2 872)**	**1 120**	**(1 345)**	**2 702**
BAIIA	**(3 738)**	**1 633**	**(1 563)**	**3 891**
BAIIA ajusté	**1 282**	**1 520**	**3 395**	**3 666**
Résultat net ajusté	**818**	**1 037**	**2 299**	**2 537**

Le tableau ci-dessous présente les principales données sur la situation financière pour les périodes mentionnées.

(en milliers de dollars)	Au 31 janvier 2017	Au 31 juillet 2016
Principales données sur la situation financière consolidée :		
Total de l'actif	12 098	24 490
Total des passifs non courants	—	—

Résultats opérationnels — Pour les trimestres clos les 31 janvier 2017 et 2016

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des résultats de la Société pour les trimestres clos le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 janvier 2017	Trimestres clos les 31 janvier 2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Produits des activités ordinaires	**8 888**	**8 437**	**451**	**5,3 %**
Coût des biens vendus	5 621	5 232	389	7,4 %
Marge brute	3 267	3 205	62	1,9 %
Frais de vente et charges administratives	1 881	1 581	300	19,0 %
Résultat d'exploitation	**1 386**	**1 624**	**(238)**	**(14,7)%**
Marge opérationnelle	**15,6 %**	**19,2 %**	—	**(3,6)%**
Perte (profit) de change	(43)	—	(43)	**—**
Autres charges	5 176	—	5 176	**—**
Intérêts et autres coûts de financement	28	74	(46)	(62,2)%
Résultat avant impôt sur le résultat	(3 775)	1 550	(5 325)	(343,5)%
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(903)	430	(1 333)	(310,0)%
Résultat net	**(2 872)**	**1 120**	**(3 992)**	**(356,4)%**
BAIIA	**(3 738)**	**1 633**	**(5 371)**	**(328,9)%**
BAIIA ajusté	**1 282**	**1 520**	**(238)**	**(15,7)%**
Résultat net ajusté	**818**	**1 037**	**(219)**	**(21,1)%**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du BAIIA et du BAIIA ajusté pour les trimestres clos le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 janvier 2017	Trimestres clos les 31 janvier 2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**(2 872)**	**1 120**	**(3 992)**	**(356,4)%**
Ajouter :				
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(903)	430	(1 333)	(310,0)%
Intérêts et autres coûts de financement	28	74	(46)	(62,2)%
Amortissement des immobilisations corporelles	9	9	—	—
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**(3 738)**	**1 633**	**(5 371)**	**(328,9)%**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
Rémunération des membres clés de la direction[1)]	(113)	(113)	—	—
Autres charges[2)]	5 176	—	5 176	—
Perte (profit) de change	(43)	—	(43)	—
BAIIA ajusté	**1 282**	**1 520**	**(238)**	**(15,7)%**

1) Cet ajustement permet de normaliser la rémunération de la haute direction selon le salaire prévu après la vente de la Société à Jamieson le 31 janvier 2017.

2) Selon les modalités de la convention d'achat d'actions, une somme de 5,2 millions $ a été versée au titre de la rémunération des employés à la clôture de la vente de la Société à Jamieson.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté pour les trimestres clos le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 janvier 2017	Trimestres clos les 31 janvier 2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**(2 872)**	**1 120**	**(3 992)**	**(356,4)%**
Ajustements au résultat net :				
Rémunération des membres clés de la direction	(113)	(113)	—	—
Autres charges	5 176	—	5 176	—
Perte (profit) de change	(43)	—	(43)	—
Impôts connexes	(1 330)	30	(1 360)	(4 533,3)%
Résultat net ajusté	**818**	**1 037**	**(219)**	**(21,1)%**

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires ont augmenté de 5,3 %, ou de 0,5 million $, pour s'établir à 8,9 millions $ en 2017, contre 8,4 millions $ en 2016. L'augmentation est principalement attribuable à la croissance de la marque « Progressive », de la marque « Iron Vegan » et des autres marques de respectivement 0,5 million $, 0,4 million $ et 0,1 million $, en partie contrebalancée par la baisse de 0,5 million $ des ventes de la marque « Precision ».

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation a diminué de 14,7 %, ou de 0,2 million $, pour atteindre 1,4 million $ en 2017, contre 1,6 million $ en 2016, et la marge opérationnelle a diminué de 360 points de base, pour se fixer à 15,6 % en 2017, en regard de 19,2 % en 2016. La diminution de la marge opérationnelle est attribuable à la hausse du coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires en raison surtout de la combinaison des produits et de l'augmentation des incitatifs aux détaillants ainsi que de la hausse des frais de vente et charges administratives imputable essentiellement à l'augmentation des honoraires de services-conseils et à la rémunération de respectivement 0,2 million $ et 0,1 million $. Le coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires a augmenté de 120 points de base et les frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires ont augmentés de 240 points de base en 2017.

Profit de change

Le profit de change en 2017 est attribuable aux fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie.

Autres charges

Les autres charges de 5,2 millions $ engagées en 2017 se rapportent à la charge de rémunération versée aux employés à la clôture de la vente de la Société à Jamieson.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement ont diminué d'un montant négligeable en 2017, en raison du solde globalement moins élevé du montant à payer à l'actionnaire, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Charge d'impôts sur le résultat

La charge d'impôts sur le résultat a diminué de 310,0 %, ou de 1,3 million $, pour passer d'une charge de 0,4 million $ en 2016 à un recouvrement de 0,9 million $ en 2017. La diminution est imputable surtout à la baisse de 5,3 millions $ du résultat avant impôt sur le résultat. Les taux d'imposition prévus par la loi pour 2017 et 2016 sont demeurés stables, soit à 26,5 % pour les deux exercices. Les taux d'imposition effectifs pour 2017 et 2016 ont été respectivement de 23,9 % et 27,7 %.

Amortissement des immobilisations corporelles

L'amortissement des immobilisations corporelles est demeuré relativement inchangé par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

BAIIA et BAIIA ajusté

En 2017, le BAIIA a diminué de 328,9 %, ou de 5,3 millions $, soit une perte de 3,7 millions $, par rapport à 1,6 million $ en 2016, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Le BAIIA ajusté a diminué de 15,7 % ou de 0,2 million $, pour s'établir à 1,3 million $ en 2017, en regard de 1,5 million $ en 2016, surtout en raison des facteurs susmentionnés et de la normalisation du salaire de la haute direction. L'ancien actionnaire a touché un salaire de néant au cours des deux périodes, lequel a été normalisé pour tenir compte du salaire prévu dans l'avenir de 0,1 million $ par trimestre.

Résultats opérationnels — Pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des résultats de la Société pour les semestres clos le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 31 janvier		Variation en dollars	Variation en pourcentage
	2017	2016		
Produits des activités ordinaires	**18 435**	**17 784**	**651**	**3,7 %**
Coût des biens vendus	11 358	10 864	494	4,5 %
Marge brute	7 077	6 920	157	2,3 %
Frais de vente et charges administratives	3 474	3 047	427	14,0 %
Résultat d'exploitation	**3 603**	**3 873**	**(270)**	**(7,0)%**
Marge opérationnelle	**19,5 %**	**21,8 %**	**—**	**(2,3)%**
Perte de change	7	—	7	—
Autres charges	5 176	—	5 176	—
Intérêts et autres coûts de financement	55	146	(91)	(62,3)%
Résultat avant impôt sur le résultat	(1 635)	3 727	(5 362)	(143,9)%
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(290)	1 025	(1 315)	(128,3)%
Résultat net	**(1 345)**	**2 702**	**(4 047)**	**(149,8)%**
BAIIA	**(1 563)**	**3 891**	**(5 454)**	**(140,2)%**
BAIIA ajusté	**3 395**	**3 666**	**(271)**	**(7,4)%**
Résultat net ajusté	**2 299**	**2 537**	**(238)**	**(9,4)%**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net avec le BAIIA et le BAIIA ajusté pour les semestres clos le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 31 janvier 2017	2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**(1 345)**	**2 702**	**(4 047)**	**(149,8)%**
Ajouter :				
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(290)	1 025	(1 315)	(128,3)%
Intérêts et autres coûts de financement	55	146	(91)	(62,3)%
Amortissement des immobilisations corporelles	17	18	(1)	(5,6)%
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**(1 563)**	**3 891**	**(5 454)**	**(140,2)%**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
Rémunération des membres clés de la direction[1)]	(225)	(225)	—	—
Autres charges[2)]	5 176	—	5 176	—
Perte de change	7	—	7	—
BAIIA ajusté	**3 395**	**3 666**	**(271)**	**(7,4)%**

1) Cet ajustement permet de normaliser la rémunération de la haute direction selon le salaire prévu après la vente de la Société à Jamieson le 31 janvier 2017.

2) Selon les modalités de la convention d'achat d'actions, une somme de 5,2 millions $ a été versée au titre de la rémunération des employés à la clôture de la vente de la Société à Jamieson.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net avec le résultat net ajusté pour les semestres clos le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 31 janvier 2017	2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**(1 345)**	**2 702**	**(4 047)**	**(149,8)%**
Ajustements au résultat net :				
Rémunération des membres clés de la direction	(225)	(225)	—	—
Autres charges	5 176	—	5 176	—
Perte de change	7	—	7	—
Impôts connexes	(1 314)	60	(1 374)	(2 290,0)%
Résultat net ajusté	**2 299**	**2 537**	**(238)**	**(9,4)%**

Produits des activités ordinaires

En 2017, les produits des activités ordinaires ont augmenté de 3,7 %, ou de 0,6 million $, pour s'établir à 18,4 millions $, contre 17,8 millions $ en 2016. L'augmentation est principalement attribuable à la croissance de la marque « Progressive », de la marque « Iron Vegan » et des autres marques de respectivement 0,6 million $, 0,8 million $ et 0,2 million $, en partie contrebalancée par la baisse de 1,0 million $ des ventes de la marque « Precision ».

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation a diminué de 7,0 %, ou de 0,3 million $, pour atteindre 3,6 millions $ en 2017, contre 3,9 millions $ en 2016, et la marge opérationnelle a diminué de 230 points de base, pour se fixer à 19,5 % en 2017, contre 21,8 % en 2016. La diminution de la marge opérationnelle est attribuable à la hausse du coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires en raison surtout de la combinaison des produits et de l'augmentation des incitatifs aux détaillants ainsi que de la hausse des frais de vente et charges administratives imputable essentiellement à l'augmentation des coûts liés aux services-conseils et à la

rémunération de respectivement 0,2 million $ et 0,2 million $. Le coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires a augmenté de 50 points de base et les frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires ont augmenté de 170 points de base en 2017.

Perte de change

La perte de change en 2017 est attribuable aux fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie.

Autres charges

Les autres charges de 5,2 millions $ engagées en 2017 se rapportent à la charge de rémunération versée aux employés à la clôture de la vente de la Société à Jamieson.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement ont diminué de 62,3 %, ou de 0,1 million $, pour s'établir à un montant négligeable en 2017, en raison du solde globalement moins élevé du montant à payer à l'actionnaire, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Charge d'impôts sur le résultat

La charge d'impôts sur le résultat a diminué de 128,3 %, ou de 1,3 million $, pour passer d'une charge de 1,0 million $ en 2016 à un recouvrement de 0,3 million $ en 2017. La diminution est imputable surtout à la baisse de 5,4 millions $ du résultat avant impôt sur le résultat. Les taux d'imposition prévus par la loi pour les exercices 2017 et 2016 sont demeurés stables, soit à 26,5 %. Les taux d'imposition effectifs pour les exercices 2017 et 2016 ont été respectivement de 17,7 % et 27,5 %.

Amortissement des immobilisations corporelles

L'amortissement des immobilisations corporelles est demeuré relativement inchangé par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

BAIIA et BAIIA ajusté

En 2017, le BAIIA a diminué de 140,2 % ou de 5,5 millions $, pour une perte de 1,6 million $, contre 3,9 millions $ en 2016, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Le BAIIA ajusté a diminué de 7,4 %, ou de 0,3 million $, pour s'établir à 3,4 millions $ en 2017, contre 3,7 millions $ en 2016, surtout en raison des facteurs susmentionnés. L'ancien actionnaire a touché un salaire de néant au cours des deux périodes, lequel a été normalisé pour tenir compte du salaire prévu dans l'avenir de 0,1 million $ par trimestre.

Situation de trésorerie et sources de financement

Aperçu

Body Plus affecte ses fonds principalement aux charges d'exploitation, aux fonds de roulement et aux fins générales de l'entreprise, aux dépenses en immobilisations et au remboursement des avances à l'actionnaire. La direction est d'avis que les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation suffiront pour régler les futurs charges d'exploitation, dépenses en immobilisations et remboursements d'avances de l'actionnaire. Toutefois, la capacité de Body Plus à financer les charges d'exploitation et les dépenses en immobilisations, et à rembourser les avances de l'actionnaire dépendra de sa performance financière future, laquelle est influencée par des facteurs économiques et financiers généraux et par d'autres facteurs dont certains sont au-delà du contrôle de Jamieson. Voir la rubrique « Risque et incertitudes ».

Pour le semestre clos le 31 janvier 2017, les flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation étaient composés de coûts de rémunération non récurrents de 5,2 millions $ versés aux employés à la clôture de la vente de Body Plus à Jamieson et d'un montant de 0,6 million $ pour financer la hausse du fonds de roulement. Avant la clôture de la vente de Body Plus à Jamieson, un montant de 14,0 millions $ a servi au rachat d'actions

ordinaires alors qu'un montant de 1,0 million $ a été utilisé pour procéder au remboursement d'avance de sociétés liées.

Analyse des flux de trésorerie — Pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 31 janvier 2017	2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Trésorerie au début de la période	**14 373**	**12 303**	**2 070**	**16,8 %**
Flux de trésorerie liés aux :				
Activités d'exploitation	(1 924)	(270)	(1 654)	(612,6)%
Activités d'investissement	9	8	1	12,5 %
Activités de financement	(10 439)	434	(10 873)	(2 505,3)%
Trésorerie à la fin de la période	**2 019**	**12 475**	**(10 456)**	**(83,8)%**

Flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation

En 2017, les flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation se sont établis à 1,9 million $, comparativement à 0,3 million $ en 2016. Cette hausse est attribuable à une augmentation des flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation, compte non tenu du fonds de roulement de 4,0 millions $, en partie contrebalancée par une diminution de 2,4 millions $ de la trésorerie affectée au fonds de roulement.

Flux de trésorerie générés par les activités d'investissement

En 2017, les flux de trésorerie générés par les activités d'investissement sont restés relativement constants par rapport à 2016. Les immobilisations corporelles pourraient fluctuer en fonction du calendrier des investissements et se composent essentiellement de matériel de bureau et d'ordinateurs.

Flux de trésorerie générés par les (affectés aux) activités de financement

En 2017, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se rapportaient au rachat d'actions ordinaires de 14,0 millions $ et au remboursement de l'avance du fournisseur lié à la Société de 1,0 million $, en partie contrebalancés par le montant reçu de l'actionnaire de 4,5 millions $, comparativement au montant de 0,4 million $ reçu de l'actionnaire au cours de la période correspondante de l'exercice précédent.

Obligations contractuelles

Aucun changement important n'a été apporté aux obligations et aux engagements contractuels de la Société depuis la publication du rapport de gestion annuel au 31 juillet 2016 et pour l'exercice clos à cette date.

Arrangement hors état de la situation financière

Body Plus n'est partie à aucun arrangement hors état de la situation financière qui ait une incidence actuelle ou ultérieure, ou est raisonnablement susceptible d'en avoir une, sur la situation financière, l'évolution des produits et des charges, les résultats d'exploitation, les liquidités, les dépenses d'investissement ou les sources de financement.

Transactions entre parties liées

Achats auprès d'un fournisseur lié à la Société

Sonoma, le grand fournisseur de produits emballés de la Société, est détenue en propriété exclusive par l'actionnaire de la Société. Les ventes à la Société sont généralement payées dans un délai de 30 jours (30 jours en 2016), comme c'est le cas pour tous les autres fournisseurs de la Société. Les transactions sont réalisées dans le cours normal des activités et sont comptabilisées à la valeur d'échange, soit le montant de la contrepartie établie et convenue par les parties. Au cours du semestre clos le 31 janvier 2017, les achats auprès de ce fournisseur lié à la Société ont totalisé 8,3 millions $ (9,0 millions $ en 2016).

Avance de l'actionnaire

(en milliers de dollars)	Au 31 janvier 2017	Au 31 juillet 2016
Montant à payer à l'actionnaire	5 176	633

Le solde du prêt de l'actionnaire de 0,6 million $ au 31 juillet 2016 a été payé dans son intégralité le 15 janvier 2017 et Jamieson a contracté un nouveau prêt de 5,2 millions $ après avoir avancé les fonds pour payer la charge liée à la rémunération dans le cadre de la transaction du 31 janvier 2017.

Capital-actions en circulation et actions rachetables

Exprimé en dollars canadiens entiers	Actions ordinaires		Actions rachetables	
	N^bre	$	N^bre	$
Actions émises et libérées				
Au 31 juillet 2016	100	100	245 200	24 520 000
Converties au cours de la période	(100)	—	(245 200)	(24 520 000)
Émises au cours de la période	96 489 048	—	845 300	845 300
Rachetées au cours de la période	(42 620 170)	—	—	—
Au 31 janvier 2017	**53 868 878**	**100**	**845 300**	**845 300**

Le 27 juillet 2015, par suite d'une modification des statuts de la Société, l'actionnaire a échangé ses actions ordinaires contre 245 000 nouvelles actions spéciales rachetables de catégorie A à 100 $ par action, qui sont rachetables en tout temps au gré du porteur pour un montant de 24,5 millions $ (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix). Après cette restructuration, 100 actions ordinaires à 1 $ par action et 200 actions spéciales de catégorie B à 100 $ par action ont été émises en contrepartie de trésorerie.

Le 27 janvier 2017, la Société a modifié ses statuts afin de créer les actions suivantes et d'en autoriser l'émission :

(i) nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie N conférant droit de vote;

(ii) nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie N ne conférant pas de droit de vote avec chaque action rachetable au gré de la Société ou du porteur à 1 $ l'action. Le 29 janvier 2017, l'unique actionnaire de la Société a échangé ses 245 000 actions spéciales de catégorie A, 200 actions spéciales de catégorie B et 100 actions ordinaires contre 845 300 actions privilégiées de catégorie N rachetables au gré de la Société à 1 $ l'action et 67 899 517 actions ordinaires de catégorie N.

Par suite d'une série de transactions intervenues le 30 janvier 2017 entre la Société et l'unique actionnaire et les entités liées de celui-ci, la Société a acheté pour annulation 14 030 640 actions ordinaires de catégorie N en contrepartie de 14,0 millions $ en trésorerie, a émis des billets d'un montant en capital de 28,6 millions $ pour annuler 28 589 530 actions ordinaires de catégorie N, puis a converti des billets d'un montant en capital de 28,6 millions $ en 28 589 531 actions ordinaires à la demande de l'unique actionnaire et des entités liées de celui-ci. Ces transactions ont été exécutées pour des fins fiscales afin de faciliter la vente de la Société par l'unique actionnaire.

Le 31 janvier 2017, la Société détenait 845 300 actions privilégiées de catégorie N rachetables à 1 $ l'action et 53 868 878 actions ordinaires de catégorie N. Aucun billet, autre que celui à l'intention de Jamieson, n'était en cours.

Les actions rachetables, qui sont rachetables à vue au gré du porteur, sont classées comme des passifs financiers dans les états de la situation financière.

Estimations et jugements comptables critiques

La préparation d'états financiers conformément aux IFRS exige que la direction ait recours au jugement, à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables et sur les

montants comptabilisés des actifs, des passifs, des produits et des charges. Les estimations et les hypothèses sont évaluées continuellement et sont fondées sur le meilleur jugement et l'expérience de la direction de même que sur d'autres facteurs, dont les attentes à l'égard d'événements futurs jugés raisonnables dans les circonstances. Les changements dans les estimations comptables sont comptabilisés dans la période au cours de laquelle ils ont lieu et dans toutes les périodes ultérieures concernées. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Les jugements importants portés par la direction dans l'application des méthodes comptables et les principales sources d'incertitude relative à la mesure sont les mêmes que ceux qui ont été appliqués aux fins des états financiers annuels audités de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2016 et décrits à la note 3 de ces derniers. Les éléments touchés par une incertitude importante relative à la mesure et les jugements critiques qui ont le plus d'incidence sur les montants comptabilisés aux états financiers audités annuels sont décrits ci-dessous et dans les notes des états financiers.

Évaluation des stocks

La direction estime la demande future des clients à l'égard des produits afin de constituer des provisions adéquates pour ses stocks. Lorsqu'elle fait ces estimations, la direction prend en compte la durée d'utilité des stocks de produits et la rentabilité des ventes récentes effectuées à partir des stocks. Dans de nombreux cas, les produits vendus par la Société ont un renouvellement rapide et les valeurs des stocks disponibles sont faibles, ce qui réduit le risque d'obsolescence des stocks. Toutefois, les codes ou les dates de péremption sont très importants dans le calcul de la valeur de réalisation des stocks. La direction s'assure que des systèmes sont en place pour mettre en évidence et évaluer de façon appropriée les stocks dont la date de péremption approche. Un écart entre les pertes réelles sur les stocks et les estimations établies aurait une incidence sur les stocks, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Redevances-marchandises et autres remises commerciales

La Société établit une provision pour les paiements estimatifs aux clients en fonction de divers programmes et contrats commerciaux, lesquels comprennent souvent des paiements qui dépendent de la réalisation de volumes de ventes précis. Les estimations importantes qui sont formulées pour déterminer ces obligations portent i) sur le niveau prévu du volume de ventes pour la période pertinente et ii) sur les tarifs établis aux contrats des clients eu égard aux redevances, aux remises et aux rabais. Ces ententes sont complexes et touchent un grand nombre de clients et de produits. La direction a mis en place des systèmes et processus afin d'estimer et d'évaluer ces obligations. Un écart entre les paiements sur les remises commerciales et les estimations de l'obligation connexe aurait une incidence sur les fournisseurs et charges à payer, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Impôt

Le calcul de l'impôt sur le résultat exigible ou différé exige de la direction qu'elle fasse des estimations, pose des hypothèses et fasse preuve de jugement à l'égard des valeurs comptables des actifs et des passifs qui font l'objet d'estimations comptables inhérentes à leurs soldes, de l'interprétation des lois fiscales en vigueur dans divers pays, des prévisions quant aux résultats d'exploitation futurs et du moment de la reprise des différences temporaires ainsi que des audits possibles des déclarations de revenus par les autorités fiscales.

Des changements ou des écarts dans ces estimations ou ces hypothèses pourraient entraîner des variations des soldes d'impôt exigible ou différé dans les états de la situation financière et une charge ou un crédit à la charge d'impôt dans les états du résultat et du résultat global et peuvent donner lieu à des décaissements ou à des encaissements.

Toutes les déclarations d'impôt sur le revenu, d'impôt sur le capital et de taxes à la consommation peuvent faire l'objet d'une vérification fiscale et de nouvelles cotisations. Des modifications aux interprétations ou des jugements pourraient entraîner une révision de la charge future à payer par la Société au titre de ces impôts et de ces taxes. Il est cependant impossible de faire une estimation raisonnable du montant révisé.

Principales méthodes comptables

Les états financiers intermédiaires résumés non audités de la Société ont été dressés conformément aux méthodes comptables décrites à la note 2 des notes des états financiers audités annuels de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2016.

Prises de position comptables publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur

De nouvelles prises de position comptables sont publiées régulièrement et ont une incidence sur nos activités actuelles et futures. La Société entend adopter ces normes quand elles entreront en vigueur.

IFRS 9 — Instruments financiers

En 2013, l'International Accounting Standards Board a publié des modifications à l'IFRS 9, *Instruments financiers* (« IFRS 9 »), publiée en 2010, qui remplacera l'IAS 39. Le remplacement de l'IAS 39 est un projet en trois phases qui vise à améliorer et à simplifier la présentation des instruments financiers. L'IFRS 9 fournit des directives sur le classement et l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers, et introduit un nouveau modèle de comptabilité de couverture et des informations à fournir correspondantes sur les activités de gestion des risques. L'IFRS 9 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. L'IFRS 9 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 15 — Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2014, l'International Accounting Standards Board a publié l'IFRS 15 — *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, (« IFRS 15 »), qui remplace l'IAS 18 — *Produits*, l'IAS 11 — *Contrats de construction* et diverses interprétations afférentes aux produits. L'IFRS 15 établit un nouveau modèle de comptabilisation des produits fondé sur le contrôle selon lequel les produits des activités ordinaires sont comptabilisés selon un montant qui reflète le montant de contrepartie auquel l'entité s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens ou des services promis au client. L'IFRS 15 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 16 — Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16 — *Contrats de location*, qui remplace l'IAS 17 — *Contrats de location*, et ses directives d'interprétation connexes. Cette nouvelle norme oblige les preneurs à comptabiliser au bilan la plupart des contrats de location selon un modèle unique, éliminant ainsi la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Toutefois, la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée et la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement demeure. La date d'entrée en vigueur de la norme a été fixée aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019, l'application anticipée étant autorisée si l'IFRS 15 a aussi été appliquée.

La Société évalue actuellement l'incidence de ces nouvelles normes, interprétations et modifications sur ses états financiers.

Risque et incertitudes

La performance et le succès futur de Body Plus dépendent de plusieurs facteurs qui offrent d'importantes occasions à la Société. Les risques et incertitudes qui, selon la direction, pourraient avoir une incidence importante sur les activités commerciales, la situation financière, les flux de trésorerie et les résultats d'exploitation sont présentés dans le rapport de gestion annuel 2016 pour l'exercice clos le 31 juillet 2016. Aucun changement important n'a été apporté à ces risques et incertitudes au cours du trimestre et du semestre clos le 31 janvier 2017, mis à part ceux dont il est question ailleurs dans le présent rapport de gestion.

Si l'un de ces risques, ou tout autre risque et toute autre incertitude que la direction ne connaît pas ou qu'elle considère comme non important, se produit réellement ou devient un risque important, les activités commerciales, la situation financière, les flux de trésorerie et les résultats d'exploitation de Body Plus pourraient être touchés défavorablement de façon importante.

Information prospective

Certains énoncés qui figurent dans le présent rapport de gestion comprennent de l'information prospective relativement aux perspectives et aux événements ou aux résultats prévus de Body Plus et peuvent inclure de l'information au sujet de la situation financière, de la stratégie d'affaires, de la stratégie de croissance, des budgets, des activités d'exploitation, des résultats financiers, des impôts, de la directive en matière de versement de dividendes, des plans et des objectifs. En particulier, les informations relatives aux attentes à l'égard des résultats des rendements, des réalisations, des perspectives ou des possibilités d'affaires futurs constituent de l'information prospective. Dans certains cas, l'information prospective se reconnaît à l'utilisation de termes tels que « planifie », « prévoit », « ne prévoit pas », « est prévu », « une possibilité existe », « prévu au budget », « estime », « perspective » « fait des prévisions », « attend », « est attendu », « stratégie », « a l'intention de », « anticipe », « n'anticipe pas », « est d'avis » ou des variantes de ceux-ci, ou indiquent que certaines mesures, ou certains événements ou résultats « peuvent », « pourraient », ou « devraient », respectivement être pris, se produire ou être atteints. De plus, les déclarations faisant référence à des attentes, à des prévisions ou à d'autres interprétations d'événements ou de circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les déclarations qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais reflètent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des événements futurs.

La présente information prospective ou d'autres informations prospectives se fondent sur des opinions, des estimations et des hypothèses que la direction a faites ou posées à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la situation actuelle et des événements prévus ainsi que d'autres facteurs qu'elles estiment appropriés et raisonnables dans les circonstances. Malgré une attention méticuleuse apportée à la préparation et à l'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les opinions, les estimations et les hypothèses sous-jacentes s'avéreront exactes.

L'information prospective est nécessairement fondée sur un certain nombre d'opinions, d'estimations et d'hypothèses que la direction a considérées comme pertinentes et raisonnables à la date où l'information a été présentée, qui impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs susceptibles de faire différer considérablement les résultats, performances ou réalisations réels des résultats, performances ou réalisations futurs exprimés ou sous-entendus par de tels énoncés prospectifs, y compris, mais sans s'y limiter, les facteurs de risque présentés à la rubrique « Risque et incertitudes » du rapport de gestion annuel 2016 pour l'exercice clos le 31 juillet 2016.

Si l'un de ces risques ou l'une de ces incertitudes se concrétisait ou si les opinions, estimations et hypothèses sous-jacentes à l'information prospective s'avéraient inexactes, les résultats réels ou les événements futurs pourraient différer considérablement de ceux qui sont décrits dans l'information prospective. Le lecteur doit soigneusement prendre en considération les opinions, estimations et hypothèses dont il est question ci-dessus et décrites en détail à la rubrique « Risque et incertitudes ».

Bien que la direction ait tenté d'identifier les facteurs importants qui pourraient entraîner des résultats réels qui diffèrent substantiellement de l'information prospective, d'autres facteurs que nous ignorons actuellement ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient aussi faire en sorte que les résultats réels ou les événements futurs diffèrent considérablement de ceux exprimés dans l'information prospective. Rien ne garantit que cette information s'avérera exacte, étant donné que les résultats réels et les événements futurs pourraient différer nettement de ceux qu'elle indique. Par conséquent, les lecteurs ne devraient donc pas se fier indûment à l'information prospective, qui vaut uniquement à la date où elle a été formulée. L'information prospective contenue dans le présent rapport de gestion témoigne des attentes de la direction à la date du présent rapport de gestion et est susceptible de changer après cette date. Cependant, la direction n'a ni l'intention ni l'obligation d'actualiser ou de réviser l'information prospective en raison de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf dans la mesure où la législation canadienne en valeurs mobilières nous y contraint. Les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion sont expressément formulés sous réserve de cette mise en garde.

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

ÉTATS FINANCIERS
31 juillet 2016, 2015 et 2014

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

31 juillet 2016, 2015 et 2014

Table des matières

	Page
Rapport des auditeurs indépendants	F-92
États de la situation financière	F-94
États du résultat et du résultat global	F-95
États des variations des capitaux propres (insuffisance)	F-96
Tableaux des flux de trésorerie	F-97
Notes des états financiers	F-98 – F-112

RAPPORT DES AUDITEURS INDÉPENDANTS

Au conseil d'administration et aux actionnaires de
Body Plus Nutritional Products Inc.

Nous avons effectué l'audit des états financiers ci-joints de Body Plus Nutritional Products Inc. qui comprennent les états de la situation financière aux 31 juillet 2016, 2015 et 2014, et les états du résultat et du résultat global, les états des variations des capitaux propres (insuffisance) et les tableaux des flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014, ainsi qu'un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

Responsabilité de la direction pour les états financiers

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers conformément aux Normes internationales d'information financière, ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Responsabilité des auditeurs

Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers, sur la base de nos audits. Nous avons effectué nos audits selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que nous nous conformions aux règles de déontologie et que nous planifiions et réalisions l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers. Le choix des procédures relève du jugement des auditeurs, et notamment de leur évaluation des risques que les états financiers comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, les auditeurs prennent en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus dans le cadre de nos audits sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion avec réserve à l'égard des états financiers pour l'exercice clos le 31 juillet 2014 et de la performance financière et des flux de trésorerie pour l'exercice clos le 31 juillet 2015 et notre opinion d'audit non modifiée à l'égard de la situation financière au 31 juillet 2015 et des états financiers pour l'exercice clos le 31 juillet 2016.

Fondement de l'opinion avec réserve à l'égard des états financiers pour l'exercice clos le 31 juillet 2014 et de la performance financière et des flux de trésorerie pour l'exercice clos le 31 juillet 2015

Du fait que nous avons été nommés auditeurs de Body Plus Nutritional Products Inc. au cours de l'exercice 2017, nous n'avons pu observer le décompte physique des stocks au début des exercices 2014 et 2015 et nous n'avons pas été en mesure de nous assurer des quantités en stock par d'autres moyens. Puisque les stocks d'ouverture ont une incidence sur la détermination de la performance financière et des flux de trésorerie, nous n'avons pas été en mesure d'établir si des ajustements des stocks au 31 juillet 2014, et de la performance financière et des flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 juillet 2015 et 2014 pourraient être nécessaires.

Opinion avec réserve à l'égard des états financiers pour l'exercice clos le 31 juillet 2014 et de la performance financière et des flux de trésorerie pour l'exercice clos le 31 juillet 2015

À notre avis, à l'exception des incidences éventuelles de la situation dont il est question dans le paragraphe sur le fondement de l'opinion avec réserve, les états financiers donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de Body Plus Nutritional Products Inc. au 31 juillet 2014 ainsi que de sa

performance financière et de ses flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 juillet 2015 et 2014, conformément aux Normes internationales d'information financière.

Opinion à l'égard de la situation financière au 31 juillet 2015 et des états financiers pour l'exercice clos le 31 juillet 2016

À notre avis, les états financiers donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de Body Plus Nutritional Products Inc. aux 31 juillet 2016 et 2015, et de sa performance financière et de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos le 31 juillet 2016, conformément aux IFRS.

Toronto, Canada
Le 29 juin 2017

Ernst • Young s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Comptables professionnels agréés
Experts-comptables autorisés

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

ÉTATS DE LA SITUATION FINANCIÈRE

En milliers de dollars canadiens aux 31 juillet

	Notes	2016	2015	2014
Actif				
Actif courants				
Trésorerie	**4**	14 373	12 303	8 570
Débiteurs	**5**	3 766	4 659	9 528
Stocks	**6**	6 118	6 282	6 049
Charges payées d'avance et autres actifs courants		167	116	142
		24 424	**23 360**	**24 289**
Actifs non courants				
Immobilisations corporelles	**7**	50	77	101
Actif d'impôt différé	**10**	16	15	9
Total de l'actif		**24 490**	**23 452**	**24 399**
Passifs courants				
Créditeurs et charges à payer	**8**	1 320	3 611	4 130
Impôts sur le résultat à payer		2 717	1 240	1 549
Montant à payer au fournisseur affilié	**9**	952	2 209	6 097
Montant à payer à l'actionnaire	**9**	633	2 196	1 446
Actions rachetables	**11**	24 520	24 520	—
		30 142	**33 776**	**13 222**
Total du passif		**30 142**	**33 776**	**13 222**
Capitaux propres (insuffiscance)				
Capital social	**11**	1	1	1
Résultats non distribués (déficit cumulé)		(5 653)	(10 325)	11 176
Total des capitaux propres (insuffisance)		**(5 652)**	**(10 324)**	**11 177**
Total du passif et des capitaux propres (insuffisance)		**24 490**	**23 452**	**24 399**
Engagements et éventualités	**14**			
Événements postérieurs à la date de clôture	**16**			

(voir les notes des états financiers ci-jointes)

Approuvé au nom du conseil d'administration :

(signé) Mark Hornick
Administrateur

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

ÉTATS DU RÉSULTAT ET DU RÉSULTAT GLOBAL

En milliers de dollars canadiens, pour les exercices clos les 31 juillet

	Notes	2016	2015	2014
Produits des activités ordinaires		37 160	37 773	45 585
Coût des biens vendus		23 515	24 731	31 870
Frais de vente et charges administratives		6 497	8 964	8 946
Résultat d'exploitation		7 148	4 078	4 769
(Profit) de change		210	(754)	(260)
Autres produits		(3)	(43)	(20)
Intérêts et autres coûts de financement	**12**	253	161	129
Résultat avant impôt sur le résultat		6 688	4 714	4 920
Charge d'impôts sur le résultat	**10**	1 996	1 425	1 365
Résultat net		**4 692**	**3 289**	**3 555**
Résultat global		**4 692**	**3 289**	**3 555**

(voir les notes des états financiers ci-jointes)

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

ÉTATS DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES (INSUFFISANCE)

En milliers de dollars canadiens

	Capital social	Résultats non distribués (déficit cumulé)	Total des capitaux propres (insuffisance)
Au 1er août 2013	1	7 621	7 622
Résultat net de l'exercice	—	3 555	3 555
Au 31 juillet 2014	**1**	**11 176**	**11 177**
Dividendes payés pour l'exercice	—	(290)	(290)
Conversion d'actions ordinaires	(1)	—	(1)
Émission d'actions ordinaires	1	—	1
Résultat net de l'exercice	—	3 289	3 289
Émission d'actions rachetables	—	(24 500)	(24 500)
Au 31 juillet 2015	**1**	**(10 325)**	**(10 324)**
Dividendes payés pour l'exercice	—	(20)	(20)
Résultat net de l'exercice	—	4 692	4 692
Au 31 juillet 2016	**1**	**(5 653)**	**(5 652)**

(voir les notes des états financiers ci-jointes)

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

TABLEAUX DES FLUX DE TRÉSORERIE

En milliers de dollars canadiens, pour les exercices clos les 31 juillet

	2016	2015	2014
Flux de trésorerie liés aux			
Activités d'exploitation			
Résultat net	4 692	3 289	3 555
Éléments sans effet sur la trésorerie			
Amortissement des immobilisations corporelles	39	35	31
Variation nette des soldes sans effet de trésorerie du fonds de roulement	(1 066)	(61)	(1 509)
	3 665	**3 263**	**2 077**
Activités d'investissement			
Acquisition d'immobilisations corporelles, montant net	(12)	(11)	(113)
	(12)	**(11)**	**(113)**
Activités de financement			
Dividendes payés	(20)	(290)	—
Émission d'actions ordinaires	—	1	—
Émission d'actions rachetables	—	20	—
Avance de (paiement à) l'actionnaire	(1 563)	750	(1 351)
	(1 583)	**481**	**(1 351)**
Augmentation de la trésorerie	**2 070**	**3 733**	**613**
Trésorerie au début de l'exercice	**12 303**	**8 570**	**7 957**
Trésorerie à la fin de l'exercice	**14 373**	**12 303**	**8 570**
Renseignements supplémentaires			
Impôts payés	519	1 742	873
Intérêts payés	160	133	—

(voir les notes des états financiers ci-jointes)

BODY PLUS NUTRITIONAL PRODUCTS INC.

NOTES DES ÉTATS FINANCIERS

31 juillet 2016, 2015 et 2014

En milliers de dollars canadiens, à moins d'indication contraire

1. SURVOL DE LA SOCIÉTÉ

Body Plus Nutritional Products Inc. (la « Société ») a été constituée en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario). La Société commercialise et distribue des produits de nutrition de première qualité pour les sportifs sous les marques Progressive, Precision et Iron Vegan, lesquels produits sont fabriqués conformément à ses spécifications, principalement par le fabricant Sonoma Nutraceuticals Inc., filiale entièrement détenue par l'actionnaire de la Société.

La publication des états financiers consolidés de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2016 a été autorisée par le conseil d'administration de la Société le 29 juin 2017. La Société est entièrement détenue par des intérêts privés. Son siège social est situé au 130 McLevin Avenue, unité 1, Toronto (Ontario), M1B 3R6.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

Les états financiers de la Société ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). Les paragraphes qui suivent présentent les principales méthodes comptables qui ont servi à dresser les états financiers de la Société.

2.1 Mode de présentation

Les états financiers ont été préparés selon la base du coût historique. Les états financiers sont présentés en dollars canadiens et tous les montants sont arrondis au dollar le plus proche, à moins d'indication contraire.

2.2 Classement comme courant et non courant

La Société présente ses actifs et passifs dans les états de la situation financière selon leur classement comme courants ou non courants. Les actifs courants sont ceux :

- que l'on s'attend à réaliser ou qui sont vendus ou consommés pendant le cycle d'exploitation normal;
- qui sont détenus essentiellement à des fins de transaction;
- que l'on s'attend à réaliser dans les 12 mois suivant la date de clôture; ou
- qui se composent de trésorerie ou d'équivalents de trésorerie, sauf s'ils ne peuvent être échangés ou utilisés pour régler un passif pendant au moins 12 mois après la période de présentation de l'information financière.

Tous les autres actifs sont classés comme non courants.

Les passifs courants sont ceux :

- que l'on s'attend à régler pendant le cycle d'exploitation normal;
- qui sont détenus essentiellement à des fins de transaction;
- que l'on s'attend à régler dans les 12 mois suivant la date de clôture; ou
- pour lesquels l'entité ne dispose pas d'un droit inconditionnel de différer le règlement pour au moins douze mois après la date de clôture.

Tous les autres passifs sont classés comme non courants.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont classés comme actifs et passifs non courants.

2.3 Évaluation de la juste valeur

La Société évalue les instruments financiers, comme les dérivés, à la juste valeur à chaque date de clôture. Les informations à fournir sur la juste valeur pour les instruments financiers et les actifs non financiers évalués à la juste valeur ou pour lesquels la juste valeur est présentée sont résumées dans les notes suivantes :

- Informations sur les méthodes comptables — note 2
- Informations sur les méthodes d'évaluation et les principales estimations et hypothèses — note 3
- Instruments financiers (y compris ceux comptabilisés au coût amorti) — note 13

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

La juste valeur est le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction normale entre des intervenants du marché à la date d'évaluation. L'évaluation d'une juste valeur suppose que la transaction pour la vente de l'actif ou le transfert du passif a lieu :

- soit sur le marché principal pour l'actif ou le passif; ou
- soit, en l'absence de marché principal, sur le marché le plus avantageux pour l'actif ou le passif.

La juste valeur d'un actif ou d'un passif est évaluée à l'aide des hypothèses que les intervenants du marché utiliseraient pour fixer le prix de l'actif ou du passif, en supposant que les intervenants du marché agissent dans leur meilleur intérêt économique.

L'évaluation de la juste valeur d'un actif non financier tient compte de la capacité d'un intervenant du marché de générer des avantages économiques en faisant une utilisation optimale de l'actif ou en le vendant à un autre intervenant du marché qui en ferait une utilisation optimale.

La Société utilise des techniques d'évaluation appropriées aux circonstances et pour lesquelles les données sont disponibles en quantité suffisante pour évaluer la juste valeur, en maximisant l'utilisation des données d'entrée observables pertinentes et minimisant celle des données d'entrée non observables.

Tous les actifs et les passifs dont la juste valeur est évaluée ou présentée dans les états financiers consolidés sont classés dans la hiérarchie des justes valeurs. Cette hiérarchie est décrite ci-dessous et est fondée sur la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante pour la juste valeur prise dans son ensemble :

Niveau 1 — cours du marché (non ajustés) sur des marchés actifs pour des actifs ou passifs identiques;

Niveau 2 — techniques d'évaluation pour lesquelles la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante pour la juste valeur est observable, directement ou indirectement;

Niveau 3 — techniques d'évaluation pour lesquelles la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante pour la juste valeur n'est pas observable.

Pour les actifs et les passifs qui sont comptabilisés dans les états financiers à la juste valeur sur une base récurrente, la Société doit déterminer si des transferts entre les niveaux de la hiérarchie ont eu lieu en réévaluant son classement (selon la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante pour la juste valeur prise dans son ensemble) à la fin de chaque période.

2.4 Comptabilisation des produits des activités ordinaires

La Société comptabilise les produits des activités ordinaires à la vente de produits lorsque les produits emballés sont été expédiés au client à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, déduction faite des montants estimatifs des retours et des incitatifs de vente offerts aux clients, en excluant les taxes et les droits. Les produits des activités ordinaires sont comptabilisés lorsque le client a pris possession du produit, que le droit de propriété a été transféré, que les risques et les avantages inhérents à la propriété ont été transférés au client, que le recouvrement de la contrepartie est probable, que la prestation des services de la Société est achevée et qu'il n'y a plus de participation continue nécessaire de la part de la Société à l'égard du produit vendu. Les produits des activités ordinaires sont comptabilisés dans la mesure où il est probable que la Société tire des avantages économiques et que les produits peuvent être évalués de manière fiable, sans égard au moment du paiement. La valeur des incitatifs de vente offerts aux clients est estimée selon les tendances historiques et est portée en réduction des produits des activités ordinaires au moment de la vente. Les incitatifs de vente comprennent les rabais et promotions à l'intention des clients de la Société. Les rabais sont fondés sur l'atteinte de volumes définis ou de la croissance des volumes et autres activités de promotion convenues. Dans les périodes suivantes, la Société fait le suivi du respect par les clients de leurs obligations prévues par les programmes d'incitatifs de vente et apporte des ajustements aux produits des activités ordinaires et aux incitatifs de vente, au besoin.

Une provision pour retours de produits et modalités de vente est comptabilisée au moment de la vente du produit et portée en réduction des produits des activités ordinaires.

2.5 Monnaies étrangères

Les états financiers de la Société sont présentés en dollars canadiens. La monnaie fonctionnelle de la Société est le dollar canadien.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

Transactions et soldes

Les transactions en monnaies étrangères sont initialement comptabilisées par la Société aux taux de change au comptant de leur monnaie fonctionnelle respective à la date à laquelle la transaction répond pour la première fois aux conditions de comptabilisation.

- Les actifs et les passifs monétaires libellés en monnaies étrangères sont reconvertis au taux de change au comptant de la monnaie fonctionnelle en vigueur à la date de clôture.
- Les éléments non monétaires en monnaies étrangères qui sont évalués au coût historique doivent être convertis au taux de change à la date de la transaction.
- Les produits et les charges sont convertis au taux de change moyen de la période.

Les écarts de change résultant du règlement ou de la conversion d'éléments monétaires sont comptabilisés en résultat net.

2.6 Impôt

Impôt sur le résultat exigible

Les actifs et les passifs d'impôt exigible pour la période considérée sont évalués au montant qui devrait être reçu des autorités fiscales ou payé à celles-ci. Les taux d'imposition et la législation fiscale utilisés pour calculer le montant sont ceux qui sont adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture dans les pays où la Société exerce ses activités et génère un résultat imposable.

L'impôt sur le résultat exigible lié aux éléments comptabilisés directement dans les capitaux propres est comptabilisé dans les capitaux propres plutôt que dans les états du résultat et du résultat global. La direction passe périodiquement en revue les positions prises dans les déclarations fiscales relativement aux situations pour lesquelles les réglementations fiscales applicables sont soumises à l'interprétation, et constitue des provisions, le cas échéant.

Impôt différé

L'impôt différé est calculé selon la méthode de report d'après les différences temporaires entre la base fiscale des actifs et des passifs et leur valeur comptable aux fins de l'information financière à la date de clôture.

Un impôt différé n'est pas comptabilisé pour un actif ou un passif d'impôt différé découlant de la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction qui n'est pas un regroupement d'entreprises et qui, au moment de la transaction, n'affecte ni le bénéfice comptabilisé ni le bénéfice imposable (ou la perte fiscale).

Des actifs d'impôt différé sont comptabilisés au titre du report en avant de pertes fiscales inutilisées et de différences temporaires déductibles dans la mesure où il est probable que la Société disposera de bénéfices imposables auxquels les imputer. À chaque période, les actifs d'impôt différé qui n'ont pas été comptabilisés jusque-là sont réévalués dans le but de déterminer s'il est devenu probable qu'un bénéfice imposable futur permettra de recouvrer l'actif d'impôt différé.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont évalués aux taux d'imposition qui devraient être appliqués durant l'exercice pendant lequel l'actif est réalisé ou le passif est réglé, d'après les taux d'imposition (et les lois fiscales) qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

Les impôts exigibles et les impôts différés liés à des éléments comptabilisés directement dans les autres éléments du résultat global ou dans les capitaux propres sont aussi comptabilisés directement dans les autres éléments du résultat global ou dans les capitaux propres, respectivement.

Taxe de vente

Les produits des activités ordinaires, les charges et les actifs sont comptabilisés déduction faite de la taxe de vente sauf :

- si la taxe de vente sur l'achat d'un actif ou de services n'est pas recouvrable auprès de l'administration fiscale, auquel cas la taxe de vente est comptabilisée dans le coût d'acquisition de l'actif ou comme une partie d'un élément de charge, selon le cas;
- si le montant présenté des créances clients et des dettes fournisseurs comprend la taxe de vente. Le montant net de la taxe de vente à recouvrer de l'administration fiscale, ou à payer à celle-ci, est comptabilisé aux états de la situation financière dans les débiteurs ou les créditeurs.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

2.7 Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont présentées au coût diminué du cumul des amortissements et, le cas échéant, du montant net du cumul des pertes de valeur. Les coûts de réparation et d'entretien sont comptabilisés en résultat net lorsqu'ils sont engagés.

L'amortissement est calculé selon le mode linéaire, en tenant compte des valeurs résiduelles, sur la durée d'utilité estimée des actifs, comme suit :

Véhicules et matériel d'entrepôt	4 ans
Mobilier de bureau	4 ans
Matériel informatique	3 ans

Lorsque des pièces d'une immobilisation corporelle ont des durées d'utilité différentes, elles sont comptabilisées comme des composantes séparées de l'immobilisation corporelle. Tout profit ou toute perte découlant de la décomptabilisation de l'actif (soit la différence entre le produit net tiré de la sortie et la valeur comptable de l'actif) est inclus dans les états du résultat et du résultat global au moment de la décomptabilisation de l'actif.

Les valeurs résiduelles, les durées d'utilité et les méthodes d'amortissement des immobilisations corporelles sont passées en revue chaque année et ajustées de manière prospective, au besoin.

2.8 Instruments financiers — comptabilisation initiale et évaluation ultérieure

Un instrument financier désigne tout contrat qui donne lieu à un actif financier pour une entité et à un passif financier ou à un instrument de capitaux propres pour une autre entité.

Comptabilisation et évaluation initiale

À la comptabilisation initiale, les actifs financiers sont classés comme des actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net, des prêts et créances, des placements détenus jusqu'à leur échéance, des actifs financiers disponibles à la vente ou des dérivés désignés comme des instruments de couverture dans le cadre d'une couverture efficace, selon le cas. La Société détermine le classement de ses actifs financiers lors de leur comptabilisation initiale.

À la comptabilisation initiale, les passifs financiers sont classés comme des passifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net, d'autres passifs ou des dérivés désignés comme instruments de couverture dans une couverture efficace, selon le cas. Tous les passifs financiers sont initialement comptabilisés à la juste valeur, déduction faite des coûts de transaction directement attribuables dans le cas des prêts et créances et des autres passifs.

Tous les actifs et passifs financiers sont initialement comptabilisés à la juste valeur majorée; de plus, dans le cas d'un actif qui n'est pas à la juste valeur par le biais du résultat net, les coûts de transaction imputables à l'acquisition de l'actif financier sont inscrits à l'actif en augmentation de la valeur comptable de l'instrument et amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

La Société a établi les classements suivants :

Trésorerie	Juste valeur par le biais du résultat net
Débiteurs	Prêts et créances
Montant à payer au fournisseur affilié	Autres passifs
Créditeurs et charges à payer	Autres passifs
Montant à payer à l'actionnaire	Autres passifs
Actions rachetables	Autres passifs

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

Évaluation ultérieure

L'évaluation ultérieure de l'actif financier dépend de son classement, comme suit :

Actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net

Les actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net comprennent les actifs financiers détenus à des fins de transaction et les actifs financiers désignés dès la comptabilisation initiale, à la juste valeur par le biais du résultat net. Les actifs financiers sont classés comme détenus à des fins de transaction s'ils ont été acquis dans le but de les vendre ou de les racheter à court terme.

Prêts et créances

Les prêts et créances sont des actifs financiers non dérivés à paiements déterminés ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Après l'évaluation initiale, ces actifs financiers sont ultérieurement évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite de toute perte de valeur, le cas échéant. Le coût amorti est calculé en tenant compte des primes ou des escomptes à l'acquisition et des honoraires ou des frais qui sont une partie intégrante de la méthode du taux d'intérêt effectif. L'amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif est inclus dans les états du résultat et du résultat global. Les pertes découlant de la dépréciation sont comptabilisées dans les états du résultat et du résultat global, dans les coûts de financement pour les prêts et dans le coût des biens vendus ou dans les autres charges d'exploitation pour les créances.

Dépréciation des actifs financiers comptabilisés au coût amorti

Les actifs financiers, autres que ceux comptabilisés à la juste valeur par le biais du résultat net, font l'objet d'une évaluation afin de détecter tout indice de dépréciation à la fin de chaque période de présentation de l'information financière. Les actifs financiers sont dépréciés s'il existe une indication objective qu'un ou plusieurs événements intervenus après la comptabilisation initiale des actifs financiers ont eu une incidence sur les flux de trésorerie futurs estimés du placement.

La valeur comptable est réduite du montant de la perte de valeur directement pour tous les actifs financiers sauf les débiteurs, dont la valeur comptable est réduite au moyen d'un compte de correction de valeur.

Quand une créance est considérée comme irrécouvrable, elle est radiée et imputée au compte de correction de valeur. Les recouvrements ultérieurs de montants précédemment radiés sont portés en réduction du compte de correction de valeur. Les variations de la valeur comptable du compte de correction de valeur sont comptabilisées dans les frais de vente et charges administratives.

Pour les actifs financiers évalués au coût amorti, si le montant de la perte de valeur diminue au cours d'une période ultérieure, et si cette diminution peut être objectivement liée à un événement survenant après la comptabilisation de la perte de valeur, la perte de valeur comptabilisée précédemment est reprise en résultat net dans la mesure où la valeur comptable de l'actif financier à la date de reprise de la perte de valeur n'est pas supérieure au coût amorti qui aurait été obtenu si la perte de valeur n'avait pas été comptabilisée.

Autres passifs

Après la comptabilisation initiale, les prêts et emprunts portant intérêt sont évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Les profits et pertes sont comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Le coût amorti est calculé en tenant compte des primes ou des escomptes à l'acquisition et des honoraires ou des frais qui sont une partie intégrante de la méthode du taux d'intérêt effectif. Le taux d'intérêt effectif est le taux qui actualise précisément les décaissements futurs de trésorerie estimatifs sur la durée de vie prévue du passif financier. L'amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif est inclus dans les états du résultat et du résultat global.

Décomptabilisation

Un passif financier est décomptabilisé lorsque l'obligation liée au passif est acquittée ou annulée ou a expiré. Lorsqu'un passif financier existant est remplacé par un autre passif financier du même prêteur dont les termes sont substantiellement différents, ou si les termes d'un passif existant ont été modifiés de façon substantielle, l'échange ou la modification est traité comme une décomptabilisation du passif initial et la comptabilisation d'un nouveau passif. La différence entre leur valeur comptable respective est comptabilisée dans les états du résultat et du résultat global.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

2.9 Stocks

Les stocks sont composés des produits emballés qui sont revendus aux clients de la Société. Ils sont évalués au moindre du coût et de la valeur nette de réalisation.

Le coût est déterminé selon la méthode du premier entré, premier sorti.

La valeur de réalisation nette correspond au prix de vente estimatif dans le cours normal des affaires moins les coûts estimés pour l'achèvement et les frais de vente estimatifs.

2.10 Dépréciation d'actifs non financiers

Les informations à fournir sur la dépréciation des actifs non financiers sont résumées dans les notes suivantes :

- Informations à fournir sur les méthodes comptables — note 2
- Informations à fournir sur les hypothèses importantes — note 3
- Immobilisations corporelles — note 7

La Société évalue, chaque date de clôture, s'il existe des indications qu'un actif a pu se déprécier. Si c'est le cas, ou si le test de dépréciation annuel d'un actif est requis, la Société estime la valeur recouvrable de l'actif ou de l'unité génératrice de trésorerie (« UGT »). La valeur recouvrable d'un actif correspond au plus élevé de la juste valeur d'un actif ou d'une UGT, diminuée des coûts de sortie, et de sa valeur d'utilité. Elle est déterminée pour un actif isolé à moins que l'actif ne génère pas d'entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs. Lorsque la valeur comptable d'un actif ou d'une UGT excède sa valeur recouvrable, l'actif est jugé avoir subi une perte de valeur et la valeur comptable de l'actif est ramenée à sa valeur recouvrable.

Pour déterminer la valeur d'utilité, il faut actualiser la valeur des flux de trésorerie futurs estimés selon un taux d'actualisation avant impôt qui tient compte de l'appréciation courante du marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif. Pour établir la juste valeur diminuée des coûts de sortie, les transactions récentes conclues sur le marché sont prises en compte. Si aucune transaction n'est relevée, un modèle d'évaluation approprié est utilisé. Ces calculs sont corroborés par des multiples d'évaluation, des cours officiels pour les filiales cotées ou d'autres indicateurs de juste valeur disponibles.

Les pertes de valeur, le cas échéant, des activités poursuivies sont comptabilisées dans les états du résultat et du résultat global dans les catégories de charges correspondant à la fonction de l'actif déprécié.

2.11 Trésorerie

La trésorerie, détenue tant en monnaie canadienne qu'américaine, est composée de trésorerie et de placements en trésorerie dans des comptes d'épargne en banque à intérêts quotidiens et des comptes du marché monétaire évalués au montant du capital accumulé. Ces placements en trésorerie rapportent des intérêts à un taux nominal et peuvent servir à répondre aux besoins quotidiens des activités d'exploitation. La trésorerie figurant dans les états de la situation financière est composée de soldes de trésorerie qui sont assujettis à un risque négligeable de fluctuations de valeur.

2.12 Provisions

Généralités

Lorsque la Société a une obligation actuelle juridique ou implicite découlant d'un événement passé, des provisions sont comptabilisées s'il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera requise pour éteindre l'obligation et si le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable.

Si l'incidence de la valeur temps de l'argent est importante, les provisions sont actualisées à l'aide d'un taux avant impôt actuel qui reflète, le cas échéant, les risques propres au passif. Lorsque l'actualisation est utilisée, l'accroissement ultérieur de la provision résultant du passage du temps est comptabilisé comme une charge financière.

2.13 Contrats de location

Pour savoir si un accord est, ou contient, un contrat de location, il faut tenir compte de la substance de l'accord à la date de la conclusion du contrat de location. L'accord est, ou contient, un contrat de location si l'exécution de l'accord dépend de l'utilisation d'un ou de plusieurs actifs donnés, ou si l'accord confère un droit d'utiliser l'actif, même si ce droit n'est pas explicitement mentionné dans l'accord.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

À la date de passation de l'accord, un contrat de location est classé soit comme contrat de location simple, soit comme contrat de location-financement. Les contrats de location aux termes desquels la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété est transférée à la Société sont considérés comme des contrats de location-financement.

Les contrats de location-financement sont capitalisés au début de la période de location au plus faible de la juste valeur de l'immobilisation louée à la date de passation de l'accord et de la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location. Les paiements au titre de la location sont répartis entre les charges financières et la réduction de l'obligation locative afin d'obtenir un taux d'intérêt constant sur le solde résiduel de l'obligation. Les charges financières sont comptabilisées dans les états du résultat et du résultat global comme charges financières.

Un actif loué est amorti sur la durée d'utilité de l'actif. Toutefois, s'il n'y a pas de certitude raisonnable que la Société deviendra propriétaire de l'actif à la fin du contrat de location, l'actif est amorti sur sa durée d'utilité estimée ou, si elle est plus courte, sur la durée du contrat de location.

La Société n'a aucun contrat de location-financement.

Sont considérés comme des contrats de location simple les contrats de location qui ne sont pas des contrats de location-financement. Les paiements au titre des contrats de location simple sont comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global comme charges d'exploitation selon le mode linéaire sur la durée du contrat de location.

3. PRINCIPAUX JUGEMENTS, ESTIMATIONS ET HYPOTHÈSES COMPTABLES

La préparation des états financiers de la Société exige de la direction qu'elle fasse preuve de jugement, formule des estimations et pose des hypothèses qui influent sur les montants des produits, des charges, des actifs et des passifs présentés, et sur les informations connexes à fournir et la présentation des passifs éventuels. L'incertitude à l'égard de ces hypothèses et de ces estimations pourrait se traduire par la nécessité d'apporter un ajustement important à la valeur comptable de l'actif ou du passif touché au cours des périodes ultérieures.

Jugements

La Société a recensé les jugements suivants, à l'exception des estimations, que la direction a posés en appliquant les méthodes comptables de la Société, et qui ont une incidence très importante sur les montants comptabilisés dans les états financiers.

Estimations et hypothèses

Les principales hypothèses au sujet de l'avenir et des autres sources importantes d'incertitude relative aux estimations à la date de présentation de l'information financière qui risquent grandement d'entraîner un ajustement important de la valeur comptable des actifs et passifs d'ici le prochain exercice, sont décrites ci-dessous. La Société a fondé ses hypothèses et ses estimations sur des paramètres disponibles au moment de la préparation des états financiers. Toutefois, les circonstances existantes et les hypothèses concernant les événements futurs peuvent changer en raison de l'évolution des marchés ou de circonstances indépendantes de la volonté de la Société. Ces changements sont reflétés dans les hypothèses au moment où ils se produisent.

Évaluation des stocks

La direction estime la demande future des clients à l'égard des produits afin de constituer des provisions adéquates pour ses stocks. Lorsqu'elle fait ces estimations, la direction prend en compte la durée d'utilité des stocks de produits et la rentabilité des ventes récentes effectuées à partir des stocks. Dans de nombreux cas, les produits vendus par la Société ont un renouvellement rapide et les valeurs des stocks disponibles sont faibles, ce qui réduit le risque d'obsolescence des stocks. Toutefois, les codes ou les dates de péremption sont très importants dans le calcul de la valeur de réalisation des stocks. La direction s'assure que des systèmes sont en place pour mettre en évidence et évaluer de façon appropriée les stocks dont la date de péremption approche. Un écart entre les pertes réelles sur les stocks et les estimations établies aurait une incidence sur les stocks, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Redevances-marchandises et autres remises commerciales

La Société établit une provision pour les paiements estimatifs aux clients en fonction de divers programmes et contrats commerciaux, lesquels comprennent souvent des paiements qui dépendent de la réalisation de volumes de ventes précis. Les estimations importantes qui sont formulées pour déterminer ces obligations portent i) sur le niveau prévu du volume de ventes pour la période pertinente et

3. PRINCIPAUX JUGEMENTS, ESTIMATIONS ET HYPOTHÈSES COMPTABLES (suite)

ii) sur les tarifs établis aux contrats des clients eu égard aux redevances, aux remises et aux rabais. Ces ententes sont complexes et touchent un grand nombre de clients et de produits. La direction a mis en place des systèmes et processus afin d'estimer et d'évaluer ces obligations. Un écart entre les paiements sur les remises commerciales et les estimations de l'obligation connexe aurait une incidence sur les fournisseurs et charges à payer, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Impôt

Le calcul de l'impôt sur le résultat exigible ou différé exige de la direction qu'elle fasse des estimations, pose des hypothèses et fasse preuve de jugement à l'égard des valeurs comptables des actifs et des passifs qui font l'objet d'estimations comptables inhérentes à leurs soldes, de l'interprétation des lois fiscales en vigueur dans divers pays, des prévisions quant aux résultats d'exploitation futurs et du moment de la reprise des différences temporaires ainsi que des audits possibles des déclarations de revenus par les autorités fiscales.

Des changements ou des écarts dans ces estimations ou ces hypothèses pourraient entraîner des variations des soldes d'impôt exigible ou différé dans les états de la situation financière et une charge ou un crédit à la charge d'impôt dans les états du résultat et du résultat global et peuvent donner lieu à des décaissements ou à des encaissements.

Toutes les déclarations d'impôt sur le revenu, d'impôt sur le capital et de taxes à la consommation peuvent faire l'objet d'une vérification fiscale et de nouvelles cotisations. Des modifications aux interprétations ou des jugements pourraient entraîner une révision de la charge future à payer par la Société au titre de ces impôts et de ces taxes. Il est cependant impossible de faire une estimation raisonnable du montant révisé.

4. TRÉSORERIE

La trésorerie est constituée de fonds en banque. Au 31 juillet 2016, la trésorerie s'élevait à 14 373 $ (12 303 $ en 2015; 8 570 $ en 2014).

5. CRÉDITEURS

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Comptes clients	**3 816**	4 514	9 191
Autres créditeurs	**—**	320	523
Provision pour créances douteuses	**(50)**	(175)	(186)
	3 766	**4 659**	**9 528**

La Société constitue une provision pour créances douteuses qui représente son estimation des montants non recouvrables selon des pertes précises estimées en fonction d'expositions particulières et d'une provision fondée sur l'expérience passée.

Le classement chronologique des créditeurs se présente comme suit :

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Comptes courants	**2 385**	2 686	5 043
En souffrance depuis 1 à 30 jours	**825**	908	1 392
En souffrance depuis 31 à 60 jours	**562**	657	2 592
En souffrance depuis plus de 60 jours	**44**	583	687
Provision pour créances douteuses	**(50)**	(175)	(186)
	3 766	**4 659**	**9 528**

6. STOCKS

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Produits finis emballés	**6 241**	6 442	6 201
Provision pour stocks	**(123)**	(160)	(152)
	6 118	**6 282**	**6 049**
Stocks passés en charges au cours de l'exercice	**19 877**	**21 079**	**31 324**

La provision pour stocks est estimée par la direction selon l'historique des ventes, le classement chronologique des stocks et leur échéance, les informations sur les points de vente et les ventes futures prévues et est comprise dans le coût des ventes. Les modifications ultérieures apportées à la provision sont comptabilisées dans le coût des ventes dans les états du résultat et du résultat global.

7. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

	Véhicules et matériel d'entrepôt $	Mobilier de bureau $	Matériel informatique $	Total $
Coût				
Au 1er août 2013	9	47	26	82
Ajouts	74	39	—	113
Au 31 juillet 2014	83	86	26	195
Ajouts	—	—	11	11
Au 31 juillet 2015	83	86	37	206
Ajouts	—	—	12	12
Au 31 juillet 2016	**83**	**86**	**49**	**218**
Amortissement cumulé				
Au 1er août 2013	(9)	(28)	(26)	(63)
Amortissement pour l'exercice	(15)	(16)	—	(31)
Au 31 juillet 2014	(24)	(44)	(26)	(94)
Amortissement pour l'exercice	(19)	(15)	(1)	(35)
Au 31 juillet 2015	(43)	(59)	(27)	(129)
Amortissement pour l'exercice	(19)	(14)	(6)	(39)
Au 31 juillet 2016	**(62)**	**(73)**	**(33)**	**(168)**
Valeur comptable nette				
Au 31 juillet 2016	**21**	**13**	**16**	**50**
Au 31 juillet 2015	40	27	10	77
Au 31 juillet 2014	59	42	—	101

Aucune immobilisation corporelle faisant l'objet d'un contrat de location-financement n'est comprise dans les montants susmentionnés.

8. CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Comptes fournisseurs et charges à payer	**1 298**	3 579	4 014
Salaires, commissions et primes	**20**	6	38
Autres	**2**	26	78
	1 320	**3 611**	**4 130**

9. TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

Transactions entre parties liées

L'important fournisseur et fabricant de la Société, Sonoma Nutraceuticals Inc., est une filiale entièrement détenue par l'actionnaire de la Société. Ses ventes à la Société sont généralement réglées selon des modalités semblables à celles de tout autre fournisseur de la Société, c'est-à-dire 30 jours (45 à 60 jours en 2015; 45 à 60 jours en 2014). Au cours de l'exercice 2016, les achats de la Société à ce fournisseur affilié ont totalisé 17 979 $ (17 857 $ en 2015; 27 502 $ en 2014).

La Société a versé un montant de 21 $ à titre de dépôt d'un mois sur un loyer (21 $ en 2015; 21 $ en 2014) ainsi que des primes d'assurances de 32 $ (28 $ en 2015; 37 $ en 2014) au nom de Sonoma Nutraceuticals Inc.

Soldes entre parties liées

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Montant à payer au fournisseur affilié	**952**	2 209	6 097
Montant à payer à l'actionnaire[i)]	**633**	2 196	1 446
	1 585	**4 405**	**7 543**

i) Le montant à payer à l'actionnaire est remboursable à vue, n'est pas garanti et porte intérêt au taux annuel de 12 %.

Garantie croisée sur emprunt bancaire

En 2012, conjointement avec des membres du même groupe, nommément Sonoma Nutraceuticals Inc. et Proventive Nutritional Therapies Inc., société entièrement détenue par l'actionnaire, à titre d'emprunteurs solidaires, la Société a conclu une convention de crédit qui a été modifiée en 2014. La Société a fourni une garantie croisée des membres du même groupe dans le cadre de la sûreté relative aux facilités de crédit, qui prévoyait le respect de certaines clauses restrictives. Les clauses restrictives bancaires relatives à la valeur nette combinée des sociétés ont été respectées. Le solde de l'emprunt a été remboursé en 2015 (encours de 1 718 $ au 31 juillet 2014) et aucun montant n'a été prélevé par la suite.

Rémunération des principaux dirigeants de la Société

Les principaux membres de la direction sont les personnes qui détiennent l'autorité et à qui incombe la responsabilité de planifier, diriger et contrôler les activités de la Société, directement ou indirectement, y compris les administrateurs externes de la Société.

La rémunération des principaux membres de la direction, y compris les hauts dirigeants, de la Société se compose des charges suivantes :

Pour les exercices clos les 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Salaires	**—**	1 750	1 700
Total de la rémunération	**—**	**1 750**	**1 700**

9. TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES (suite)

Les montants présentés dans le tableau ci-dessus correspondent aux montants passés en charges au cours de l'exercice à l'égard des principaux membres de la direction.

10. IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

Les principaux éléments de la charge d'impôt se détaillent comme suit :

Pour les exercices clos les 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Charge d'impôt exigible	**1 997**	1 431	1 353
Charge (recouvrement) d'impôt différé	**(1)**	(6)	12
	1 996	**1 425**	**1 365**

Rapprochement du taux d'imposition effectif

La charge d'impôt sur le résultat diffère du montant qui serait calculé en appliquant les taux d'imposition fédéral et provinciaux combinés prévus par la loi en raison des éléments suivants :

Pour les exercices clos les 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Charge d'impôt sur le résultat au taux combiné prévu par la loi de 26,5 % (26,5 % en 2015; 26,5 % en 2014)	**1 772**	1 250	1 304
Charges non déductibles	**7**	5	3
Intérêts sur arriérés	**53**	—	—
Incidence des intérêts et pénalités sur les ajustements volontaires aux informations à fournir	**166**	197	67
Autres	**(2)**	(27)	(9)
	1 996	**1 425**	**1 365**

Actifs et passifs d'impôt différé

Les actifs et passifs d'impôt différé résultent des écarts temporaires entre le traitement comptable et le traitement fiscal des immobilisations corporelles.

Les actifs et passifs d'impôt différé comprennent ce qui suit :

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Immobilisations corporelles	**16**	15	9
Total de l'actif d'impôt différé	**16**	**15**	**9**

11. CAPITAL SOCIAL ET ACTIONS RACHETABLES

Dans la présente note, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

11. CAPITAL SOCIAL ET ACTIONS RACHETABLES (suite)

	Actions ordinaires		Actions rachetables	
Actions émises et entièrement libérées	**N^bre**	**$**	**N^bre**	**$**
Au 1er août 2013	200	200	—	—
Au 31 juillet 2014	200	200	—	—
Converties en 2015	(200)	(200)	—	—
Émises en 2015	100	100	245 200	24 520 000
Au 31 juillet 2015	100	100	245 200	24 520 000
Au 31 juillet 2016	**100**	**100**	**245 200**	**24 520 000**

Le capital social autorisé se compose d'un :

i) nombre illimité d'actions ordinaires avec droit de vote;

ii) nombre illimité d'actions spéciales de catégorie A;

iii) nombre illimité d'actions spéciales de catégorie B conférant droit de vote.

Le prix de rachat des actions spéciales de catégorie A est de 100 $ l'action (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix), et celles-ci peuvent être rachetées en tout temps au gré de la Société ou de l'actionnaire. Ces actions ne confèrent pas de droit de vote, mais donnent droit à des dividendes, lorsque le conseil d'administration en déclare, à raison de un pour cent du montant de rachat.

Le prix de rachat des actions spéciales de catégorie B est de 100 $ l'action (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix), et celles-ci peuvent être rachetées en tout temps au gré de la Société ou de l'actionnaire. Ces actions confèrent des droits de vote et donnent droit à des dividendes, lorsque le conseil d'administration en déclare, à raison de un pour cent du montant de rachat.

Le 27 juillet 2015, à la suite d'une modification des statuts de la Société, l'actionnaire a échangé 200 actions ordinaires, soit la totalité des actions émises, contre 245 000 nouvelles actions spéciales de catégorie A, à 100 $ l'action, rachetables en tout temps au gré du porteur pour un montant de 24 500 000 $ (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix). Après cette restructuration, 100 nouvelles actions ordinaires à 1 $ l'action et 200 nouvelles actions spéciales de catégorie B à 100 $ l'action ont été émises contre trésorerie.

Les actions privilégiées rachetables, qui sont rachetables à vue au gré du porteur, sont classées comme des passifs financiers dans les états de la situation financière.

12. INTÉRÊTS ET AUTRES COÛTS DE FINANCEMENT

Pour les exercices clos les 31 juillet	**2016 $**	**2015 $**	**2014 $**
Intérêts sur l'avance de l'actionnaire	**250**	157	125
Autres	**3**	4	4
	253	**161**	**129**

13. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES

Instruments financiers

Les actifs et les passifs financiers de la Société ont été classés à la note 2.

Évaluation de la juste valeur

La valeur comptable du compte en banque libellé en dollars américains s'élevait à 4 370 $ au 31 juillet 2016 (3 415 $ au 31 juillet 2015; 2 214 $ au 31 juillet 2014).

13. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES (suite)

Les justes valeurs des actifs et des passifs financiers classés comme prêts et créances et autres passifs financiers se rapprochent de leur valeur comptable en raison de leur échéance à court terme et ont été classées dans le niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs.

Il n'y a eu aucun transfert entre les niveaux de la hiérarchie pour les exercices 2016, 2015 et 2014.

Objectifs et politiques en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers

La Société est exposée au risque de crédit, au risque de marché et au risque d'illiquidité. Les membres de la haute direction de la Société surveillent la gestion de ces risques. Les politiques de la Société en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers sont décrites ci-dessous.

Risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque qu'une contrepartie manque à ses obligations contractuelles et qu'il en résulte une perte pour la Société. La Société est exposée au risque de crédit lié à ses clients (principalement les créances clients) dans le cours normal des affaires. La Société a adopté comme politique de ne faire affaire qu'avec des contreparties solvables. Pour atténuer ce risque, la Société effectue des évaluations de crédit à intervalles réguliers et souscrit de l'assurance-crédit pour des clients internationaux, selon le cas, comme moyen d'atténuer le risque de perte financière découlant d'un défaut de paiement.

Risque de marché

Risque de change

Le risque de change est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront en raison de la variation des taux de change. L'exposition de la Société au risque de fluctuations des taux de change est surtout liée aux transactions en dollars américains comme une partie des comptes fournisseurs, des créances clients et de la trésorerie.

Le tableau suivant montre la sensibilité à une fluctuation raisonnablement possible du taux de change du dollar américain, toutes les autres variables demeurant constantes, du résultat net avant impôts de la Société (en raison des variations de la juste valeur des actifs et des passifs monétaires.

Aux 31 juillet	Variation du taux de change du dollar US %	Incidence sur le résultat avant impôt $
2016	**5**	**219**
2015	5	171
2014	5	111

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront sous l'effet de variations des taux d'intérêt du marché. L'exposition de la Société au risque de variations des taux d'intérêt est minime.

Risque lié aux prix des produits de base

La Société est exposée au risque de prix lié aux achats de certains produits de base utilisés dans ses produits. La Société peut conclure des contrats à prix fixe avec des fournisseurs pour atténuer le risque lié aux prix des produits de base. La Société ne court pas de risque de concentration important à l'égard de ses matières premières.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne puisse pas respecter ses obligations financières associées aux passifs financiers. La Société est exposée à ce risque à l'égard principalement de ses créditeurs et charges à payer, et de ses actions rachetables.

La Société gère son risque de liquidité par une surveillance continue de ses flux de trésorerie prévus et réels ainsi que par la gestion de sa structure de capital. La Société révise régulièrement ses sources de liquidités disponibles par rapport au calendrier de règlement des passifs pour gérer son risque de liquidité.

13. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES (suite)

Gestion du capital

La Société considère que ses actions rachetables, le total de ses capitaux propres et le montant à payer à l'actionnaire, totalisant 19 501 $ (16 392 $ en 2015; 12 623 $ en 2014), composent le total de son capital. La Société n'est assujettie à aucune restriction ou exigence externe en ce qui a trait à son capital, qu'elle gère de façon à disposer d'un fonds de roulement suffisant pour répondre aux besoins de ses activités d'exploitation.

Depuis sa création, la Société n'a apporté aucun changement important à ses activités de gestion des risques.

14. ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

Engagements au titre de contrats de location simple

La Société a conclu des contrats de location visant les bureaux et les entrepôts de ses deux sites d'activité. Les paiements de location minimaux exigibles dans les années futures se présentent comme suit :

	$
2017	361
2018	361
2019	383
2020	159
	1 264

Éventualités générales

En outre, diverses poursuites réelles et potentielles dans le cours normal des activités sont actuellement engagées contre la Société. La direction est d'avis que ces poursuites réelles ou potentielles sont sans fondement et qu'il n'est pas possible de déterminer le montant du passif, le cas échéant, pouvant en découler. La direction estime que l'issue de ces poursuites réelles ou potentielles n'aura pas d'incidence importante sur la situation financière ou les résultats de la Société.

15. NORMES COMPTABLES FUTURES PUBLIÉES, MAIS NON ENCORE EN VIGUEUR

Les normes et interprétations qui ont été publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur, jusqu'à la date de publication des présents états financiers, sont présentées ci-dessous. La Société prévoit adopter ces normes lorsqu'elles entreront en vigueur.

IFRS 9 — *Instruments financiers*

En 2013, l'International Accounting Standards Board a publié des modifications à l'IFRS 9, *Instruments financiers* (« IFRS 9 »), publiée en 2010, qui remplacera l'IAS 39. Le remplacement de l'IAS 39 est un projet en trois phases qui vise à améliorer et à simplifier la présentation des instruments financiers. L'IFRS 9 fournit des directives sur le classement et l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers, et introduit un nouveau modèle de comptabilité de couverture et des informations à fournir correspondantes sur les activités de gestion des risques. L'IFRS 9 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. L'IFRS 9 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 15 — *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 — *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* (« IFRS 15 »), qui remplace l'IAS 18 — *Produits*, l'IAS 11 — *Contrats de construction* et diverses interprétations afférentes aux produits. L'IFRS 15 établit un nouveau modèle de comptabilisation des produits fondé sur le contrôle selon lequel les produits des activités ordinaires sont comptabilisés selon un montant qui reflète le montant de contrepartie auquel l'entité s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens ou des services promis au client. L'IFRS 15 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

15. NORMES COMPTABLES FUTURES PUBLIÉES, MAIS NON ENCORE EN VIGUEUR (suite)

IFRS 16 — *Contrats de location*

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16 — *Contrats de location*, qui remplace l'IAS 17 — *Contrats de location*, et ses directives d'interprétation connexes. Cette nouvelle norme oblige les preneurs à comptabiliser au bilan la plupart des contrats de location selon un modèle unique, éliminant ainsi la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Toutefois, la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée et la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement demeure. La date d'entrée en vigueur de la norme a été fixée aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019, l'application anticipée étant autorisée si l'IFRS 15 a aussi été appliquée.

La Société évalue actuellement l'incidence de ces nouvelles normes, interprétations et modifications sur ses états financiers.

16. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DE CLÔTURE

Dans la présente note, tous les montants sont exprimés en dollars canadiens.

Le 27 janvier 2017, la Société a modifié ses statuts afin de créer les actions suivantes et d'en autoriser l'émission :

i) Nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie N conférant droit de vote;

ii) Nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie N ne conférant pas de droit de vote avec chaque action rachetable au gré de la Société ou du porteur à 1 $ l'action. Le 29 janvier 2017, l'unique actionnaire de la Société a échangé ses 245 000 actions spéciales de catégorie A, 200 actions spéciales de catégorie B et 100 actions ordinaires contre 845 300 actions privilégiées de catégorie N rachetables au gré de la Société à 1 $ l'action et 67 899 517 actions ordinaires de catégorie N.

Par suite d'une série de transactions intervenues le 30 janvier 2017 entre la Société et l'unique actionnaire et les entités liées de celui-ci, la Société a acheté pour annulation 14 030 640 actions ordinaires de catégorie N en contrepartie de 14 030 640 $ en trésorerie, a émis des billets d'un montant en capital de 28 589 531 $ pour annuler 28 589 530 actions ordinaires de catégorie N, puis a converti des billets d'un montant en capital de 28 589 531 $ en 28 589 531 actions ordinaires de catégorie N à la demande de l'unique actionnaire et des entités liées de celui-ci. Ces transactions ont été exécutées pour des fins fiscales afin de faciliter la vente de la Société par l'unique actionnaire.

Le 31 janvier 2017, la Société a été acquise par Laboratoires Jamieson ltée aux termes d'une convention d'achat d'actions, dans sa version modifiée par un accord connexe et amendement. Par suite de l'acquisition, la Société a été libérée de ses obligations aux termes des facilités de crédit et garanties croisées connexes et est intervenue dans une nouvelle convention de crédit à titre de garant de l'emprunteur, nommément Laboratoires Jamieson ltée.

Body Plus Nutritional Products Inc.
RAPPORT DE GESTION
Pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 31 juillet 2015 et 31 juillet 2014

Le présent rapport de gestion de Body Plus Nutritional Products Inc. (la « Société » ou « Body Plus ») doit être lu avec les états financiers audités annuels et les notes y afférentes de la Société pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014.

Les états financiers audités annuels de la Société et les notes y afférentes pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014 ont été dressés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») et sont présentés en dollars canadiens.

Aperçu

Body Plus, un important distributeur de produits de nutrition sportive, est bien connue pour ses thérapies nutritionnelles Progressive, ses suppléments alimentaires pour sportifs Precision et sa marque Iron Vegan. La Société se spécialise dans la commercialisation et la distribution au détail de produits exclusifs, selon ses propres formules, dans le domaine des suppléments alimentaires de santé et de bien-être et d'autres produits connexes, fabriqués selon ses spécifications principalement par une société affiliée, Sonoma Nutraceuticals Inc. (« Sonoma »). Ces produits sont vendus par l'entremise du réseau de clients de la Société, composé de magasins au détail et de chaînes de magasins régionales partout au pays.

Le 31 janvier 2017, Laboratoires Jamieson ltée (« Jamieson ») a fait l'acquisition de Body Plus et de Sonoma. Aux termes de la convention d'achat d'actions, Body Plus et Sonoma sont devenues des filiales en propriété exclusive de Jamieson.

Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance

La performance et le succès futur de Body Plus dépendent de plusieurs facteurs qui offrent d'importantes occasions à la Société. Ces facteurs sont assujettis à plusieurs risques et défis inhérents, dont certains sont expliqués ci-dessous et à la rubrique « Risque et incertitudes » du présent rapport de gestion.

Nos marques

Body Plus est un important négociant de produits de nutrition pour les sportifs en vogue. Les marques vedettes visent stratégiquement des segments plus précis du marché, y compris les amateurs de modes de vie sains et actifs (Progressive), les athlètes amateurs, semi-professionnels et professionnels (Precision) et les consommateurs qui ont un style de vie actif et qui recherchent une solution de protéines végétales (Iron Vegan). Le maintien, l'amélioration et la croissance de l'image de marque de Body Plus au Canada et à l'étranger sont d'une importance cruciale pour le succès futur de la Société. L'incapacité de maintenir et d'améliorer les marques de la Société dans l'un ou l'autre des marchés ciblés pourrait avoir des conséquences importantes sur les activités, les résultats d'exploitation ou la situation financière.

Innovation des produits et planification

Les activités de Body Plus sont exposées à l'évolution des tendances et des préférences des clients, qui dépend en partie de l'intérêt continu de ceux-ci pour les nouveaux produits de Body Plus, y compris l'élargissement de ses gammes, ses reformulations, ses nouvelles formulations et ses nouveaux formats. Rien ne garantit que les consommateurs accepteront ces nouveaux produits ou que Body Plus sera en mesure d'obtenir une part de marché suffisante pour ces produits. Le succès des produits nouveaux, améliorés ou reformulés dépend de plusieurs facteurs, notamment la capacité de Body Plus : i) d'anticiper justement les besoins des clients; ii) d'élaborer de nouveaux produits pour répondre à ces besoins; iii) de réussir à commercialiser les nouveaux produits en temps opportun; iv) de vendre à des prix concurrentiels; v) de fabriquer et livrer les produits en volumes suffisants et en temps opportun; et vi) de faire en sorte que ses produits se démarquent de ceux de ses concurrents.

Si Body Plus ne parvient pas à développer de nouveaux produits pour suivre l'évolution des besoins et des goûts des consommateurs en temps opportun et plus efficacement que ses concurrents, la Société pourrait voir

ses ventes reculer, ce qui pourrait avoir des répercussions sur ses résultats d'exploitation. En outre, le développement et le lancement de nouveaux produits pourraient exiger d'engager des frais importants de recherche, de développement et de marketing que Body Plus ne pourrait peut-être pas recouvrer si les nouveaux produits n'obtiennent pas l'acception généralisée du marché ou si le marché pour ces produits ne se développe pas comme prévu. Les initiatives en vue d'accélérer les capacités d'innovation pourraient exacerber les risques qui y sont associés. Si Body Plus ne réussit pas à atteindre ses objectifs en ce qui a trait aux nouveaux produits, la situation financière, la réputation et les résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

Risque client

Body Plus vend des produits au Canada et à l'échelle internationale par l'intermédiaire de détaillants sur lesquels elle compte pour l'étalage, la présentation et la vente de ses produits aux consommateurs, dans leurs magasins traditionnels et sur leurs sites de commerce en ligne. Les détaillants constituent des stocks et exposent ses produits, et dans certains magasins d'aliments de santé et autres magasins de spécialité, ils expliquent les caractéristiques et les bienfaits pour la santé des produits de la Société. Les relations que Body Plus entretient avec ces détaillants sont importantes pour maintenir et construire la confiance des consommateurs dans ses marques. Si Body Plus ne réussissait pas à maintenir ces relations avec ses détaillants ou si ces derniers devaient éprouver des difficultés, son entreprise pourrait en souffrir.

Tendances des clients

Les habitudes de dépenses des clients, y compris leurs dépenses pour des produits de Body Plus, varient en fonction de plusieurs facteurs, comme la conjoncture économique, les niveaux d'emplois, le prix de l'essence, les salaires, l'accès au crédit à la consommation, la confiance des clients et leurs perceptions des conditions économiques. Un ralentissement économique généralisé au Canada et ailleurs dans le monde se traduirait par une diminution de la demande pour les produits de Body Plus, ce qui aura une incidence défavorable sur les produits des activités ordinaires de la Société. Des perspectives économiques incertaines pourraient avoir une incidence défavorable sur les habitudes de consommation des clients et sur l'achalandage, ce qui pourrait entraîner une baisse des produits des activités ordinaires. Un ralentissement économique prolongé pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société, sa situation financière et sa performance.

Concurrence

Body Plus vend ses produits du segment très fragmenté des produits alimentaires pour sportifs à marge élevée du secteur de la santé et du bien-être, par l'entremise de magasins d'aliments santé, de produits spécialisés, et en ligne. Bien que dans ce créneau les consommateurs soient prêts à payer le prix fort pour des formules et produits plus spécialisés, lorsque certains produits deviendront plus courants, la concurrence en matière de prix pour ces produits risque d'augmenter avec la hausse du nombre de participants au marché. Pour être à même de livrer une concurrence plus efficace, Body Plus pourrait devoir réduire ses prix, ce qui pourrait entraîner une baisse des marges. Un déplacement de la demande des clients vers davantage de produits de nutrition sportive achetés sur des plateformes de commerce en ligne pourrait aussi accroître la pression sur les prix et limiter la capacité de la Société à livrer une concurrence efficace. L'incapacité de livrer une concurrence efficace pourrait avoir une incidence défavorable sur la part de marché de Body Plus, ses produits des activités ordinaires et ses perspectives de croissance.

Taux de change

L'exposition de la Société au risque de fluctuations des taux de change est surtout liée aux transactions en dollars américains comme une partie des comptes fournisseurs, des créances clients et de la trésorerie. Les fluctuations du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien pourraient nuire aux activités et à la situation financière de la Société quand les produits vendus contiennent des matières premières et des intrants achetés en dollars américains.

Réglementation

La formule, la fabrication, l'emballage, l'étiquetage, la manutention, la distribution, l'importation, l'exportation, l'obtention de permis, la vente et l'entreposage des produits de Body Plus sont assujettis à de nombreuses lois, à des réglementations gouvernementales, à des décisions administratives, à des jugements et à d'autres contraintes semblables. Ces lois, réglementations et autres contraintes peuvent exister aux trois paliers de gouvernement au Canada. Rien ne garantit que la Société se conforme à l'ensemble de ces lois, règlements ou autres contraintes. Le fait de ne pas se conformer à ces lois, règlements ou autres contraintes ou à de nouvelles lois, de nouveaux règlements ou de nouvelles contraintes pourrait entraîner l'imposition de pénalités ou des réclamations importantes et pourrait nuire aux activités de Body Plus. En outre, l'adoption de nouvelles lois, nouveaux règlements et autres contraintes ou modifications dans l'interprétation de ces exigences pourrait entraîner des coûts de conformité importants ou inciter la Société à cesser la vente de certains produits et avoir une incidence défavorable sur la commercialisation des produits de Body Plus, ce qui se traduirait par une perte de ventes importante. L'adoption de nouvelles lois environnementales qui touche la taille et la composition des emballages pourrait avoir une incidence sur la visibilité des produits de la Société sur les tablettes des partenaires détaillants de la Société, ce qui se traduirait par une perte de ventes importante.

Au Canada, les produits de santé naturels sont réglementés aux termes du *Règlement sur les produits de santé naturels* de la *Loi sur les aliments et drogues,* et Santé Canada travaille à la mise à jour du *Règlement sur les produits de santé naturels*. Si cette mise à jour a pour effet d'assouplir les règles au Canada, de nouveaux entrants pourraient apparaître dans le secteur de la santé et du bien-être au Canada, ce qui rendrait la concurrence dans l'ensemble du secteur plus vive. L'incapacité de livrer une concurrence efficace à ces nouveaux entrants pourrait nuire à la part de marché de Body Plus, à ses produits des activités ordinaires et à ses perspectives de croissance.

Mesures financières non conformes aux IFRS

Le présent rapport de gestion renvoie à certaines mesures non conformes aux IFRS. La direction utilise ces mesures financières non conformes aux IFRS afin de permettre la comparaison avec les périodes précédentes et d'établir des prévisions et des perspectives de croissance du résultat. La direction se sert également de ces mesures pour évaluer la rentabilité des activités poursuivies et pour analyser la performance et les tendances de l'entreprise. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS, n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et ne sont donc probablement pas comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures visent plutôt à fournir des renseignements complémentaires aux mesures conformes aux IFRS et permettent de mieux comprendre les résultats opérationnels de la Société du point de vue de la direction. Par conséquent, elles ne devraient pas être considérées séparément ni comme un substitut des analyses de l'information financière de la Société présentée conformément aux IFRS. La Société utilise des mesures non conformes aux IFRS, notamment le « BAIIA », le « BAIIA ajusté » et le « résultat net ajusté » afin de fournir des mesures supplémentaires sur sa performance, et ainsi, mettre en lumière les tendances de ses activités de base qui pourraient autrement être plus difficiles à cerner en se fiant uniquement aux mesures financières conformes aux IFRS. La direction de la Société utilise aussi des mesures non conformes aux IFRS afin de faciliter les comparaisons de la performance d'une période à l'autre, de préparer les budgets d'exploitation annuels et d'établir des composantes de la rémunération de la direction.

Le « BAIIA » représente le résultat net avant : i) la charge d'impôts sur le résultat; ii) les intérêts et autres coûts de financement et iii) l'amortissement des immobilisations corporelles.

Le « BAIIA ajusté » est utilisé par la direction pour évaluer notre performance et nos flux de trésorerie et les comparer avec ceux d'autres sociétés de notre secteur en excluant l'incidence des intérêts, de l'impôt, de la dotation aux amortissements, des charges qui ne sont pas représentatives de la performance des activités sous-jacentes et d'autres charges ponctuelles, non récurrentes ou sans effet de trésorerie.

Le « résultat net ajusté » est utilisé par la direction pour évaluer la performance de la Société puisqu'il fournit des résultats opérationnels plus pertinents en excluant l'incidence des charges qui ne sont pas représentatives de la performance des activités sous-jacentes et d'autres charges ponctuelles ou non récurrentes. Le résultat net ajusté représente le résultat net consolidé ajusté en fonction de l'incidence de la normalisation de la rémunération de la haute direction et du profit ou de la perte de change.

Sommaire des principales informations financières

Le tableau ci-dessous présente les principales informations historiques et d'autres données sur la Société. Ces informations doivent être lues avec les états financiers audités de la Société.

Le rapprochement du résultat net avec le BAIIA, le BAIIA ajusté et le résultat net ajusté est présenté à la rubrique « Résultats opérationnels » ci-après pour les périodes respectives.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2016	2015	2014
Produits des activités ordinaires	**37 160**	**37 773**	**45 585**
Coût des biens vendus	23 515	24 731	31 870
Marge brute	13 645	13 042	13 715
Frais de vente et charges administratives	6 497	8 964	8 946
Résultat d'exploitation	**7 148**	**4 078**	**4 769**
Marge opérationnelle	**19,2 %**	**10,8 %**	**10,5 %**
Perte (profit) de change	210	(754)	(260)
Autres (produits)	(3)	(43)	(20)
Intérêts et autres coûts de financement	253	161	129
Résultat avant impôt sur le résultat	6 688	4 714	4 920
Charge d'impôts sur le résultat	1 996	1 425	1 365
Résultat net	**4 692**	**3 289**	**3 555**
BAIIA	**6 980**	**4 910**	**5 080**
BAIIA ajusté	**6 740**	**5 456**	**6 120**
Résultat net ajusté	**4 516**	**3 690**	**4 319**

Le tableau ci-dessous présente les principales données sur la situation financière pour les périodes mentionnées.

(en milliers de dollars) Aux 31 juillet	2016	2015	2014
Principales données sur la situation financière consolidée :			
Total de l'actif	24 490	23 452	24 399
Total des passifs non courants	—	—	—

Résultats opérationnels — Comparaison du T4 2016 et du T4 2015

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des résultats de la Société pour les trimestres clos les 31 juillet 2016 et 2015.

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Produits des activités ordinaires	**9 587**	**9 057**	**530**	**5,9 %**
Coût des biens vendus	6 020	6 017	3	0,0 %
Marge brute	3 567	3 040	527	17,3 %
Frais de vente et charges administratives	1 853	1 928	(75)	(3,9)%
Résultat d'exploitation	**1 714**	**1 112**	**602**	**54,1 %**
Marge opérationnelle	**17,9 %**	**12,3 %**	**—**	**5,6 %**
Perte (profit) de change	53	(189)	242	128,0 %
Autres (produits)	(1)	(11)	10	90,9 %
Intérêts et autres coûts de financement	63	40	23	57,5 %
Résultat avant impôt sur le résultat	1 599	1 272	327	25,7 %
Charge d'impôts sur le résultat	477	385	92	23,9 %
Résultat net	**1 122**	**887**	**235**	**26,5 %**
BAIIA	**1 672**	**1 321**	**351**	**26,6 %**
BAIIA ajusté	**1 612**	**1 457**	**155**	**10,6 %**
Résultat net ajusté	**1 078**	**987**	**91**	**9,2 %**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du BAIIA et du BAIIA ajusté pour les trimestres clos les 31 juillet 2016 et 2015.

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**1 122**	**887**	**235**	**26,5 %**
Ajouter :				
Charge d'impôts sur le résultat	477	385	92	23,9 %
Intérêts et autres coûts de financement	63	40	23	57,5 %
Amortissement des immobilisations corporelles	10	9	1	11,1 %
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**1 672**	**1 321**	**351**	**26,6 %**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
Normalisation du salaire des membres de la direction[1)]	(113)	325	(438)	(134,8)%
(Profit) perte de change	53	(189)	242	128,0 %
BAIIA ajusté	**1 612**	**1 457**	**155**	**10,6 %**

1) Cet ajustement permet de normaliser la rémunération des membres clés de la direction selon le salaire prévu après la vente de la Société à Jamieson le 31 janvier 2017.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté pour les trimestres clos les 31 juillet 2016 et 2015.

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**1 122**	**887**	**235**	**26,5 %**
Ajustements au résultat net :				
Normalisation du salaire des membres de la direction	(113)	325	(438)	(134,8)%
Perte (profit) de change	53	(189)	242	128,0 %
Impôts connexes	16	(36)	52	144,4 %
Résultat net ajusté	**1 078**	**987**	**91**	**9,2 %**

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires ont augmenté de 5,9 %, ou de 0,5 million $, pour s'établir à 9,6 millions $ au quatrième trimestre de 2016, contre 9,1 millions $ au quatrième trimestre de 2015. L'augmentation est principalement attribuable à la croissance des marques « Progressive » et « Iron Vegan » de respectivement 1,2 million $ et 0,4 million $, en partie contrebalancée par la baisse de 0,4 million $ des ventes de la marque « Precision » et par l'abandon des marques non stratégiques « PharmaFreak », « SD Pharma » et « Veeva » au quatrième trimestre de 2016, lequel a entraîné une baisse de 0,7 million $ des ventes des autres marques.

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation s'est accru de 54,1 %, ou de 0,6 million $, pour atteindre 1,7 million $ au quatrième trimestre de 2016, en regard de 1,1 million $ au quatrième trimestre de 2015, et la marge opérationnelle a augmenté de 560 points de base, pour se fixer à 17,9 % au quatrième trimestre de 2016, contre 12,3 % au quatrième trimestre de 2015. L'augmentation de la marge opérationnelle est attribuable à la baisse du coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires en raison surtout de la combinaison des produits et du recul des incitatifs aux détaillants ainsi que de la baisse des frais de vente et charges administratives imputable essentiellement à la diminution des services-conseils d'un montant de 0,1 million $. Le coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires a reculé de 360 points de base et les frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires ont diminué de 200 points de base pour le quatrième trimestre de 2016.

Perte (profit) de change

Une perte de change minime a été comptabilisée pour le quatrième trimestre de 2016, comparativement à un profit de change de 0,2 million $ pour le quatrième trimestre de 2015, du fait des fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement sont restés constants par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Charge d'impôts sur le résultat

Pour le quatrième trimestre de 2016, la charge d'impôts sur le résultat a augmenté de 23,9 % ou de 0,1 million $ pour s'établir à 0,5 million $, en regard de 0,4 million $ au quatrième trimestre de 2015, augmentation imputable surtout à la hausse de 0,3 million $ du résultat avant impôt sur le résultat. Les taux d'imposition prévus par la loi pour 2016 et 2015 sont demeurés stables, soit à 26,5 % pour les deux trimestres. Les taux d'imposition effectifs pour les quatrièmes trimestres de 2016 et 2015 ont été respectivement de 29,8 % et 30,3 %.

Amortissement des immobilisations corporelles

L'amortissement des immobilisations corporelles est demeuré relativement inchangé par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

BAIIA et BAIIA ajusté

Pour le quatrième trimestre de 2016, le BAIIA a augmenté de 26,6 %, ou de 0,4 million $, pour s'établir à 1,7 million $, contre 1,3 million $ au quatrième trimestre de 2015, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Le BAIIA ajusté a augmenté de 10,6 % ou de 0,1 million $, pour s'établir à 1,6 million $ pour le quatrième trimestre de 2016, contre 1,5 million $ au quatrième trimestre de 2015, surtout en raison des facteurs susmentionnés et de la normalisation de la rémunération de la haute direction. L'ancien actionnaire a reçu un salaire de néant au quatrième trimestre de 2016 et de 0,4 million $ au quatrième trimestre de 2015, qui a été normalisé au salaire prévu pour les périodes ultérieures de 0,1 million $ par trimestre.

Résultats opérationnels — Exercices 2016 et 2015

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des résultats de la Société pour les exercices clos le 31 juillet 2016 et le 31 juillet 2015.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Produits des activités ordinaires	**37 160**	**37 773**	**(613)**	**(1,6)%**
Coût des biens vendus	23 515	24 731	(1 216)	(4,9)%
Marge brute	13 645	13 042	603	4,6 %
Frais de vente et charges administratives	6 497	8 964	(2 467)	(27,5)%
Résultat d'exploitation	**7 148**	**4 078**	**3 070**	**75,3 %**
Marge opérationnelle	**19,2 %**	**10,8 %**	**—**	**8,4 %**
Perte (profit) de change	210	(754)	964	127,9 %
Autres (produits)	(3)	(43)	40	93,0 %
Intérêts et autres coûts de financement	253	161	92	57,1 %
Résultat avant impôt sur le résultat	6 688	4 714	1 974	41,9 %
Charge d'impôts sur le résultat	1 996	1 425	571	40,1 %
Résultat net	**4 692**	**3 289**	**1 403**	**42,7 %**
BAIIA	**6 980**	**4 910**	**2 070**	**42,2 %**
BAIIA ajusté	**6 740**	**5 456**	**1 284**	**23,5 %**
Résultat net ajusté	**4 516**	**3 690**	**826**	**22,4 %**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net avec le BAIIA et le BAIIA ajusté pour les exercices clos le 31 juillet 2016 et le 31 juillet 2015.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**4 692**	**3 289**	**1 403**	**42,7 %**
Ajouter :				
Charge d'impôts sur le résultat	1 996	1 425	571	40,1 %
Intérêts et autres coûts de financement	253	161	92	57,1 %
Amortissement des immobilisations corporelles	39	35	4	11,4 %
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**6 980**	**4 910**	**2 070**	**42,2 %**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
Normalisation du salaire des membres de la direction[1)]	(450)	1 300	(1 750)	(134,6)%
Perte (profit) de change	210	(754)	964	127,9 %
BAIIA ajusté	**6 740**	**5 456**	**1 284**	**23,5 %**

1) Cet ajustement permet de normaliser la rémunération des membres clés de la direction selon le salaire prévu après la vente de la Société à Jamieson le 31 janvier 2017.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net avec le résultat net ajusté pour les exercices clos le 31 juillet 2016 et le 31 juillet 2015.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**4 692**	**3 289**	**1 403**	**42,7 %**
Ajustements au résultat net :				
Normalisation du salaire des membres de la direction	(450)	1 300	(1 750)	(134,6)%
Perte (profit) de change	210	(754)	964	127,9 %
Impôts connexes	64	(145)	209	144,1 %
Résultat net ajusté	**4 516**	**3 690**	**826**	**22,4 %**

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires ont diminué de 1,6 %, ou de 0,6 million $, pour s'établir à 37,2 millions $ pour l'exercice 2016, contre 37,8 millions $ pour l'exercice 2015. La diminution est principalement attribuable à l'abandon des marques non stratégiques « PharmaFreak », « SD Pharma » et « Veeva » au cours de l'exercice 2016, lequel a entraîné une baisse de 2,7 millions $ des ventes des autres marques, et à la baisse de 0,4 million $ des ventes de la marque « Precision », en partie contrebalancée par la croissance des marques « Progressive » et « Iron Vegan » de respectivement 1,5 million $ et 1,0 million.

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation s'est accru de 75,3 %, ou de 3,0 millions $, pour atteindre 7,1 millions $ pour l'exercice 2016, contre 4,1 millions $ pour l'exercice 2015, et la marge opérationnelle a augmenté de 840 points de base, pour se fixer à 19,2 % pour l'exercice 2016, en regard de 10,8 % pour l'exercice 2015. L'augmentation de la marge opérationnelle est attribuable à la baisse du coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires en raison surtout de la combinaison des produits et du recul des incitatifs aux détaillants ainsi que de la baisse des frais de vente et charges administratives imputable surtout à baisse de la rémunération de la haute direction, des services-conseils, des charges de rémunération et des autres charges administratives de respectivement 1,8 million $, 0,3 million $, 0,2 million $ et 0,2 million $. Le coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires a reculé de 220 points de base et les frais de

vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires ont diminué de 620 points de base pour l'exercice 2016.

Perte (profit) de change

La perte de change s'est chiffrée à 0,2 million $ pour l'exercice 2016, comparativement à un profit de 0,8 million $ pour l'exercice 2015, du fait des fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement ont augmenté de 57,1 %, ou de 0,1 million $, pour s'établir à 0,3 million $ pour l'exercice 2016, contre 0,2 million $ pour l'exercice 2015, du fait surtout du calendrier des avances de l'actionnaire.

Charge d'impôts sur le résultat

Pour l'exercice 2016, la charge d'impôts sur le résultat a augmenté de 40,1 %, ou de 0,6 million $ pour s'établir à 2,0 millions $, contre 1,4 million $ pour l'exercice 2015, augmentation imputable à la hausse de 2,0 millions $ du résultat avant impôt sur le résultat. Les taux d'imposition prévus par la loi pour les exercices 2016 et 2015 sont demeurés stables, soit à 26,5 %. Les taux d'imposition effectifs pour les exercices 2016 et 2015 ont été respectivement de 29,8 % et 30,2 %.

Amortissement des immobilisations corporelles

L'amortissement des immobilisations corporelles est demeuré relativement inchangé par rapport à l'exercice précédent, marqué par une légère hausse de l'amortissement du mobilier de bureau.

BAIIA et BAIIA ajusté

Pour l'exercice 2016, le BAIIA a augmenté de 42,2 %, ou de 2,1 millions $, pour s'établir à 7,0 millions $, contre 4,9 millions $ pour l'exercice 2015, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Le BAIIA ajusté a augmenté de 23,5 % ou de 1,2 million $, pour s'établir à 6,7 millions $ pour l'exercice 2016, contre 5,5 millions $ pour l'exercice 2015, surtout en raison des facteurs susmentionnés et de la normalisation de la rémunération de la haute direction. L'ancien actionnaire a reçu un salaire de néant en 2016 et de 1,8 million $ en 2015, qui a été normalisé au salaire prévu pour les périodes ultérieures de 0,5 million $ par année.

Résultats opérationnels — Exercices 2015 et 2014

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des résultats de la Société pour les exercices clos le 31 juillet 2015 et le 31 juillet 2014.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2015	2014	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Produits des activités ordinaires	**37 773**	**45 585**	**(7 812)**	**(17,1)%**
Coût des biens vendus	24 731	31 870	(7 139)	(22,4)%
Marge brute	13 042	13 715	(673)	(4,9)%
Frais de vente et charges administratives	8 964	8 946	18	0,2 %
Résultat d'exploitation	**4 078**	**4 769**	**(691)**	**(14,5)%**
Marge opérationnelle	**10,8 %**	**10,5 %**	**—**	**0,3 %**
(Profit) de change	(754)	(260)	(494)	(190,0)%
Autres (produits)	(43)	(20)	(23)	(115,0)%
Intérêts et autres coûts de financement	161	129	32	24,8 %
Résultat avant impôt sur le résultat	4 714	4 920	(206)	(4,2)%
Charge d'impôts sur le résultat	1 425	1 365	60	4,4 %
Résultat net	**3 289**	**3 555**	**(266)**	**(7,5)%**
BAIIA	**4 910**	**5 080**	**(170)**	**(3,3)%**
BAIIA ajusté	**5 456**	**6 120**	**(664)**	**(10,8)%**
Résultat net ajusté	**3 690**	**4 319**	**(629)**	**(14,6)%**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net avec le BAIIA et le BAIIA ajusté pour les exercices clos le 31 juillet 2015 et le 31 juillet 2014.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2015	2014	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**3 289**	**3 555**	**(266)**	**(7,5)%**
Ajouter :				
Charge d'impôts sur le résultat	1 425	1 365	60	4,4 %
Intérêts et autres coûts de financement	161	129	32	24,8 %
Amortissement des immobilisations corporelles	35	31	4	12,9 %
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**4 910**	**5 080**	**(170)**	**(3,3)%**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
Normalisation du salaire des membres de la direction[1)]	1 300	1 300	—	—
(Profit) de change	(754)	(260)	(494)	(190,0)%
BAIIA ajusté	**5 456**	**6 120**	**(664)**	**(10,8)%**

1) Cet ajustement permet de normaliser la rémunération des membres clés de la direction selon le salaire prévu après la vente de la Société à Jamieson le 31 janvier 2017.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net avec le résultat net ajusté pour les exercices clos le 31 juillet 2015 et le 31 juillet 2014.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2015	2014	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**3 289**	**3 555**	**(266)**	**(7,5)%**
Ajustements au résultat net :				
Normalisation du salaire des membres de la direction	1 300	1 300	—	—
(Profit) de change	(754)	(260)	(494)	(190,0)%
Impôts connexes	(145)	(276)	131	47,5 %
Résultat net ajusté	**3 690**	**4 319**	**(629)**	**(14,6)%**

Produits des activités ordinaires

À l'exercice 2015, les produits des activités ordinaires avaient baissé de 17,1 %, ou 7,8 millions $, pour s'établir à 37,8 millions $, contre 45,6 millions $ à l'exercice 2014. La baisse découle principalement du transfert des ventes auprès d'un important client de Body Plus à sa société affiliée, Sonoma, à la suite duquel la facturation et l'expédition au client d'un montant de 10,4 millions $ n'étaient plus traitées par Body Plus, et de la baisse de 0,7 million $ des ventes de marques non stratégiques. Cette baisse a été contrebalancée en partie par une hausse de 3,3 millions $ des ventes de la marque « Progressive ».

Résultat d'exploitation et marge opérationnelles

À l'exercice 2015, le résultat d'exploitation avait diminué de 14,5 %, ou 0,7 million $, pour se fixer à 4,1 millions $, contre 4,8 millions $ à l'exercice 2014, et la marge opérationnelle avait augmenté de 30 points de base pour s'établir à 10,8 % à l'exercice 2015, contre 10,5 % à l'exercice 2014. L'augmentation de la marge opérationnelle est attribuable à une baisse du coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires en raison surtout de la composition de produits favorable résultant du transfert des ventes à marge plus faible de Body Plus à Sonoma, comme il est mentionné ci-dessus, contrebalancée en partie par des incitatifs aux détaillants plus élevés alors que les frais de vente et charges administratives de l'exercice 2015 sont demeurés conformes à ceux de l'exercice 2014. Le coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires a reculé de 440 points de base et les frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires ont augmenté de 410 points de base pour l'exercice 2015.

Profit de change

Le profit de change avait augmenté de 190,0 % ou de 0,5 million $, pour s'établir à 0,8 million $ pour l'exercice 2015, contre 0,3 million $ à l'exercice 2014, du fait des fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie.

Charge d'impôts sur le résultat

La charge d'impôts sur le résultat avait augmenté de 4,4 %, ou de 0,1 million $, pour s'établir à 1,4 million $ pour l'exercice 2015. L'augmentation est principalement imputable à l'incidence des intérêts et des pénalités sur les ajustements volontaires aux informations à fournir, partiellement contrebalancée par une diminution de la charge d'impôts découlant de la baisse de 0,2 million $ du résultat avant impôt sur le résultat. Les taux d'imposition prévus par la loi pour les exercices 2015 et 2014 sont demeurés stables, soit à 26,5 %. Les taux d'imposition effectifs pour les exercices 2015 et 2014 ont été respectivement de 30,2 % et 27,7 %, du fait essentiellement des facteurs susmentionnés.

Amortissement des immobilisations corporelles

L'amortissement des immobilisations corporelles était demeuré relativement inchangé par rapport à l'exercice précédent, marqué par une légère hausse de l'amortissement du matériel informatique.

BAIIA et BAIIA ajusté

Pour l'exercice 2015, le BAIIA avait diminué de 3,3 % ou de 0,2 million $, pour s'établir à 4,9 millions $, contre 5,1 millions $ à l'exercice 2014, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Le BAIIA ajusté avait diminué de 10,8 %, ou de 0,6 million $, pour s'établir à 5,5 millions $ pour l'exercice 2015, contre 6,1 millions $ à l'exercice 2014, surtout en raison des facteurs susmentionnés. La normalisation de la rémunération de la haute direction est demeurée constante d'une année à l'autre, c'est-à-dire que l'ancien actionnaire a reçu un salaire de 1,8 million $ en 2015 et en 2014, qui a été normalisé au salaire prévu pour les périodes ultérieures de 0,5 million $ par année

Situation de trésorerie et sources de financement

Aperçu

Body Plus affecte ses fonds principalement aux charges d'exploitation, aux fonds de roulement et aux fins générales de l'entreprise, aux dépenses en immobilisations et au remboursement des avances à l'actionnaire. La direction est d'avis que les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation suffiront pour régler les futures charges d'exploitation et dépenses en immobilisations et pour rembourser des avances de l'actionnaire. Toutefois, la capacité de Body Plus à financer les charges d'exploitation et les dépenses en immobilisations, et à rembourser les avances de l'actionnaire dépendra de sa performance financière future, laquelle est influencée par des facteurs économiques et financiers généraux et par d'autres facteurs dont certains sont au-delà du contrôle de Jamieson. Voir la rubrique « Risque et incertitudes ».

Pour l'exercice 2016, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation de 3,7 millions $ ont principalement servi au remboursement du montant à payer à l'actionnaire de 1,6 million $, laissant un solde de trésorerie de 14,4 millions $ au 31 juillet 2016. Pour l'exercice 2015, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation de 3,3 millions $ et le produit de 0,8 million $ tiré des avances de l'actionnaire ont surtout servi à verser des dividendes de 0,3 million $, laissant un solde de trésorerie de 12,3 millions $ au 31 juillet 2015.

Analyse des flux de trésorerie — Comparaison du T4 2016 et du T4 2015

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Trésorerie au début de la période	14 713	10 176	4 537	44,6 %
Flux de trésorerie liés aux :				
Activités d'exploitation	514	2 099	(1 585)	(75,5)%
Activités d'investissement	(5)	(5)	—	—
Activités de financement	(849)	33	(882)	(2 672,7)%
Trésorerie à la fin de la période	**14 373**	**12 303**	**2 070**	**16,8 %**

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation

Au quatrième trimestre de 2016, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie d'un montant total de 0,5 million $, comparativement à 2,1 millions $ au quatrième trimestre de 2015. La variation des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation s'explique essentiellement par le calendrier des recouvrements des débiteurs.

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement au quatrième trimestre de 2016 ont été comparables à ceux de la période correspondante de l'exercice précédent. Les dépenses liées aux immobilisations corporelles découlent essentiellement des travaux d'entretien préventif prévus et peuvent fluctuer en fonction du calendrier et de la disponibilité d'occasions d'investissement stratégiques dont l'objectif est d'améliorer l'efficience ou d'accroître la capacité.

Flux de trésorerie affectés aux (générés par les) activités de financement

Au quatrième trimestre de 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement ont totalisé 0,8 million $, comparativement à un montant nominal de flux de trésorerie générés par les activités de financement au quatrième trimestre de 2015. Ce montant s'explique surtout par le remboursement d'une avance de 0,8 million $ reçue de l'actionnaire.

Analyse des flux de trésorerie — Comparaison des exercices 2016 et 2015

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Trésorerie au début de la période	**12 303**	**8 570**	**3 733**	**43,6 %**
Flux de trésorerie liés aux :				
Activités d'exploitation	3 665	3 263	402	12,3 %
Activités d'investissement	(12)	(11)	(1)	(9,1)%
Activités de financement	(1 583)	481	(2 064)	(429,1)%
Trésorerie à la fin de la période	**14 373**	**12 303**	**2 070**	**16,8 %**

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation

Pour l'exercice 2016, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie d'un montant total de 3,7 millions $, comparativement à 3,3 millions $ pour l'exercice 2015. L'augmentation des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation s'explique par les activités d'exploitation avant les considérations liées au fonds de roulement de 1,4 million $, contrebalancées par la trésorerie affectée au fonds de roulement de 1,0 million $. La trésorerie affectée au fonds de roulement est principalement attribuable à l'incidence de la diminution des débiteurs en raison du calendrier de recouvrement.

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Pour l'exercice 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement sont restés relativement constants par rapport à ceux de l'exercice précédent. Les dépenses liées aux immobilisations corporelles découlent essentiellement des travaux d'entretien préventif prévus et peuvent fluctuer en fonction du calendrier et de la disponibilité d'occasions d'investissement stratégiques dont l'objectif est d'améliorer l'efficience ou d'accroître la capacité.

Flux de trésorerie affectés aux (générés par les) activités de financement

Pour l'exercice 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement ont totalisé 1,6 million $, comparativement à des flux de trésorerie générés par les activités de financement de 0,5 million $ en 2015. Ce montant s'explique surtout par une avance de 0,8 million $ reçue de l'actionnaire, contrebalancée par les dividendes de 0,3 million $ versés en 2015, contre un remboursement à l'actionnaire de 1,6 million $ en 2016.

Obligations contractuelles

Les échéances importantes non actualisées des obligations et engagements contractuels de la Société au 31 juillet 2016 sont résumées dans le tableau qui suit :

(en milliers de dollars)	2017	2018-2021	Par la suite	Total
Contrats de location simple	361 $	903 $	— $	1 264 $
Fournisseurs et autres créditeurs	1 320	—	—	1 320
Total des obligations contractuelles	1 681 $	903 $	— $	2 584 $

Engagements au titre des contrats de location simple

La Société a conclu un contrat de location visant les bureaux et les entrepôts de ses deux emplacements d'exploitation. Le total des montants minimaux à payer au titre de la location pour les prochaines années est de 1,3 million $.

Arrangement hors état de la situation financière

Body Plus n'est partie à aucun arrangement hors état de la situation financière qui ait une incidence actuelle ou ultérieure, ou est raisonnablement susceptible d'en avoir une, sur la situation financière, l'évolution des produits et des charges, les résultats d'exploitation, les liquidités, les dépenses d'investissement ou les sources de financement.

Transactions entre parties liées

Le grand fournisseur de produits emballés de la Société, Sonoma, est une société affiliée de la Société. La Société paie généralement Sonoma dans un délai de 30 jours suivant l'achat (45 à 60 jours en 2015; 45 à 60 jours en 2014), selon des modalités de paiement similaires à celles de tous les autres fournisseurs de la Société. À l'exercice 2016, les achats auprès de Sonoma ont totalisé 18,0 millions $ (17,9 millions $ en 2015; 27,5 millions $ en 2014).

Soldes entre parties liées

(en milliers de dollars) Aux 31 juillet	2016	2015	2014
Montant à payer au fournisseur affilié	952	2 209	6 097
Montant à payer à l'actionnaire[1)]	633	2 196	1 446
	1 585	**4 405**	**7 543**

1) Le montant à payer à l'actionnaire est remboursable à vue, n'est pas garanti et porte intérêt au taux annuel de 12 %.

Garantie croisée sur emprunt bancaire

En 2012, conjointement avec des membres du même groupe, nommément Sonoma et Proventive Nutritional Therapies Inc., une société entièrement détenue par l'actionnaire, à titre d'emprunteurs solidaires, la Société a conclu une convention de facilités de crédit qui a été modifiée en 2014. La Société a fourni une garantie croisée des membres du même groupe dans le cadre de la sûreté relative aux facilités de crédit, qui prévoyait le respect de certaines clauses restrictives. Les clauses restrictives bancaires relatives à la valeur nette combinée des sociétés ont été respectées. Le solde de l'emprunt a été remboursé en 2015 (encours de 1,7 million $ au 31 juillet 2014) et aucun montant n'a été prélevé par la suite.

Capital-actions en circulation et actions spéciales rachetables

	Actions ordinaires		Actions rachetables	
En dollars canadiens entiers	N^bre	$	N^bre	$
Actions émises et entièrement libérées				
Au 1er août 2013	200	200	—	—
Au 31 juillet 2014	200	200	—	—
Converties en 2015	(200)	(200)	—	—
Émises en 2015	100	100	245 200	24 520 000
Au 31 juillet 2015	100	100	245 200	24 520 000
Au 31 juillet 2016	**100**	**100**	**245 200**	**24 520 000**

Le capital social autorisé se compose d'un :

i) nombre illimité d'actions ordinaires avec droit de vote;

ii) nombre illimité d'actions spéciales de catégorie A;

iii) nombre illimité d'actions spéciales de catégorie B.

Le prix de rachat des actions spéciales de catégorie A est de 100 $ l'action (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix) et celles-ci peuvent être rachetées en tout temps au gré de la Société ou de l'actionnaire. Ces actions ne confèrent pas de droit de vote, mais donnent droit à des dividendes, lorsque le conseil d'administration en déclare, à raison de un pour cent du montant de rachat.

Le prix de rachat des actions spéciales de catégorie B est de 100 $ l'action (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix) et celles-ci peuvent être rachetées en tout temps au gré de la Société ou de l'actionnaire. Ces actions confèrent des droits de vote et donnent droit à des dividendes, lorsque le conseil d'administration en déclare, à raison de un pour cent du montant de rachat.

Le 27 juillet 2015, par suite d'une modification apportée aux statuts de la Société, l'actionnaire a échangé 200 actions ordinaires, soit la totalité des actions émises, contre 245 000 nouvelles actions spéciales rachetables de catégorie A à 100 $ par action, qui sont rachetables à tout moment au gré du porteur pour un montant de 24,5 millions $ (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix). Après cette restructuration, 100 nouvelles actions ordinaires à 1 $ par action et 200 nouvelles actions spéciales de catégorie B à 100 $ par action ont été émises en contrepartie de trésorerie.

Vente de la Société

Le 27 janvier 2017, la Société a modifié ses statuts afin de créer les actions suivantes et d'en autoriser l'émission :

i) nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie N conférant droit de vote;

ii) nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie N ne conférant pas de droit de vote avec chaque action rachetable au gré de la Société ou du porteur à 1 $ l'action. Le 29 janvier 2017, l'unique actionnaire de la Société a échangé ses 245 000 actions spéciales de catégorie A, 200 actions spéciales de catégorie B et 100 actions ordinaires contre 845 300 actions privilégiées de catégorie N rachetables au gré de la Société à 1 $ l'action et 67 899 517 actions ordinaires de catégorie N.

Par suite d'une série de transactions intervenues le 30 janvier 2017 entre la Société et l'unique actionnaire et les entités liées de celui-ci, la Société a acheté pour annulation 14 030 640 actions ordinaires de catégorie N en contrepartie de 14,0 millions $ en trésorerie, a émis des billets d'un montant en capital de 28,6 millions $ pour annuler 28 589 530 actions ordinaires de catégorie N, puis a converti des billets d'un montant en capital de 28,6 millions $ en 28 589 531 actions ordinaires de catégorie N à la demande de l'unique actionnaire et des entités liées de celui-ci. Ces transactions ont été exécutées pour des fins fiscales afin de faciliter la vente de la Société par l'unique actionnaire.

Le 31 janvier 2017, la Société a été acquise par Laboratoires Jamieson ltée aux termes d'une convention d'achat d'actions, dans sa version modifiée par un accord connexe de modification. Par suite de l'acquisition, la Société a été libérée de ses obligations aux termes des facilités de crédit et garanties croisées connexes et est intervenue dans une nouvelle convention de crédit à titre de garant de l'emprunteur, nommément Laboratoires Jamieson ltée.

Les actions spéciales rachetables, qui sont rachetables à vue au gré du porteur, sont classées comme des passifs financiers dans les états de la situation financière.

Estimations et jugements comptables critiques

La préparation d'états financiers conformément aux IFRS exige que la direction ait recours au jugement, à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables et sur les montants comptabilisés des actifs, des passifs, des produits et des charges. Les estimations et les hypothèses sont

évaluées continuellement et sont fondées sur le meilleur jugement et l'expérience de la direction de même que sur d'autres facteurs, dont les attentes à l'égard d'événements futurs jugés raisonnables dans les circonstances. Les changements dans les estimations comptables sont comptabilisés dans la période au cours de laquelle ils ont lieu et dans toutes les périodes ultérieures concernées. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Les jugements importants portés par la direction dans l'application des méthodes comptables et les principales sources d'incertitude relative à la mesure sont les mêmes que ceux qui ont été appliqués aux fins des états financiers annuels audités de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2016 et décrits à la note 3 de ces derniers. Les éléments touchés par une incertitude importante relative à la mesure et les jugements critiques qui ont le plus d'incidence sur les montants comptabilisés aux états financiers sont décrits ci-dessous et dans les notes des états financiers.

Évaluation des stocks

La direction estime la demande future des clients à l'égard des produits afin de constituer des provisions adéquates pour ses stocks. Lorsqu'elle fait ces estimations, la direction prend en compte la durée d'utilité des stocks de produits et la rentabilité des ventes récentes effectuées à partir des stocks. Dans de nombreux cas, les produits vendus par la Société ont un renouvellement rapide et les valeurs des stocks disponibles sont faibles, ce qui réduit le risque d'obsolescence des stocks. Toutefois, les codes ou les dates de péremption sont très importants dans le calcul de la valeur de réalisation des stocks. La direction s'assure que des systèmes sont en place pour mettre en évidence et évaluer de façon appropriée les stocks dont la date de péremption approche. Un écart entre les pertes réelles sur les stocks et les estimations établies aurait une incidence sur les stocks, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Redevances-marchandises et autres remises commerciales

La Société établit une provision pour les paiements estimatifs aux clients en fonction de divers programmes et contrats commerciaux, lesquels comprennent souvent des paiements qui dépendent de la réalisation de volumes de ventes précis. Les estimations importantes qui sont formulées pour déterminer ces obligations portent i) sur le niveau prévu du volume de ventes pour la période pertinente et ii) sur les tarifs établis aux contrats des clients eu égard aux redevances, aux remises et aux rabais. Ces ententes sont complexes et touchent un grand nombre de clients et de produits. La direction a mis en place des systèmes et processus afin d'estimer et d'évaluer ces obligations. Un écart entre les paiements sur les remises commerciales et les estimations de l'obligation connexe aurait une incidence sur les fournisseurs et charges à payer, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Impôt

Le calcul de l'impôt sur le résultat exigible ou différé exige de la direction qu'elle fasse des estimations, pose des hypothèses et fasse preuve de jugement à l'égard des valeurs comptables des actifs et des passifs qui font l'objet d'estimations comptables inhérentes à leurs soldes, de l'interprétation des lois fiscales en vigueur dans divers pays, des prévisions quant aux résultats d'exploitation futurs et du moment de la reprise des différences temporaires ainsi que des audits possibles des déclarations de revenus par les autorités fiscales.

Des changements ou des écarts dans ces estimations ou ces hypothèses pourraient entraîner des variations des soldes d'impôt exigible ou différé dans les états de la situation financière et une charge ou un crédit à la charge d'impôt dans les états du résultat et du résultat global et peuvent donner lieu à des décaissements ou à des encaissements.

Toutes les déclarations d'impôt sur le revenu, d'impôt sur le capital et de taxes à la consommation peuvent faire l'objet d'une vérification fiscale et de nouvelles cotisations. Des modifications aux interprétations ou des jugements pourraient entraîner une révision de la charge future à payer par la Société au titre de ces impôts et de ces taxes. Il est cependant impossible de faire une estimation raisonnable du montant révisé.

Principales méthodes comptables

Les états financiers de Body Plus ont été dressés conformément aux IFRS.

Les principales méthodes comptables sont décrites à la note 2 des notes des états financiers audités annuels de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2016.

Prises de position comptables publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur

De nouvelles prises de position comptables sont publiées régulièrement et ont une incidence sur nos activités actuelles et futures. La Société entend adopter ces normes quand elles entreront en vigueur.

IFRS 9 — *Instruments financiers*

En 2013, l'International Accounting Standards Board a publié des modifications à l'IFRS 9, *Instruments financiers*, (« IFRS 9 »), publiée en 2010, qui remplacera l'IAS 39. Le remplacement de l'IAS 39 est un projet en trois phases qui vise à améliorer et à simplifier la présentation des instruments financiers. L'IFRS 9 fournit des directives sur le classement et l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers, et introduit un nouveau modèle de comptabilité de couverture et des informations à fournir correspondantes sur les activités de gestion des risques. L'IFRS 9 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. L'IFRS 9 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 15 — *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 — *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, (« IFRS 15 »), qui remplace l'IAS 18 — *Produits*, l'IAS 11 — *Contrats de construction* et diverses interprétations afférentes aux produits. L'IFRS 15 établit un nouveau modèle de comptabilisation des produits fondé sur le contrôle selon lequel les produits des activités ordinaires sont comptabilisés selon un montant qui reflète le montant de contrepartie auquel l'entité s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens ou des services promis au client. L'IFRS 15 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 16 — *Contrats de location*

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16 — *Contrats de location*, qui remplace l'IAS 17 — *Contrats de location*, et ses directives d'interprétation connexes. Cette nouvelle norme oblige les preneurs à comptabiliser au bilan la plupart des contrats de location selon un modèle unique, éliminant ainsi la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Toutefois, la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée et la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement demeure. La date d'entrée en vigueur de la norme a été fixée aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019, l'application anticipée étant autorisée si l'IFRS 15 a aussi été appliquée.

La Société évalue actuellement l'incidence de ces nouvelles normes, interprétations et modifications sur ses états financiers.

Risque et incertitudes

La Société est exposée au risque de crédit, au risque de marché et au risque d'illiquidité. Les membres de la haute direction de la Société surveillent la gestion de ces risques. Les politiques de la Société en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers sont décrites ci-dessous.

Risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque qu'une contrepartie manque à ses obligations contractuelles et qu'il en résulte une perte pour la Société. La Société est exposée au risque de crédit lié à ses clients (principalement les créances clients) dans le cours normal des activités. La Société a adopté comme politique de ne faire affaire qu'avec des contreparties solvables. Pour atténuer ce risque, la Société effectue des évaluations de crédit à intervalles réguliers et souscrit de l'assurance-crédit pour des clients internationaux, selon le cas, comme moyen d'atténuer le risque de perte financière découlant d'un défaut de paiement.

Risque de marché

Risque de change

Le risque de change est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront en raison de la variation des taux de change. L'exposition de la Société au risque de fluctuations des taux de change est surtout liée aux transactions en dollars américains comme une partie des comptes fournisseurs, des créances clients et de la trésorerie.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront sous l'effet de variations des taux d'intérêt du marché. L'exposition de la Société au risque de variations des taux d'intérêt est minime.

Risque lié aux prix des produits de base

La Société est exposée au risque de prix lié aux achats de certains produits de base utilisés dans ses produits. La Société peut conclure des contrats à prix fixe avec des fournisseurs pour atténuer le risque lié aux prix des produits de base. La Société ne court pas de risque de concentration important à l'égard de ses matières premières.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne puisse pas respecter ses obligations financières associées aux passifs financiers. La Société est exposée à ce risque à l'égard principalement de ses créditeurs et charges à payer ainsi que des actions rachetables.

La Société gère son risque de liquidité par une surveillance continue de ses flux de trésorerie prévus et réels ainsi que par la gestion de sa structure de capital. La Société révise régulièrement ses sources de liquidités disponibles par rapport au calendrier de règlement des passifs pour gérer son risque de liquidité.

Information prospective

Certains énoncés qui figurent dans le présent rapport de gestion peuvent constituer de l'information prospective relativement aux perspectives et aux événements ou aux résultats prévus de Body Plus et peuvent inclure de l'information au sujet de la situation financière, de la stratégie d'affaires, de la stratégie de croissance, des budgets, des activités d'exploitation, des résultats financiers, des impôts, de la directive en matière de versement de dividendes, des plans et des objectifs. En particulier, les informations relatives aux attentes à l'égard des résultats des rendements, des réalisations, des perspectives ou des possibilités d'affaires futurs constituent des énoncés prospectifs. Dans certains cas, l'information prospective se reconnaît à l'utilisation de termes tels que « planifie », « prévoit », « ne prévoit pas », « est prévu », « une possibilité existe », « prévu au budget », « estime », « perspective » « fait des prévisions », « attend », « est attendu », « stratégie », « a l'intention de », « anticipe », « n'anticipe pas », « est d'avis » ou des variantes de ceux-ci, ou indiquent que certaines mesures, ou certains événements ou résultats « peuvent », « pourraient », ou « devraient », respectivement être pris, se produire ou être atteints. De plus, les déclarations faisant référence à des attentes, à des prévisions ou à d'autres interprétations d'événements ou de circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les déclarations qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais reflètent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des événements futurs.

L'information prospective se fonde sur des opinions, des estimations et des hypothèses que la direction a faites ou posées à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la situation actuelle et des événements prévus ainsi que d'autres facteurs qu'elles estiment appropriés et raisonnables dans les circonstances. Malgré une attention méticuleuse apportée à la préparation et à l'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les opinions, les estimations et les hypothèses sous-jacentes s'avéreront exactes.

L'information prospective est nécessairement fondée sur un certain nombre d'opinions, d'estimations et d'hypothèses que la direction a considérées comme pertinentes et raisonnables à la date où l'information a été présentée, qui impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs susceptibles de faire différer considérablement les résultats, performances ou réalisations réels des résultats, performances ou réalisations futurs exprimés ou sous-entendus par de tels énoncés prospectifs, y compris, mais sans s'y limiter, les facteurs de risque présentés à la rubrique « *Risque et incertitudes* ».

Si l'un de ces risques ou l'une de ces incertitudes se concrétisait ou si les opinions, estimations et hypothèses sous-jacentes à l'information prospective s'avéraient inexactes, les résultats réels ou les événements futurs pourraient différer considérablement de ceux qui sont décrits dans les énoncés prospectifs. Le lecteur doit soigneusement prendre en considération les opinions, estimations et hypothèses dont il est question ci-dessus et décrites en détail à la rubrique « *Risque et incertitudes* ».

Bien que la direction ait tenté d'identifier les facteurs importants qui pourraient entraîner des résultats réels qui diffèrent substantiellement de l'information prospective, d'autres facteurs que nous ignorons actuellement ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient aussi faire en sorte que les résultats réels ou les événements futurs diffèrent considérablement de ceux exprimés dans l'information prospective. Rien ne garantit que cette information s'avérera exacte, étant donné que les résultats réels et les événements futurs pourraient différer nettement de ceux qu'elle indique. Par conséquent, les lecteurs ne devraient donc pas se fier indûment à l'information prospective, qui vaut uniquement à la date où elle a été formulée. L'information prospective contenue dans le présent rapport de gestion témoigne des attentes de la direction à la date du présent rapport de gestion et est susceptible de changer après cette date. Cependant, la direction n'a ni l'intention ni l'obligation d'actualiser ou de réviser l'information prospective en raison de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf dans la mesure où la législation canadienne en valeurs mobilières nous y contraint. Les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion sont expressément formulés sous réserve de cette mise en garde.

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

ÉTATS FINANCIERS INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS ET NOTES CONNEXES

Pour les trimestres et les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

ÉTATS FINANCIERS INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS

Table des matières

	Page
États de la situation financière intermédiaires résumés non audités	F-134
États du résultat et du résultat global intermédiaires résumés non audités	F-135
États des variations des capitaux propres intermédiaires résumés non audités	F-136
Tableaux des flux de trésorerie intermédiaires résumés non audités	F-137
Notes des états financiers intermédiaires résumés non audités	F-138 – F-142

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

ÉTATS DE LA SITUATION FINANCIÈRE INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS

En milliers de dollars canadiens

	Notes	31 janvier 2017	31 juillet 2016
Actif			
Actifs courants			
Trésorerie	**3**	1 801	8 641
Débiteurs	**4**	1 261	1 604
Stocks	**5**	7 804	5 877
Charges payées d'avance et autres actifs courants		178	111
Montant à recevoir d'un affilié		—	952
		11 044	**17 185**
Actifs non courants			
Immobilisations corporelles		708	652
Total de l'actif		**11 752**	**17 837**
Passifs courants			
Créditeurs et charges à payer	**6**	2 153	1 120
Impôts sur le résultat à payer		1 575	2 475
Montant à payer à l'actionnaire	**7**	1 003	832
Actions rachetables	**8**	21	10 020
		4 752	**14 447**
Passifs non courants			
Passif d'impôt différé		30	28
Total du passif		**4 782**	**14 475**
Capitaux propres			
Capital social	**8**	1	1
Résultats non distribués		6 969	3 361
Total des capitaux propres		**6 970**	**3 362**
Total du passif et des capitaux propres		**11 752**	**17 837**
Engagements et éventualités	**12**		

Les notes font partie intégrante des états financiers intermédiaires résumés non audités.

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

ÉTATS DU RÉSULTAT ET DU RÉSULTAT GLOBAL INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS

En milliers de dollars canadiens

	Notes	Trimestres clos les 31 janvier		Semestres clos les 31 janvier	
		2017	2016	2017	2016
Produits des activités ordinaires		5 463	5 155	11 937	14 027
Coût des biens vendus		4 600	4 116	10 078	11 238
Frais de vente et charges administratives		403	440	730	809
Résultat d'exploitation		460	599	1 129	1 980
Profit de change		(24)	(78)	(207)	(362)
Autres dépenses	**1**	1 003	—	1 003	—
Intérêts et autres coûts de financement	**9**	28	37	56	73
Résultat avant impôt sur le résultat		(547)	640	277	2 269
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat		(120)	194	123	648
Résultat net		**(427)**	**446**	**154**	**1 621**
Résultat global		**(427)**	**446**	**154**	**1 621**

Les notes font partie intégrante des états financiers intermédiaires résumés non audités.

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

ÉTATS DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS

En milliers de dollars canadiens

	Capital social	Résultats non distribués	Total des capitaux propres
Au 1er août 2015	1	161	162
Résultat net de la période	—	1 621	1 621
Au 31 janvier 2016	**1**	**1 782**	**1 783**
Au 1er août 2016	1	3 361	3 362
Conversion d'actions rachetées	—	9 999	9 999
Rachat d'actions ordinaires	—	(6 545)	(6 545)
Résultat net de la période	—	154	154
Au 31 janvier 2017	**1**	**6 969**	**6 970**

Les notes font partie intégrante des états financiers intermédiaires résumés non audités.

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

TABLEAUX DES FLUX DE TRÉSORERIE INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS

En milliers de dollars canadiens

	Semestres clos les 31 janvier	
	2017	**2016**
Flux de trésorerie liés aux :		
Activités d'exploitation		
Résultat net	154	1 621
Éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissement des immobilisations corporelles	127	122
Variation nette des soldes sans effet de trésorerie du fonds de roulement	(1 516)	(580)
	(1 235)	**1 163**
Activités d'investissement		
Acquisition d'immobilisations corporelles, montant net	(183)	(171)
	(183)	**(171)**
Activités de financement		
Rachat d'actions ordinaires	(6 545)	—
Paiement à (avance de) l'actionnaire	171	(55)
Avance du fournisseur affilié	952	551
	(5 422)	**496**
Augmentation (diminution) de la trésorerie	**(6 840)**	**1 488**
Trésorerie au début de la période	**8 641**	**1 687**
Trésorerie à la fin de la période	**1 801**	**3 175**
Renseignements supplémentaires		
Impôts payés	1 023	601
Intérêts payés	191	—

Les notes font partie intégrante des états financiers intermédiaires résumés non audités.

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.
NOTES DES ÉTATS FINANCIERS INTERMÉDIAIRES RÉSUMÉS NON AUDITÉS
Pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016
En milliers de dollars canadiens

1. SURVOL DE LA SOCIÉTÉ

Sonoma Nutraceuticals Inc. (la « Société ») a été constituée en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario). La Société agit principalement à titre de fabricant important de produits exclusifs pour Body Plus Nutritional Products Inc., filiale entièrement détenue par l'actionnaire de la Société, ainsi que de fabricant à façon de produits de marque privée pour d'autres entreprises dans le même segment de marché.

Le 31 janvier 2017, la Société et sa société affiliée Body Plus Nutritional Products Inc. ont été acquises par Laboratoires Jamieson ltée (« Jamieson ») aux termes d'une convention d'achat d'actions. Par suite de l'acquisition, la Société a engagé des coûts de 1 003 $ au titre de la rémunération versée à des employés à la clôture de la transaction.

Jamieson exerce principalement des activités d'élaboration, de vente, de commercialisation et de distribution de produits de santé de marque et de marque de distribution, notamment des vitamines et des suppléments nutritionnels à base de plantes ou de minéraux.

La publication des états financiers intermédiaires résumés de la Société pour le trimestre et le semestre clos le 31 janvier 2017 a été autorisée par le conseil d'administration de la Société le 29 juin 2017. Le siège social de la Société est situé au 130 McLevin Avenue, unité 7, Toronto (Ontario), M1B 3R6.

2. PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

Base d'établissement

Les états financiers intermédiaires résumés et les notes annexes ont été préparés conformément à l'IAS 34, *Information financière intermédiaire*. Ils ne comportent pas toute l'information exigée pour les états financiers annuels complets et doivent être lus avec les états financiers annuels pour l'exercice clos le 31 juillet 2016. Les états financiers intermédiaires ont été préparés selon les mêmes méthodes comptables que celles présentées dans les états financiers annuels pour l'exercice clos le 31 juillet 2016 et aucune modification n'a été apportée aux principales méthodes comptables de la Société. Les états financiers sont présentés en dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

3. TRÉSORERIE

La trésorerie est constituée de fonds en banque, en dollars canadiens et en dollars américains. Au 31 janvier 2017, la trésorerie s'élevait à 1 801 $ (8 641 $ au 31 juillet 2016).

4. CRÉDITEURS

La Société constitue une provision pour créances douteuses qui représente son estimation des montants non recouvrables selon des pertes précises estimées en fonction d'expositions particulières et d'une provision fondée sur l'expérience passée. Il n'y a eu aucune provision pour créances douteuses pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016.

Le classement chronologique des créditeurs se présente comme suit :

Aux	31 janvier 2017 $	31 juillet 2016 $
Comptes courants	**793**	1 173
En souffrance depuis 1 à 30 jours	**324**	273
En souffrance depuis 31 à 60 jours	**128**	70
En souffrance depuis plus de 60 jours	**16**	88
	1 261	**1 604**

5. STOCKS

Aux	31 janvier 2017 $	31 juillet 2016 $
Matières premières et emballage	**7 755**	5 859
Produits finis emballés	**203**	166
Provision pour stocks	**(154)**	(148)
	7 804	5 877

La provision pour stocks est estimée par la direction selon l'historique des ventes, le classement chronologique des stocks et leur échéance, les informations sur les points de vente et les ventes futures prévues et est comprise dans le coût des biens vendus. Les modifications ultérieures apportées à la provision sont comptabilisées dans le coût des biens vendus dans les états du résultat et du résultat global.

6. CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER

Aux	31 janvier 2017 $	31 juillet 2016 $
Comptes fournisseurs et charges à payer	**1 502**	905
À payer au gouvernement	**5**	155
Salaires, commissions et primes	**646**	40
Passif dérivé	**—**	7
Autres	**—**	13
	2 153	**1 120**

7. TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

Les ventes à l'entreprise de distribution de gros affiliée (« Body Plus Nutritional Products, Inc. ») se font selon des modalités normales aux termes desquelles la Société est payée dans les 30 jours (30 jours en 2016). Les ventes de produits à la société affiliée pour le semestre clos le 31 janvier 2017 se sont élevées à 8 828 $ (8 990 $ en 2016).

L'encours du prêt de l'actionnaire d'un montant de 832 $ au 31 juillet 2016 a été remboursé en totalité le 15 janvier 2017 et un nouvel emprunt de 1 003 $ est à rembourser à Jamieson en contrepartie des fonds avancés par celle-ci pour couvrir les coûts de rémunération dans le cadre de la transaction du 31 janvier 2017 (voir la note 1).

8. CAPITAL SOCIAL ET ACTIONS RACHETABLES

Dans la présente note, les montants par action sont exprimés en dollars canadiens entiers.

	Actions ordinaires		Actions rachetables	
Actions émises et libérées	**N^bre**	**$**	**N^bre**	**$**
Au 31 juillet 2016	100	100	100 200	10 020 000
Converties au cours de la période	(100)	—	(100 200)	(10 020 000)
Émises au cours de la période	54 289 655	—	21 100	21 100
Rachetée au cours de la période	(24 587 519)	—	—	—
Au 31 janvier 2017	**29 702 136**	**100**	**21 100**	**21 100**

Le 27 juillet 2015, par suite d'une modification des statuts de la Société, l'actionnaire a échangé ses actions ordinaires contre 100 000 nouvelles actions spéciales de catégorie A à 100 $ l'action rachetable en tout temps au gré porteur en contrepartie

8. CAPITAL SOCIAL ET ACTIONS RACHETABLES (suite)

de 10 000 000 $ (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix). Par suite de cette restructuration, 100 nouvelles actions ordinaires à 1 $ l'action et 200 nouvelles actions spéciales de catégorie B à 100 $ l'action ont été émises contre un montant en trésorerie.

Le 27 janvier 2017, la Société a modifié ses statuts afin de créer les actions suivantes et d'en autoriser l'émission :

i) Nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie N conférant droit de vote.

ii) Nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie N ne conférant pas de droit de vote avec chaque action rachetable au gré de la Société ou du porteur à 1 $ l'action. Le 29 janvier 2017, l'unique actionnaire de la Société a échangé ses 100 000 actions spéciales de catégorie A, 200 actions spéciales de catégorie B et 100 actions ordinaires contre 21 100 actions privilégiées de catégorie N rachetables au gré de la Société à 1 $ l'action et 36 247 547 actions ordinaires de catégorie N.

Par suite d'une série de transactions intervenues le 30 janvier 2017 entre la Société et l'unique actionnaire et les entités liées de celui-ci, la Société a acheté pour annulation 6 545 411 actions ordinaires de catégorie N en contrepartie de 6 545 411 $ en trésorerie, a émis des billets d'un montant en capital de 18 042 108 $ pour annuler 18 042 108 actions ordinaires de catégorie N, puis a converti des billets d'un montant en capital de 18 042 108 $ en 18 042 108 actions ordinaires de catégorie N à la demande de l'unique actionnaire et des entités liées de celui-ci. Ces transactions ont été exécutées pour des fins fiscales afin de faciliter la vente de la Société par l'unique actionnaire, tel qu'il est décrit à la note 1 des présents états financiers intermédiaires.

Le 31 janvier 2017, la Société détenait 21 100 actions privilégiées de catégorie N rachetables à 1 $ l'action et 29 702 136 actions ordinaires de catégorie N. Aucun billet n'était en cours, mis à part ceux émis à Jamieson.

Les actions spéciales rachetables à vue au gré du porteur sont classées à titre de passifs financiers dans les états de la situation financière.

9. INTÉRÊTS ET AUTRES COÛTS DE FINANCEMENT

Pour les périodes closes les	31 janvier 2017 $	31 janvier 2016 $
Intérêts sur le prêt de l'actionnaire	56	71
Autres	—	2
	56	**73**

10. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES

Instruments financiers

La Société classe ses instruments financiers comme suit :

Trésorerie	Juste valeur par le biais du résultat net
Débiteurs	Prêts et créances
Montant à recevoir d'un affilié	Prêts et créances
Créditeurs et charges à payer	Autres passifs
Montant à payer à l'actionnaire	Autres passifs
Actions rachetables	Autres passifs
Actifs (passifs) dérivés	Détenus à des fins de transaction

Évaluation de la juste valeur

La valeur comptable du compte en banque libellé en dollars américains s'élevait à 3 $ au 31 janvier 2017 (453 $ au 31 juillet 2016).

Les justes valeurs des actifs et des passifs financiers classés comme prêts et créances et autres passifs financiers se rapprochent de leur valeur comptable en raison de leur échéance à court terme et ont été classées dans le niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs.

Il n'y a eu aucun transfert entre les niveaux de la hiérarchie pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016.

10. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES (suite)

Objectifs et politiques en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers

La Société est exposée au risque de crédit, au risque de marché et au risque d'illiquidité. Les membres de la haute direction de la Société surveillent la gestion de ces risques. Les politiques de la Société en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers sont décrites ci-dessous.

Risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque qu'une contrepartie manque à ses obligations contractuelles et qu'il en résulte une perte pour la Société. La Société est exposée au risque de crédit lié à ses clients (principalement les créances clients) dans le cours normal des activités. La société affiliée de la Société, Body Plus Nutritional Products Inc., compte pour 62 % des produits des activités ordinaires de la Société (59 % en 2015; 92 % en 2014) et est à jour dans ses paiements. La Société a adopté comme politique de ne faire affaire qu'avec des contreparties solvables. Pour atténuer ce risque, la Société effectue des évaluations de crédit à intervalles réguliers et souscrit de l'assurance-crédit pour des clients internationaux, selon le cas, comme moyen d'atténuer le risque de perte financière découlant d'un défaut de paiement.

Risque de marché

Risque de change

Le risque de change est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront en raison de la variation des taux de change. L'exposition de la Société au risque de fluctuations des taux de change est surtout liée aux transactions en dollars américains comme une partie des comptes fournisseurs, des créances clients et de la trésorerie.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront sous l'effet de variations des taux d'intérêt du marché. L'exposition de la Société au risque de variations des taux d'intérêt est minime.

Risque lié aux prix des produits de base

La Société est exposée au risque de prix lié aux achats de certains produits de base utilisés comme des matières premières. La Société peut conclure des contrats à prix fixe avec des fournisseurs pour atténuer le risque lié aux prix des produits de base. La Société ne court pas de risque de concentration important à l'égard de ses matières premières.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne puisse pas respecter ses obligations financières associées aux passifs financiers. La Société est exposée à ce risque à l'égard principalement de ses créditeurs et charges à payer ainsi que de ses actions rachetables.

La Société gère son risque de liquidité par une surveillance continue de ses flux de trésorerie prévus et réels ainsi que par la gestion de sa structure de capital. La Société révise régulièrement ses sources de liquidités disponibles par rapport au calendrier de règlement des passifs pour gérer son risque de liquidité.

Gestion du capital

La Société considère que ses actions rachetables, le total de ses capitaux propres et le montant à payer à l'actionnaire, totalisant 7 994 $ (14 214 $ au 31 juillet 2016), composent le total de son capital. La Société n'est assujettie à aucune restriction ou exigence externe en ce qui a trait à son capital, qu'elle gère de façon à disposer d'un fonds de roulement suffisant pour répondre aux besoins de ses activités d'exploitation.

Depuis sa création, la Société n'a apporté aucun changement important à ses activités de gestion des risques.

11. ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

Engagements au titre de contrats de location simple

La Société a conclu des contrats de location simple visant des véhicules, du matériel de production, des ordinateurs et du matériel de communication, ainsi que du matériel et des espaces de bureaux. Les paiements de location minimaux exigibles dans les années futures se présentent comme suit :

	$
2017 (11 mois)	471
2018	530
2019	530
2020	221
	1 752

Éventualités générales

En outre, diverses poursuites réelles et potentielles dans le cours normal des activités sont actuellement engagées contre la Société. La direction est d'avis que ces poursuites réelles ou potentielles sont sans fondement et qu'il n'est pas possible de déterminer le montant du passif, le cas échéant, pouvant en découler. La direction estime que l'issue de ces poursuites réelles ou potentielles n'aura pas d'incidence importante sur la situation financière ou les résultats de la Société.

Sonoma Nutraceuticals Inc.
RAPPORT DE GESTION
Pour les trimestre et semestre clos le 31 janvier 2017

Le présent rapport de gestion de Sonoma Nutraceuticals Inc. (la « Société » ou « Sonoma ») doit être lu avec les états financiers intermédiaires résumés non audités de la Société et les notes y afférentes au 31 janvier 2017 et pour le trimestre et le semestre clos à cette date, ses états financiers annuels audités et les notes y afférentes et son rapport de gestion annuel au 31 juillet 2016 et pour l'exercice clos à cette date.

Les états financiers intermédiaires résumés non audités de la Société et les notes y afférentes pour le trimestre et le semestre clos le 31 janvier 2017 ont été dressés conformément à l'IAS 34, *Information financière intermédiaire*, selon les Normes internationales d'information financière (« IFRS ») et sont présentés en dollars canadiens.

Aperçu

Sonoma est un fabricant renommé de produits de nutrition sportive et de suppléments et un prestataire de services de fabrication en sous-traitance. La Société exerce ses activités principalement à titre de fabricant original important de produits exclusifs pour le compte d'une société affiliée, Body Plus Nutritional Products Inc. (« Body Plus »), comme les thérapies nutritionnelles Progressive, les suppléments sportifs Precision et la marque Iron Vegan. Au cours des dernières années, la Société a également confectionné des produits de marque privée non concurrentiels destinés à d'autres entreprises dans le même segment de marché.

Le 31 janvier 2017, la Société et Body Plus, membre du même groupe, ont été acquises par Laboratoires Jamieson ltée (« Jamieson ») aux termes d'une convention d'achat d'actions. Par suite de l'acquisition, la Société a engagé des coûts de 1,0 million $ au titre de la rémunération versée à des employés à la clôture de la transaction.

Jamieson exerce principalement des activités d'élaboration, de vente, de commercialisation et de distribution de produits de santé de marque ou de marque de distribution, notamment des vitamines et des suppléments nutritionnels à base de plantes ou de minéraux.

Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance

La performance et le succès futur de Sonoma dépendent de plusieurs facteurs qui offrent d'importantes occasions à la Société. Ces facteurs sont assujettis à plusieurs risques et défis inhérents, dont certains sont expliqués ci-après et à la rubrique « Risque et incertitudes » du présent rapport de gestion.

Risque lié au client

Le principal client de Sonoma, Body Plus, membre du même groupe que la Société, a représenté 62 % des produits des activités ordinaires de la Société (59 % pour l'exercice 2015 et 92 % pour l'exercice 2014). Le succès de Sonoma est largement tributaire de la réussite de Body Plus et de sa capacité à vendre ses produits sur ses réseaux de vente au détail grâce à la solidité des marques Progressive, Precision et Iron Vegan. Au cours des dernières années, la Société a diversifié sa production et a commencé à confectionner des produits de marque privée non concurrentiels destinés à d'autres entreprises dans le même segment de marché.

Approvisionnement et production

Sonoma dépend d'un approvisionnement stable et régulier de matières premières et d'autres intrants, notamment des ingrédients et des produits d'emballage. Il est possible d'obtenir la plupart des matières premières et des autres intrants auprès de nombreuses sources, mais certains des autres intrants et des matières premières ne sont disponibles que chez un nombre limité de fournisseurs qui les contrôlent.

Sonoma s'approvisionne en matières premières et autres intrants auprès de ses fournisseurs de façon régulière à des prix négociés. Comme il est d'usage dans le secteur de la nutrition sportive, Sonoma n'a pas de contrat à long terme avec ses fournisseurs, et conclut des contrats d'un an pour l'achat de matières premières et

des autres intrants à prix fixe, ce qui lui donne le temps de réagir à la hausse des prix et d'en atténuer l'incidence sur les marges.

Bien que la direction estime que les ententes actuelles d'approvisionnement en matières premières et autres intrants sont adéquates pour couvrir la demande courante et la croissance prévue, rien ne garantit que les fournisseurs seront en mesure de satisfaire à la demande croissante de Sonoma; que Sonoma continuera d'acquérir les matières premières et autres intrants auprès des fournisseurs actuels ou de tout autre fournisseur selon des modalités avantageuses; et que Sonoma ne pourrait pas reformuler ses produits de façon à éviter l'utilisation de ces matières premières et autres intrants ou qu'elle réussirait à répercuter la hausse des coûts sur sa clientèle. Une interruption de l'approvisionnement en matières premières et autres intrants ou une hausse importante de leurs coûts pourraient avoir une incidence négative considérable sur les activités de Sonoma, sa situation financière, sa trésorerie et ses résultats d'exploitation.

Réglementation

La formule, la fabrication, l'emballage, l'étiquetage, la manutention, la distribution, l'importation, l'exportation, l'obtention de permis, la vente et l'entreposage des produits de Sonoma sont assujettis à de nombreuses lois, à des réglementations gouvernementales, à des décisions administratives, à des jugements et à d'autres contraintes semblables. Ces lois, réglementations et autres contraintes peuvent exister aux trois paliers de gouvernement au Canada. Rien ne garantit que la Société se conforme à l'ensemble de ces lois, règlements ou autres contraintes. Le fait de ne pas se conformer à ces lois, règlements ou autres contraintes ou à de nouvelles lois, de nouveaux règlements ou de nouvelles contraintes pourrait entraîner l'imposition de pénalités ou des réclamations importantes et pourrait nuire aux activités de Sonoma. En outre, l'adoption de nouvelles lois, nouveaux règlements et autres contraintes ou modifications dans l'interprétation de ces exigences pourrait entraîner des coûts de conformité importants et se traduire par l'abandon de la production de certains produits grand public et une perte de ventes importante.

Demandes des clients

De temps à autre, les clients de détail peuvent acheter plus de produits que ce qu'ils prévoient vendre aux consommateurs finaux au cours d'une période donnée. Ils peuvent accroître leurs stocks en prévision d'événements promotionnels, ce qui suppose généralement une baisse des prix pendant une période précise, ou d'autres incitatifs à la consommation. Si les stocks des clients ont augmenté au cours d'une période de présentation de l'information financière particulière par suite d'un événement promotionnel, les ventes de la période suivante peuvent subir des effets préjudiciables puisque les clients chercheront à ramener leurs stocks à des niveaux plus normaux. Cet effet peut être particulièrement prononcé lorsque l'événement promotionnel a lieu à l'ouverture ou à la clôture d'une période de présentation de l'information financière ou lorsque le calendrier de l'événement promotionnel diffère de celui de l'année précédente. Toutefois, la demande des clients pour les produits peut varier considérablement entre le moment où les stocks ou les ingrédients sont commandés et la date de vente. Si les clients cherchent à réduire leurs niveaux de stocks habituels ou modifient leurs pratiques concernant les achats qui excèdent le niveau de consommation des consommateurs, la gestion des stocks de Sonoma, son chiffre d'affaires net et ses résultats d'exploitation peuvent subir des effets défavorables au cours de la période considérée.

Coûts d'exploitation fixes importants

Les coûts fixes associés à la propriété et à l'exploitation des installations de fabrication et de distribution de la Société peuvent réduire les marges bénéficiaires lorsque les ventes et la production reculent. La rentabilité de Sonoma est tributaire, en partie, de la capacité de la Société de répartir les coûts fixes sur un nombre croissant de produits vendus et expédiés, et au besoin, de diminuer le taux de production, les marges bénéficiaires pouvant être touchées négativement. Par conséquent, une baisse de la demande ou la nécessité de réduire les stocks peuvent diminuer la capacité de Sonoma d'absorber les coûts fixes, ce qui peut avoir une incidence défavorable importante sur l'entreprise, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Capacités de fabrication, de stockage et de distribution

Sonoma dépend du fonctionnement ordonné des processus de fabrication, de stockage et de distribution de la Société, lequel est tributaire du respect des calendriers d'expédition et d'une gestion efficace des centres de fabrication, de stockage et de distribution, et de la planification d'une capacité suffisante. Bien que la direction estime que les processus de fabrication, de stockage et de distribution de la Société sont efficaces, et que la Société a des plans d'urgence adéquats, des interruptions des activités imprévues attribuables à un incendie, des conditions météorologiques rigoureuses, des sinistres naturels ou d'autres catastrophes, des interruptions de courant ou des pannes électroniques, des défaillances de logiciels ou du matériel ou d'autres manquements des systèmes, des conflits de travail ou des problèmes d'expédition peuvent entraîner des retards dans la livraison des produits aux clients et à leurs partenaires du secteur de la vente au détail. En outre, même si la direction est d'avis que la capacité des centres de fabrication, de stockage et de distribution de la Société satisfait aux besoins actuels, cette dernière peut considérer avoir besoin de les agrandir dans l'avenir pour faciliter une croissance éventuelle. Le fait de ne pas accroître les capacités de fabrication, de stockage et de distribution en temps opportun pourrait nuire à la croissance et avoir une incidence négative sur l'entreprise.

Bien que la Société ait une assurance qui couvre les biens et les pertes d'exploitation, la direction ne peut garantir que cette couverture protégera adéquatement la Société contre les conséquences négatives qui peuvent découler de pannes importantes des systèmes de fabrication, de stockage et de distribution, comme la perte de clients à long terme, ou que les indemnisations seront versées en temps opportun. Des problèmes liés aux systèmes de fabrication, de stockage et de distribution de la Société pourraient avoir une incidence défavorable sur la capacité de Sonoma de répondre aux attentes des clients, de gérer les stocks, de conclure des ventes et d'atteindre ses objectifs de croissance.

Tendances de consommation

Les habitudes de consommation, y compris les dépenses en produits fabriqués à l'intention des clients de Sonoma sont touchées, entre autres, par la conjoncture économique, le taux d'emploi, le prix des combustibles, l'accès au crédit à la consommation, la confiance des consommateurs et la perception des consommateurs à l'égard des conditions économiques. Un ralentissement économique au Canada ou ailleurs dans le monde pourrait diminuer la demande pour les produits destinés aux clients de Sonoma, ce qui aurait une incidence défavorable sur les produits des activités ordinaires de la Société. Des perspectives économiques incertaines pourraient avoir une incidence défavorable sur les habitudes de consommation des clients et sur l'achalandage, ce qui pourrait entraîner une baisse des produits des activités ordinaires. Un ralentissement économique prolongé pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société, sa situation financière et sa performance.

Concurrence

Sonoma rivalise pour les ventes dans le segment de la nutrition sportive très fragmenté et à marge élevée du secteur de la santé et du bien-être. Les consommateurs finaux de ce créneau sont prêts à payer des prix supérieurs pour des produits et des formulations plus spécialisés, toutefois comme ces produits intéressent de plus en plus le grand public, les prix peuvent subir une pression accrue à mesure que de nouveaux concurrents entrent sur le marché. Les clients peuvent négocier des réductions de prix avec la Société afin d'offrir des prix de détail plus attrayants, ce qui peut réduire les marges. Le changement de comportement du consommateur qui se tourne de plus en plus vers les achats de produits de nutrition sportive sur des plateformes électroniques pourrait également accroître la concurrence sur les prix et restreindre la capacité de la Société d'augmenter les prix ou de maintenir les marges. L'incapacité de négocier efficacement des tarifs contractuels peut avoir une incidence défavorable sur les parts de marché, les produits des activités ordinaires et les perspectives de croissance de Sonoma.

Change

L'exposition de la Société au risque de fluctuations des taux de change est surtout liée aux transactions en dollars américains comme une partie des comptes fournisseurs, des créances clients et de la trésorerie. Les fluctuations du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien pourraient nuire aux activités et à

la situation financière de la Société quand les produits vendus contiennent des matières premières et des intrants achetés en dollars américains.

Mesures financières non conformes aux IFRS

Le présent rapport de gestion renvoie à certaines mesures non conformes aux IFRS. La direction utilise certaines mesures financières non conformes aux IFRS afin de permettre la comparaison avec les périodes précédentes et d'établir des prévisions et des perspectives de croissance du résultat. La direction se sert également de ces mesures pour évaluer la rentabilité des activités poursuivies et pour analyser la performance et les tendances de l'entreprise. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS, n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et ne sont donc probablement pas comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures visent plutôt à fournir des renseignements complémentaires aux mesures conformes aux IFRS et permettent de mieux comprendre les résultats opérationnels de la Société du point de vue de la direction. Par conséquent, elles ne devraient pas être considérées séparément ni comme un substitut des analyses de l'information financière de la Société présentée conformément aux IFRS. La Société utilise les mesures non conformes aux IFRS que sont le « BAIIA », le « BAIIA ajusté » et le « résultat net ajusté » afin de fournir des mesures supplémentaires sur sa performance, et ainsi, mettre en lumière les tendances de ses activités de base qui pourraient autrement être plus difficiles à cerner en se fiant uniquement aux mesures financières conformes aux IFRS. La direction de la Société utilise aussi le BAIIA pour faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, de préparer les budgets d'exploitation annuels et d'établir les composantes de la rémunération de la direction.

Le « BAIIA » représente le résultat net avant : i) la charge d'impôts sur le résultat, ii) les intérêts et autres coûts de financement, et iii) l'amortissement des immobilisations corporelles.

Le « BAIIA ajusté » est utilisé par la direction pour évaluer notre performance et nos flux de trésorerie et les comparer avec ceux d'autres sociétés de notre secteur en excluant l'incidence des intérêts, de l'impôt, de la dotation aux amortissements, des charges qui ne sont pas représentatives de la performance des activités sous-jacentes et d'autres charges ponctuelles, non récurrentes ou sans effet de trésorerie.

Le « résultat net ajusté » est utilisé par la direction pour évaluer la performance de la Société puisqu'il fournit des résultats opérationnels plus pertinents en excluant l'incidence des charges qui ne sont pas représentatives de la performance des activités sous-jacentes et d'autres charges ponctuelles ou non récurrentes. Le résultat net ajusté représente le résultat net consolidé ajusté en fonction de l'incidence du profit ou de la perte de change, déduction faite des impôts connexes.

Sommaire des principales informations financières

Le tableau ci-dessous présente les principales informations historiques et d'autres données sur la Société. Ces informations doivent être lues avec les états financiers intermédiaires résumés non audités de la Société.

Le rapprochement du résultat net et du BAIIA, du BAIIA ajusté et du résultat net ajusté figure dans les sections ci-dessous intitulées « Résultats opérationnels » pour chacune des périodes.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 janvier		Semestres clos les 31 janvier	
	2017	2016	2017	2016
Produits des activités ordinaires	**5 463**	**5 155**	**11 937**	**14 027**
Coût des biens vendus	4 600	4 116	10 078	11 238
Marge brute	863	1 039	1 859	2 789
Frais de vente et charges administratives	403	440	730	809
Résultat d'exploitation	**460**	**599**	**1 129**	**1 980**
Marge opérationnelle	**8,4 %**	**11,6 %**	**9,5 %**	**14,1 %**
(Profit) de change	(24)	(78)	(207)	(362)
Autres charges	1 003	—	1 003	—
Intérêts et autres coûts de financement	28	37	56	73
Résultat avant impôt sur le résultat	(547)	640	277	2 269
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(120)	194	123	648
Résultat net	**(427)**	**446**	**154**	**1 621**
BAIIA	**(458)**	**738**	**460**	**2 464**
BAIIA ajusté	**521**	**660**	**1 256**	**2 102**
Résultat net ajusté	**293**	**389**	**739**	**1 355**

Le tableau ci-dessous présente les principales données sur la situation financière pour les périodes mentionnées.

(en milliers de dollars)	Au 31 janvier 2017	Au 31 juillet 2016
Principales données sur la situation financière consolidée :		
Total de l'actif	11 752	17 837
Total des passifs non courants	30	28

Résultats opérationnels — Pour les trimestres clos les 31 janvier 2017 et 2016

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des résultats de la Société pour les trimestres clos le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 janvier 2017	2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Produits des activités ordinaires	**5 463**	**5 155**	**308**	**6,0 %**
Coût des biens vendus	4 600	4 116	484	11,8 %
Marge brute	863	1 039	(176)	(16,9)%
Frais de vente et charges administratives	403	440	(37)	(8,4)%
Résultat d'exploitation	**460**	**599**	**(139)**	**(23,2)%**
Marge opérationnelle	**8,4 %**	**11,6 %**	**—**	**(3,2)%**
(Profit) de change	(24)	(78)	54	69,2 %
Autres charges	1 003	—	1 003	—
Intérêts et autres coûts de financement	28	37	(9)	(24,3)%
Résultat avant impôt sur le résultat	(547)	640	(1 187)	(185,5)%
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(120)	194	(314)	(161,9)%
Résultat net	**(427)**	**446**	**(873)**	**(195,7)%**
BAIIA	**(458)**	**738**	**(1 196)**	**(162,1)%**
BAIIA ajusté	**521**	**660**	**(139)**	**(21,1)%**
Résultat net ajusté	**293**	**389**	**(96)**	**(24,7)%**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du BAIIA et du BAIIA ajusté pour les trimestres clos le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 janvier 2017	2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**(427)**	**446**	**(873)**	**(195,7)%**
Ajouter :				
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	(120)	194	(314)	(161,9)%
Intérêts et autres coûts de financement	28	37	(9)	(24,3)%
Amortissement des immobilisations corporelles	61	61	—	—
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**(458)**	**738**	**(1 196)**	**(162,1)%**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
Autres charges[1)]	1 003	—	1 003	—
(Profit) de change	(24)	(78)	54	69,2 %
BAIIA ajusté	**521**	**660**	**(139)**	**(21,1)%**

1) Selon les modalités de la convention d'achat d'actions, une somme de 1,0 million $ a été versée au titre de la rémunération des employés à la clôture de la vente de la Société à Jamieson.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté pour les trimestres clos le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)	Trimestres clos les 31 janvier 2017	2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**(427)**	**446**	**(873)**	**(195,7)%**
Ajustements au résultat net :				
Autres charges	1 003	—	1 003	—
(Profit) de change	(24)	(78)	54	69,2 %
Impôts connexes	(259)	21	(280)	(1 333,3)%
Résultat net ajusté	**293**	**389**	**(96)**	**(24,7)%**

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires ont augmenté de 6,0 %, ou de 0,3 million $, pour s'établir à 5,5 millions $ en 2017, contre 5,2 millions $ en 2016. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse de 0,6 million $ des ventes à Body Plus, en partie contrebalancée par une diminution des commandes des clients de 0,3 million $ en raison du calendrier des commandes d'un important client.

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation a reculé de 23,2 %, ou de 0,1 million $, pour atteindre 0,5 million $ en 2017, contre 0,6 million $ en 2016, et la marge opérationnelle a diminué de 320 points de base, pour se fixer à 8,4 % en 2017, contre 11,6 % en 2016. La diminution de la marge opérationnelle s'explique par une hausse du coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires attribuable à la composition des produits et à l'augmentation du coût des intrants, en partie contrebalancée par une diminution des frais de vente et charges administratives principalement attribuable à la diminution des honoraires de conseil. Le coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires a augmenté de 440 points de base et les charges administratives exprimées en pourcentage des produits des activités ordinaires ont reculé de 120 points de base en 2017.

(Profit) de change

En 2017, le profit de change a diminué de 69,2 %, ou de 0,1 million $, pour s'établir à un montant négligeable, du fait surtout des fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie.

Autres charges

Les autres charges de 1,0 million $ engagées en 2017 se rapportent à la charge de rémunération versée aux employés à la clôture de la vente de la Société à Jamieson.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement ont diminué de 24,3 % en 2017, en raison du solde globalement moins élevé de l'encours du prêt de l'actionnaire, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Charge d'impôts sur le résultat

La charge d'impôts sur le résultat a diminué de 161,9 %, ou de 0,3 million $, pour passer d'une charge de 0,2 million $ en 2016 à un recouvrement de 0,1 million $ en 2017. La diminution est imputable surtout à la baisse de 1,2 million $ du résultat avant impôt sur le résultat. Les taux d'imposition prévus par la loi en 2017 et 2016 sont demeurés stables, soit à 26,5 % pour les deux périodes. Les taux d'imposition effectifs pour 2017 et 2016 ont été respectivement de 21,9 % et 30,3 %.

Amortissement des immobilisations corporelles

L'amortissement des immobilisations corporelles est resté relativement stable par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

BAIIA et *BAIIA ajusté*

Le BAIIA a diminué de 162,1 %, ou de 1,2 million $, pour une perte de 0,5 million $ en 2017, contre 0,7 million $ en 2016, principalement en raison des facteurs susmentionnés.

Le BAIIA ajusté a diminué de 21,1 %, ou de 0,1 million $, pour se chiffrer à 0,5 million $ en 2017, contre 0,6 million $ en 2016, principalement en raison des facteurs susmentionnés.

Résultats opérationnels — Pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des résultats de la Société pour les semestres clos le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 31 janvier 2017	Semestres clos les 31 janvier 2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Produits des activités ordinaires	**11 937**	**14 027**	**(2 090)**	**(14,9)%**
Coût des biens vendus	10 078	11 238	(1 160)	(10,3)%
Marge brute	1 859	2 789	(930)	(33,3)%
Frais de vente et charges administratives	730	809	(79)	(9,8)%
Résultat d'exploitation	**1 129**	**1 980**	**(851)**	**(43,0)%**
Marge opérationnelle	**9,5 %**	**14,1 %**	**—**	**(4,6)%**
(Profit) de change	(207)	(362)	155	42,8 %
Autres charges	1 003	—	1 003	—
Intérêts et autres coûts de financement	56	73	(17)	(23,3)%
Résultat avant impôt sur le résultat	277	2 269	(1 992)	(87,8)%
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	123	648	(525)	(81,0)%
Résultat net	**154**	**1 621**	**(1 467)**	**(90,5)%**
BAIIA	**460**	**2 464**	**(2 004)**	**(81,3)%**
BAIIA ajusté	**1 256**	**2 102**	**(846)**	**(40,2)%**
Résultat net ajusté	**739**	**1 355**	**(616)**	**(45,5)%**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du BAIIA et du BAIIA ajusté pour les semestres clos le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 31 janvier 2017	2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**154**	**1 621**	**(1 467)**	**(90,5)%**
Ajouter :				
Charge (recouvrement) d'impôts sur le résultat	123	648	(525)	(81,0)%
Intérêts et autres coûts de financement	56	73	(17)	(23,3)%
Amortissement des immobilisations corporelles	127	122	5	4,1 %
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**460**	**2 464**	**(2 004)**	**(81,3)%**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
Autres charges[1)]	1 003	—	1 003	—
(Profit) de change	(207)	(362)	155	42,8 %
BAIIA ajusté	**1 256**	**2 102**	**(846)**	**(40,2)%**

1) Selon les modalités de la convention d'achat d'actions, une somme de 1,0 million $ a été versée au titre de la rémunération des employés à la clôture de la vente de la Société à Jamieson.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté pour les semestres clos le 31 janvier 2017 et le 31 janvier 2016.

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 31 janvier 2017	2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**154**	**1 621**	**(1 467)**	**(90,5)%**
Ajustements au résultat net :				
Autres charges	1 003	—	1 003	—
(Profit) de change	(207)	(362)	155	42,8 %
Impôts connexes	(211)	96	(307)	(319,8)%
Résultat net ajusté	**739**	**1 355**	**(616)**	**(45,5)%**

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires ont diminué de 14,9 %, ou de 2,1 millions $ pour s'établir à 11,9 millions $ en 2017, contre 14,0 millions $ en 2016. La diminution est principalement attribuable au calendrier, au ralentissement des commandes de 1,5 million $ d'un important client et à la diminution de 0,6 million $ des ventes à Body Plus.

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation a reculé de 43,0 %, ou de 0,9 million $, pour atteindre 1,1 million $ en 2017, contre 2,0 millions $ en 2016, et la marge opérationnelle a baissé de 460 points de base, pour se fixer à 9,5 % en 2017, contre 14,1 % en 2016. La baisse de la marge opérationnelle s'explique par une hausse du coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires surtout attribuable à la composition des produits et à l'augmentation du coût des intrants et à une légère augmentation des frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires principalement attribuable à l'augmentation de la charge de rémunération. Le coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires a augmenté de 430 points de base et les frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires ont augmenté de 30 points de base en 2017.

Profit de change

Le profit de change a diminué de 42,8 %, ou de 0,2 million $, pour s'établir à 0,2 million $ en 2017, contre 0,4 million $ en 2016, du fait surtout des fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie.

Autres charges

Les autres charges de 1,0 million $ engagées en 2017 se rapportent à la charge de rémunération versée aux employés à la clôture de la vente de la Société à Jamieson.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement ont diminué de 23,3 % en 2017 en raison du solde globalement moins élevé de l'encours du prêt de l'actionnaire, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Charge d'impôts sur le résultat

La charge d'impôts sur le résultat a diminué de 81,0 %, ou de 0,5 million $, pour s'établir à 0,1 million $ en 2017, en regard de 0,6 million $ en 2016, diminution imputable surtout à la baisse de 2,0 millions $ du résultat avant impôt sur le résultat. Les taux d'imposition prévus par la loi en 2017 et 2016 sont demeurés stables, soit à 26,5 % pour les deux périodes. Les taux d'imposition effectifs pour 2017 et 2016 ont été respectivement de 44,4 % et 28,6 %.

Amortissement des immobilisations corporelles

D'un exercice à l'autre, la dotation aux amortissements est demeurée relativement stable.

BAIIA et BAIIA ajusté

En 2017, le BAIIA a diminué de 81,3 %, ou 2,0 millions $, pour se chiffrer à 0,5 million $, contre 2,5 millions $ en 2016, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

En 2017, le BAIIA ajusté a diminué de 40,2 %, ou 0,8 million $, pour se chiffrer à 1,3 million $, contre 2,1 millions $ en 2016, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Situation de trésorerie et sources de financement

Aperçu

Sonoma affecte ses fonds principalement aux charges d'exploitation, aux fonds de roulement et aux fins générales de l'entreprise, aux dépenses en immobilisations et au remboursement des avances à l'actionnaire. La direction est d'avis que les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation suffiront pour régler les futurs charges d'exploitation, dépenses en immobilisations et remboursements d'avances à l'actionnaire. Toutefois, la capacité de Sonoma de financer les charges d'exploitation, les dépenses en immobilisations et le remboursement des avances à l'actionnaire dépendra de sa performance financière future, laquelle est influencée par des facteurs économiques et financiers généraux et par d'autres facteurs dont certains sont au-delà de son contrôle. Voir la rubrique « Risque et incertitudes ».

Pour le semestre clos le 31 janvier 2017, les flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation étaient composés de coûts de rémunération non récurrents de 1,0 million $ versés aux employés à la clôture de la vente de Sonoma à Jamieson et d'un montant de 1,5 million $ pour financer la hausse du fonds de roulement. Avant la clôture de la vente de Sonoma à Jamieson, un montant de 6,5 millions $ a servi au rachat d'actions ordinaires.

Analyse des flux de trésorerie — Pour les semestres clos les 31 janvier 2017 et 2016

(en milliers de dollars)	Semestres clos les 31 janvier 2017	2016	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Trésorerie au début de la période	**8 641**	**1 687**	**6 954**	**412,2 %**
Flux de trésorerie liés aux :				
Activités d'exploitation	(1 235)	1 163	(2 398)	(206,2)%
Activités d'investissement	(183)	(171)	(12)	(7,2)%
Activités de financement	(5 422)	496	(5 918)	(1 193,0)%
Trésorerie à la fin de la période	**1 801**	**3 175**	**(1 374)**	**(43,3)%**

Flux de trésorerie (affectés aux) générés par les activités d'exploitation

En 2017, les flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation ont totalisé 1,2 million $, comparativement aux flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation de 1,2 million $ en 2016. La diminution de la trésorerie générée par les activités d'exploitation comprend la trésorerie de 0,9 million $ affectée au fonds de roulement et 1,5 million $ aux activités d'exploitation, compte non tenu du fonds de roulement.

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement en 2017 sont restés relativement constants par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Les dépenses liées aux immobilisations corporelles sont principalement attribuables aux travaux d'entretien préventif prévus et peuvent fluctuer selon le calendrier et la disponibilité d'occasions d'investissement stratégiques dont l'objectif est d'améliorer l'efficience ou d'accroître la capacité.

Flux de trésorerie (affectés aux) générés par les activités de financement

En 2017, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement ont totalisé 5,4 millions $, comparativement aux flux de trésorerie générés par les activités de financement de 0,5 million $ en 2016. Les flux de trésorerie affectés aux activités de financement en 2017 comprenaient le rachat d'actions ordinaires de 6,5 millions $, en partie contrebalancé par le montant à payer à l'actionnaire de 0,2 million $ et l'avance d'un fournisseur lié à la société de 0,9 million $. Les flux de trésorerie générés en 2016 étaient attribuables à l'avance d'un fournisseur lié à la société de 0,6 million $, en partie contrebalancée par le remboursement du montant à payer à l'actionnaire de 0,1 million $.

Obligations contractuelles

Aucun changement important n'a été apporté aux obligations et aux engagements contractuels de la Société depuis la publication du rapport de gestion annuel au 31 juillet 2016 et pour l'exercice clos à cette date.

Arrangement hors état de la situation financière

Sonoma n'est partie à aucun arrangement hors état de la situation financière qui ait une incidence actuelle ou ultérieure, ou est raisonnablement susceptible d'en avoir une, sur la situation financière, l'évolution des produits et des charges, les résultats d'exploitation, les liquidités, les dépenses d'investissement ou les sources de financement.

Transactions entre parties liées

Ventes à une partie liée

Les ventes à la société de distribution en gros liée, Body Plus, s'effectuent selon les modalités commerciales normales en vertu desquelles la Société est payée dans les 30 jours (30 jours en 2016). Au cours du semestre clos en janvier 2017, les ventes de produits à la société liée ont totalisé 8,8 millions $ (9,0 millions $ en 2016).

Montant à payer à l'actionnaire

(en milliers de dollars)	Au 31 janvier 2017	Au 31 juillet 2016
Montant dû à l'actionnaire	1 003	832

Le solde du prêt de l'actionnaire de 0,8 million $ au 31 juillet 2016 a été payé dans son intégralité le 15 janvier 2017 et un nouvel emprunt de 1,0 million $ est à rembourser à Jamieson en contrepartie des fonds avancés par celle-ci pour couvrir les coûts de rémunération dans le cadre de la transaction du 31 janvier 2017.

Capital-actions en circulation et actions rachetables

	Actions ordinaires		Actions rachetables	
Exprimé en dollars canadiens entiers	N^bre	$	N^bre	$
Actions émises et libérées				
Au 31 juillet 2016	100	100	100 200	10 020 000
Converties au cours de la période	(100)	—	(100 200)	(10 020 000)
Émises au cours de la période	54 289 655	—	21 100	21 100
Rachetées au cours de la période	(24 587 519)	—	—	—
Au 31 janvier 2017	**29 702 136**	**100**	**21 100**	**21 100**

Le 27 juillet 2015, par suite d'une modification des statuts de la Société, l'actionnaire a échangé ses actions ordinaires contre 100 000 nouvelles actions spéciales rachetables de catégorie A à 100 $ par action rachetables en tout temps au gré du porteur pour une considération de 10,0 millions $ (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix). Après cette restructuration, 100 nouvelles actions ordinaires à 1 $ par action et 200 nouvelles actions spéciales de catégorie B à 100 $ par action ont été émises en contrepartie de trésorerie.

Le 27 janvier 2017, la Société a modifié ses statuts afin de créer les actions suivantes et d'en autoriser l'émission :

i) nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie N conférant droit de vote;

ii) nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie N ne conférant pas de droit de vote avec chaque action rachetable au gré de la Société ou du porteur à 1 $ l'action. Le 29 janvier 2017, l'unique actionnaire de la Société a échangé ses 100 000 actions spéciales de catégorie A, 200 actions spéciales de catégorie B et 100 actions ordinaires contre 21 100 actions privilégiées de catégorie N rachetables à 1 $ l'action et 36 247 547 actions ordinaires de catégorie N.

Par suite d'une série de transactions intervenues le 30 janvier 2017 entre la Société et l'unique actionnaire et les entités liées de celui-ci, la Société a acheté pour annulation 6 545 411 actions ordinaires de catégorie N en contrepartie de 6,5 millions $ en trésorerie, a émis des billets d'un montant en capital de 18,0 millions $ pour annuler 18 042 108 actions ordinaires de catégorie N, puis a converti des billets d'un montant en capital de 18,0 millions $ en 18 042 108 actions ordinaires de catégorie N à la demande de l'unique actionnaire et des entités liées de celui-ci. Ces transactions ont été exécutées pour des fins fiscales afin de faciliter la vente de la Société par l'unique actionnaire.

Le 31 janvier 2017, la Société détenait 21 100 actions privilégiées de catégorie N rachetables à 1 $ l'action et 29 702 136 actions ordinaires de catégorie N. Aucun billet n'était en cours, mis à part ceux émis à Jamieson.

Les actions rachetables à vue au gré du porteur sont classées comme des passifs financiers dans les états de la situation financière.

Estimations et jugements comptables critiques

La préparation d'états financiers conformément aux IFRS exige que la direction ait recours au jugement, à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables et sur les montants comptabilisés des actifs, des passifs, des produits et des charges. Les estimations et les hypothèses sont évaluées continuellement et sont fondées sur le meilleur jugement et l'expérience de la direction de même que sur d'autres facteurs, dont les attentes à l'égard d'événements futurs jugés raisonnables dans les circonstances. Les changements dans les estimations comptables sont comptabilisés dans la période au cours de laquelle ils ont lieu et dans toutes les périodes ultérieures concernées. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Les jugements importants portés par la direction dans l'application des méthodes comptables et les principales sources d'incertitude relative à la mesure sont les mêmes que ceux qui ont été appliqués aux fins des états financiers annuels audités de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2016 et décrits à la note 3 de ces derniers. Les éléments touchés par une incertitude importante relative à la mesure et les jugements critiques qui ont le plus d'incidence sur les montants comptabilisés aux états financiers sont décrits ci-dessous et dans les notes des états financiers.

Durée d'utilité des immobilisations corporelles

La Société utilise d'importantes estimations afin d'établir la durée d'utilité estimative des immobilisations corporelles, tout en tenant compte des tendances sectorielles comme les progrès technologiques, l'expérience passée, l'utilisation prévue et l'évaluation de la durée d'utilité des actifs.

Les composantes d'une immobilisation corporelle peuvent avoir différentes durées d'utilité. La Société établit des estimations lorsqu'elle détermine les modes d'amortissement, les taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs et, pour ce faire, elle doit tenir compte des tendances sectorielles et de facteurs propres à la Société. La Société réexamine ces décisions au moins une fois l'an ou lorsque les circonstances évoluent et si les nouvelles estimations diffèrent des anciennes, elle modifie en conséquence les modes d'amortissement, les taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs.

Évaluation des stocks

La direction estime la demande future des clients à l'égard des produits afin de constituer des provisions adéquates pour ses stocks. Lorsqu'elle fait ces estimations, la direction prend en compte la durée d'utilité des stocks de produits et la rentabilité des ventes récentes effectuées à partir des stocks. Les codes ou les dates de péremption sont très importants dans le calcul de la valeur de réalisation des stocks. La direction s'assure que des systèmes sont en place pour mettre en évidence et évaluer de façon appropriée les stocks dont la date de péremption approche. Un écart entre les pertes réelles sur les stocks et les estimations établies aurait une incidence sur les stocks, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Impôt

Le calcul de l'impôt sur le résultat exigible ou différé exige de la direction qu'elle fasse des estimations, pose des hypothèses et fasse preuve de jugement à l'égard des valeurs comptables des actifs et des passifs qui font l'objet d'estimations comptables inhérentes à leurs soldes, de l'interprétation des lois fiscales en vigueur dans divers pays, des prévisions quant aux résultats d'exploitation futurs et du moment de la reprise des différences temporaires ainsi que des audits possibles des déclarations de revenus par les autorités fiscales.

Des changements ou des écarts dans ces estimations ou ces hypothèses pourraient entraîner des variations des soldes d'impôt exigible ou différé dans les états de la situation financière et une charge ou un crédit à la charge d'impôt dans les états du résultat et du résultat global et peuvent donner lieu à des décaissements ou à des encaissements.

Toutes les déclarations d'impôt sur le revenu, d'impôt sur le capital et de taxes à la consommation peuvent faire l'objet d'une vérification fiscale et de nouvelles cotisations. Des modifications aux interprétations ou des jugements pourraient entraîner une révision de la charge future à payer par la Société au titre de ces impôts et de ces taxes. Il est cependant impossible de faire une estimation raisonnable du montant révisé.

Principales méthodes comptables

Les états financiers intermédiaires résumés non audités ont été dressés conformément aux méthodes comptables de la Société décrites à la note 2 des notes afférentes aux états financiers audités annuels de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2016.

Prises de position comptables publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur

De nouvelles prises de position comptables sont publiées régulièrement et ont une incidence sur nos activités actuelles et futures. La Société entend adopter ces normes quand elles entreront en vigueur.

IFRS 9 — *Instruments financiers*

En 2013, l'International Accounting Standards Board (« IASB ») a publié des modifications à l'IFRS 9, *Instruments financiers* (« IFRS 9 »), publiée en 2010, qui remplacera l'IAS 39. Le remplacement de l'IAS 39 est un projet en trois phases qui vise à améliorer et à simplifier la présentation des instruments financiers. L'IFRS 9 fournit des directives sur le classement et l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers, et introduit un nouveau modèle de comptabilité de couverture et des informations à fournir correspondantes sur les activités de gestion des risques. L'IFRS 9 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. L'IFRS 9 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 15 — *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 — *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, (« IFRS 15 »), qui remplace l'IAS 18 — *Produits*, l'IAS 11 — *Contrats de construction* et diverses interprétations afférentes aux produits. L'IFRS 15 établit un nouveau modèle de comptabilisation des produits fondé sur le contrôle selon lequel les produits des activités ordinaires sont comptabilisés selon un montant qui reflète le montant de contrepartie auquel l'entité s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens ou des services promis au client. L'IFRS 15 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 16 — *Contrats de location*

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16 — *Contrats de location*, qui remplace l'IAS 17 — *Contrats de location*, et ses directives d'interprétation connexes. Cette nouvelle norme oblige les preneurs à comptabiliser au bilan la plupart des contrats de location selon un modèle unique, éliminant ainsi la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Toutefois, la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée et la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement demeure. La date d'entrée en vigueur de la norme a été fixée aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019, l'application anticipée étant autorisée si l'IFRS 15 a aussi été appliquée.

La Société évalue actuellement l'incidence de ces nouvelles normes, interprétations et modifications sur ses états financiers.

Risque et incertitudes

La performance et le succès futur de Sonoma dépendent de plusieurs facteurs qui offrent d'importantes occasions à la Société. Les risques et incertitudes qui, selon la direction, pourraient avoir une incidence importante sur les activités commerciales, la situation financière, les flux de trésorerie et les résultats d'exploitation sont présentés dans le rapport de gestion annuel 2016 pour l'exercice clos le 31 juillet 2016. Aucun

changement important n'a été apporté à ces risques et incertitudes au cours du trimestre et du semestre clos le 31 janvier 2017, mis à part ceux dont il est question ailleurs dans le présent rapport de gestion.

Si l'un de ces risques, ou tout autre risque et toute autre incertitude que la direction ne connaît pas ou qu'elle considère comme non important, se produit réellement ou devient un risque important, les activités commerciales, la situation financière, les flux de trésorerie et les résultats d'exploitation de Sonoma pourraient être touchés défavorablement de façon importante.

Information prospective

Certains énoncés qui figurent dans le présent rapport de gestion comprennent de l'information prospective relativement aux perspectives et aux événements ou aux résultats prévus de Sonoma et peuvent inclure de l'information au sujet de la situation financière, de la stratégie d'affaires, de la stratégie de croissance, des budgets, des activités d'exploitation, des résultats financiers, des impôts, de la directive en matière de versement de dividendes, des plans et des objectifs. En particulier, les informations relatives aux attentes à l'égard des résultats des rendements, des réalisations, des perspectives ou des possibilités d'affaires futurs constituent des énoncés prospectifs. Dans certains cas, l'information prospective se reconnaît à l'utilisation de termes tels que « planifie », « prévoit », « ne prévoit pas », « est prévu », « une possibilité existe », « prévu au budget », « estime », « perspective » « fait des prévisions », « attend », « est attendu », « stratégie », « a l'intention de », « anticipe », « n'anticipe pas », « est d'avis » ou des variantes de ceux-ci, ou indique que certaines mesures, ou certains événements ou résultats « peuvent », « pourraient », ou « devraient », respectivement être pris, se produire ou être atteints. De plus, les déclarations faisant référence à des attentes, à des prévisions ou à d'autres interprétations d'événements ou de circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les déclarations qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais reflètent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des événements futurs.

L'information prospective se fonde sur les opinions, les estimations et les hypothèses de la direction à la lumière de l'expérience de la Société et de sa perception des tendances historiques, de la situation actuelle et des événements prévus ainsi que d'autres facteurs qu'elles estiment appropriés et raisonnables dans les circonstances. Malgré une attention méticuleuse apportée à la préparation et à l'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les opinions, les estimations et les hypothèses sous-jacentes s'avéreront exactes.

L'information prospective est nécessairement fondée sur un certain nombre d'opinions, d'estimations et d'hypothèses que la direction a considérées comme pertinentes et raisonnables à la date où l'information a été présentée, qui impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs susceptibles de faire différer considérablement les résultats, performances ou réalisations réels des résultats, performances ou réalisations futurs exprimés ou sous-entendus par de tels énoncés prospectifs, y compris, mais sans s'y limiter, les facteurs de risque présentés à la rubrique « Risque et incertitudes » du rapport de gestion annuel 2016 pour l'exercice clos le 31 juillet 2016.

Si l'un de ces risques ou l'une de ces incertitudes se concrétisait ou si les opinions, estimations et hypothèses sous-jacentes à l'information prospective s'avéraient inexactes, les résultats réels ou les événements futurs pourraient différer considérablement de ceux qui sont décrits dans les énoncés prospectifs.

Bien que la direction ait tenté d'identifier les facteurs importants qui pourraient entraîner des résultats réels qui diffèrent substantiellement des énoncés prospectifs, d'autres facteurs que nous ignorons actuellement ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient aussi faire en sorte que les résultats réels ou les événements futurs diffèrent considérablement de ceux exprimés dans l'information prospective. Rien ne garantit que cette information s'avérera exacte, étant donné que les résultats réels et les événements futurs pourraient différer nettement de ceux qu'elle indique. Par conséquent, les lecteurs ne devraient donc pas se fier indûment à l'information prospective, qui vaut uniquement à la date où elle a été formulée. L'information prospective contenue dans le présent rapport de gestion témoigne des attentes de la direction à la date du présent rapport de gestion et est susceptible de changer après cette date. Cependant, la direction n'a ni l'intention ni l'obligation d'actualiser ou de réviser l'information prospective en raison de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf dans la mesure où la législation canadienne en valeurs mobilières nous y contraint. Les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion sont expressément formulés sous réserve de cette mise en garde.

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

ÉTATS FINANCIERS
31 juillet 2016, 2015 et 2014

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

31 juillet 2016, 2015 et 2014

Table des matières

	Page
Rapport des auditeurs indépendants	F-160
États de la situation financière	F-162
États du résultat et du résultat global	F-163
États des variations des capitaux propres	F-164
Tableaux des flux de trésorerie	F-165
Notes des états financiers	F-166 – F-181

RAPPORT DES AUDITEURS INDÉPENDANTS

Au conseil d'administration et aux actionnaires de
Sonoma Nutraceuticals Inc.

Nous avons effectué l'audit des états financiers ci-joints de Sonoma Nutraceuticals Inc. qui comprennent les états de la situation financière aux 31 juillet 2016, 2015 et 2014, et les états du résultat et du résultat global, les états des variations des capitaux propres et les tableaux des flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014, ainsi qu'un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

Responsabilité de la direction pour les états financiers

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers conformément aux Normes internationales d'information financière, ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Responsabilité des auditeurs

Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers, sur la base de nos audits. Nous avons effectué nos audits selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que nous nous conformions aux règles de déontologie et que nous planifiions et réalisions l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers. Le choix des procédures relève du jugement des auditeurs, et notamment de leur évaluation des risques que les états financiers comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, les auditeurs prennent en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus dans le cadre de nos audits sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion avec réserve à l'égard des états financiers pour l'exercice clos le 31 juillet 2014 et de la performance financière et des flux de trésorerie pour l'exercice clos le 31 juillet 2015 et notre opinion d'audit non modifiée à l'égard de la situation financière au 31 juillet 2015 et des états financiers pour l'exercice clos le 31 juillet 2016.

Fondement de l'opinion avec réserve à l'égard des états financiers pour l'exercice clos le 31 juillet 2014 et de la performance financière et des flux de trésorerie pour l'exercice clos le 31 juillet 2015

Du fait que nous avons été nommés auditeurs de Sonoma Nutraceuticals Inc. au cours de l'exercice 2017, nous n'avons pu observer le décompte physique des stocks au début des exercices 2014 et 2015 et nous n'avons pas été en mesure de nous assurer des quantités en stock par d'autres moyens. Puisque les stocks d'ouverture ont une incidence sur la détermination de la performance financière et des flux de trésorerie, nous n'avons pas été en mesure d'établir si des ajustements des stocks au 31 juillet 2014, et de la performance financière et des flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 juillet 2015 et 2014 pourraient être nécessaires.

Opinion avec réserve à l'égard des états financiers pour l'exercice clos le 31 juillet 2014 et de la performance financière et des flux de trésorerie pour l'exercice clos le 31 juillet 2015

À notre avis, à l'exception des incidences éventuelles de la situation dont il est question dans le paragraphe sur le fondement de l'opinion avec réserve, les états financiers donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une

image fidèle de la situation financière de Sonoma Nutraceuticals Inc. au 31 juillet 2014 ainsi que de sa performance financière et de ses flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 juillet 2015 et 2014, conformément aux Normes internationales d'information financière.

Opinion à l'égard de la situation financière au 31 juillet 2015 et des états financiers pour l'exercice clos le 31 juillet 2016

À notre avis, les états financiers donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de Sonoma Nutraceuticals Inc. aux 31 juillet 2016 et 2015, et de sa performance financière et de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos le 31 juillet 2016, conformément aux IFRS.

Toronto, Canada

Le 29 juin 2017

Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l.

Comptables professionnels agréés

Experts-comptables autorisés

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

ÉTATS DE LA SITUATION FINANCIÈRE

En milliers de dollars canadiens aux 31 juillet

	Notes	2016	2015	2014
Actif				
Actifs courants				
Trésorerie	**4**	8 641	1 687	1 660
Débiteurs	**5**	1 604	3 329	170
Montant à recevoir d'un affilié		952	2 209	6 104
Stocks	**7**	5 877	7 599	6 610
Charges payées d'avance et autres actifs courants	**6**	111	286	71
		17 185	**15 110**	**14 615**
Actifs non courants				
Immobilisations corporelles	**8**	652	767	860
Total de l'actif		**17 837**	**15 877**	**15 475**
Passifs courants				
Créditeurs et charges à payer	**9**	1 120	2 379	3 767
Impôts sur le résultat à payer		2 475	2 194	1 855
Montant à payer à l'actionnaire	**10**	832	1 057	1 243
Emprunt bancaire	**11**	—	—	1 718
Actions spéciales rachetables	**13**	10 020	10 020	—
		14 447	**15 650**	**8 583**
Passifs non courants				
Passif d'impôt différé	**12**	28	65	32
Total du passif		**14 475**	**15 715**	**8 615**
Capitaux propres				
Capital social	**13**	1	1	1
Résultats non distribués		3 361	161	6 859
Total des capitaux propres		**3 362**	**162**	**6 860**
Total du passif et des capitaux propres		**17 837**	**15 877**	**15 475**
Engagements et éventualités	**16**			
Événements postérieurs à la date de clôture	**18**			

Approuvé au nom du conseil d'administration :

(signé) Mark Hornick
Administrateur

(voir les notes des états financiers ci-jointes)

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

ÉTATS DU RÉSULTAT ET DU RÉSULTAT GLOBAL

En milliers de dollars canadiens, pour les exercices clos les 31 juillet

	Notes	2016	2015	2014
Produits des activités ordinaires		29 063	30 506	30 041
Coût des biens vendus		23 253	24 192	25 013
Frais de vente et charges administratives		1 517	1 723	1 884
Résultat d'exploitation		4 293	4 591	3 144
(Profit) de change		(488)	(358)	(139)
Intérêts et autres coûts de financement	**14**	137	171	243
Résultat avant impôt sur le résultat		4 644	4 778	3 040
Charge d'impôts sur le résultat	**12**	1 434	1 477	1 209
Résultat net		**3 210**	**3 301**	**1 831**
Résultat global		**3 210**	**3 301**	**1 831**

(voir les notes des états financiers ci-jointes)

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

ÉTATS DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES

En milliers de dollars canadiens

	Capital social	Résultats non distribués	Total des capitaux propres
Au 1er août 2013	1	5 028	5 029
Résultat net de l'exercice	—	1 831	1 831
Au 31 juillet 2014	**1**	**6 859**	**6 860**
Conversion d'actions ordinaires	(1)	—	(1)
Émission d'actions ordinaires	1	—	1
Émission d'actions spéciales rachetables	—	(9 999)	(9 999)
Résultat net de l'exercice	—	3 301	3 301
Au 31 juillet 2015	**1**	**161**	**162**
Dividendes payés	—	(10)	(10)
Résultat net de l'exercice	—	3 210	3 210
Au 31 juillet 2016	**1**	**3 361**	**3 362**

(voir les notes des états financiers ci-jointes)

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

TABLEAUX DES FLUX DE TRÉSORERIE

En milliers de dollars canadiens, pour les exercices clos les 31 juillet

	2016	2015	2014
Flux de trésorerie liés aux :			
Activités d'exploitation			
Résultat net	3 210	3 301	1 831
Éléments sans effet sur la trésorerie			
Amortissement des immobilisations corporelles	248	234	164
Variation nette des soldes sans effet de trésorerie du fonds de roulement	3 864	(1 484)	(378)
	7 322	**2 051**	**1 617**
Activités d'investissement			
Acquisition d'immobilisations corporelles, montant net	(133)	(141)	(308)
	(133)	**(141)**	**(308)**
Activités de financement			
Emprunt sur (remboursement de) la facilité de crédit renouvelable	—	(1 718)	327
Émission d'actions rachetables	—	20	—
Émission d'actions ordinaires	—	1	—
Dividendes payés	(10)	—	—
Paiement à l'actionnaire	(225)	(186)	(233)
	(235)	**(1 883)**	**94**
Augmentation de la trésorerie	**6 954**	**27**	**1 403**
Trésorerie au début de l'exercice	**1 687**	**1 660**	**257**
Trésorerie à la fin de l'exercice	**8 641**	**1 687**	**1 660**
Renseignements supplémentaires			
Impôts payés	1 189	1 107	783
Intérêts payés	136	210	195

(voir les notes des états financiers ci-jointes)

SONOMA NUTRACEUTICALS INC.

NOTES DES ÉTATS FINANCIERS

31 juillet 2016, 2015 et 2014

En milliers de dollars canadiens, à moins d'indication contraire

1. SURVOL DE LA SOCIÉTÉ

Sonoma Nutraceuticals Inc. (la « Société ») a été constituée en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario). La Société agit principalement à titre de fabricant important de produits exclusifs pour Body Plus Nutritional Products Inc., filiale entièrement détenue par l'actionnaire de la Société, ainsi que de fabricant à façon de produits de marque privée pour d'autres entreprises dans le même segment de marché.

La publication des états financiers de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2016 a été autorisée par le conseil d'administration de la Société le 29 juin 2017. Son siège social est situé au 130 McLevin Avenue, unité 7, Toronto (Ontario), M1B 3R6.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

Les états financiers de la Société ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). Les paragraphes qui suivent présentent les principales méthodes comptables qui ont servi à dresser les états financiers de la Société.

2.1 Mode de présentation

Les états financiers ont été préparés selon la base du coût historique, sauf en ce qui concerne certains instruments financiers dérivés qui ont été évalués à la juste valeur. Les états financiers sont présentés en dollars canadiens et tous les montants sont arrondis au dollar le plus proche, à moins d'indication contraire.

2.2 Classement comme courant et non courant

La Société présente ses actifs et passifs dans les états de la situation financière selon leur classement comme courants ou non courants. Les actifs courants sont ceux :

- que l'on s'attend à réaliser ou qui sont vendus ou consommés pendant le cycle d'exploitation normal;
- qui sont détenus essentiellement à des fins de transaction;
- que l'on s'attend à réaliser dans les 12 mois suivant la date de clôture; ou
- qui se composent de trésorerie ou d'équivalents de trésorerie, sauf s'ils ne peuvent être échangés ou utilisés pour régler un passif pendant au moins 12 mois après la période de présentation de l'information financière.

Tous les autres actifs sont classés comme non courants.

Les passifs courants sont ceux :

- que l'on s'attend à régler pendant le cycle d'exploitation normal;
- qui sont détenus essentiellement à des fins de transaction;
- que l'on s'attend à régler dans les 12 mois suivant la date de clôture; ou
- pour lesquels l'entité ne dispose pas d'un droit inconditionnel de différer le règlement pour au moins 12 mois après la date de clôture.

Tous les autres passifs sont classés comme non courants.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont classés comme actifs et passifs non courants.

2.3 Évaluation de la juste valeur

La Société évalue les instruments financiers, comme les dérivés, à la juste valeur à chaque date de clôture. Les informations à fournir sur la juste valeur pour les instruments financiers et les actifs non financiers évalués à la juste valeur ou pour lesquels la juste valeur est présentée sont résumées dans les notes suivantes :

- Informations sur les méthodes comptables — note 2
- Informations sur les méthodes d'évaluation et les principales estimations et hypothèses — note 3
- Instruments financiers (y compris ceux comptabilisés au coût amorti) — note 15

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

La juste valeur est le prix qui serait reçu pour la vente d'un actif ou payé pour le transfert d'un passif lors d'une transaction normale entre des intervenants du marché à la date d'évaluation. L'évaluation d'une juste valeur suppose que la transaction pour la vente de l'actif ou le transfert du passif a lieu :

- soit sur le marché principal pour l'actif ou le passif; ou
- soit, en l'absence de marché principal, sur le marché le plus avantageux pour l'actif ou le passif.

La juste valeur d'un actif ou d'un passif est évaluée à l'aide des hypothèses que les intervenants du marché utiliseraient pour fixer le prix de l'actif ou du passif, en supposant que les intervenants du marché agissent dans leur meilleur intérêt économique.

L'évaluation de la juste valeur d'un actif non financier tient compte de la capacité d'un intervenant du marché de générer des avantages économiques en faisant une utilisation optimale de l'actif ou en le vendant à un autre intervenant du marché qui en ferait une utilisation optimale.

La Société utilise des techniques d'évaluation appropriées aux circonstances et pour lesquelles les données sont disponibles en quantité suffisante pour évaluer la juste valeur, en maximisant l'utilisation des données d'entrée observables pertinentes et minimisant celle des données d'entrée non observables.

Tous les actifs et les passifs dont la juste valeur est évaluée ou présentée dans les états financiers consolidés sont classés dans la hiérarchie des justes valeurs. Cette hiérarchie est décrite ci-dessous et est fondée sur la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante pour la juste valeur prise dans son ensemble :

Niveau 1 — cours du marché (non ajustés) sur des marchés actifs pour des actifs ou passifs identiques;

Niveau 2 — techniques d'évaluation pour lesquelles la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante pour la juste valeur est observable, directement ou indirectement;

Niveau 3 — techniques d'évaluation pour lesquelles la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante pour la juste valeur n'est pas observable.

Pour les actifs et les passifs qui sont comptabilisés dans les états financiers à la juste valeur sur une base récurrente, la Société doit déterminer si des transferts entre les niveaux de la hiérarchie ont eu lieu en réévaluant son classement (selon la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante pour la juste valeur prise dans son ensemble) à la fin de chaque période.

2.4 Comptabilisation des produits des activités ordinaires

La Société est le fabricant d'une partie importante des produits de l'entreprise entièrement détenue de distribution de gros de l'actionnaire, ainsi que produits de marque de distribution vendus à des clients qui y apposent leur marque. La Société comptabilise les produits des activités ordinaires à la vente de produits lorsque le processus de fabrication est terminé et que les produits finis ont été expédiés directement de la chaîne de production à l'entreprise de distribution ou au client à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, déduction faite des montants estimatifs des retours et des incitatifs de vente offerts aux clients, en excluant les taxes et les droits. Les produits des activités ordinaires sont comptabilisés dans la mesure où il est probable que la Société tire des avantages économiques et que les produits peuvent être évalués de manière fiable, sans égard au moment du paiement. La valeur des incitatifs de vente offerts aux clients est estimée selon les tendances historiques et est portée en réduction des produits des activités ordinaires au moment de la vente. Les incitatifs de vente comprennent les rabais et promotions à l'intention des clients de la Société. Les rabais sont fondés sur l'atteinte de volumes définis ou de la croissance des volumes et autres activités de promotion convenues. Dans les périodes suivantes, la Société fait le suivi du respect par les clients de leurs obligations prévues par les programmes d'incitatifs de vente et apporte des ajustements aux produits des activités ordinaires et aux incitatifs de vente, au besoin.

Une provision pour retours de produits et modalités de vente est comptabilisée au moment de la vente du produit et portée en réduction des produits des activités ordinaires.

2.5 Monnaies étrangères

Les états financiers de la Société sont présentés en dollars canadiens. La monnaie fonctionnelle de la Société est le dollar canadien.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

Transactions et soldes

Les transactions en monnaies étrangères sont initialement comptabilisées par la Société aux taux de change au comptant de leur monnaie fonctionnelle respective à la date à laquelle la transaction répond pour la première fois aux conditions de comptabilisation.

- Les actifs et les passifs monétaires libellés en monnaies étrangères sont reconvertis au taux de change au comptant de la monnaie fonctionnelle en vigueur à la date de clôture.
- Les éléments non monétaires en monnaies étrangères qui sont évalués au coût historique doivent être convertis au taux de change à la date de la transaction.
- Les produits et les charges sont convertis au taux de change moyen de la période.

Les écarts de change résultant du règlement ou de la conversion d'éléments monétaires sont comptabilisés en résultat net.

2.6 Impôt

Impôt exigible

Les actifs et les passifs d'impôt exigible pour la période considérée sont évalués au montant qui devrait être reçu des autorités fiscales ou payé à celles-ci. Les taux d'imposition et la législation fiscale utilisés pour calculer le montant sont ceux qui sont adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture dans les pays où la Société exerce ses activités et génère un résultat imposable.

L'impôt sur le résultat exigible lié aux éléments comptabilisés directement dans les capitaux propres est comptabilisé dans les capitaux propres plutôt que dans les états du résultat et du résultat global. La direction passe périodiquement en revue les positions prises dans les déclarations fiscales relativement aux situations pour lesquelles les réglementations fiscales applicables sont soumises à l'interprétation, et constitue des provisions, le cas échéant.

Impôt différé

L'impôt différé est calculé selon la méthode de report d'après les différences temporaires entre la base fiscale des actifs et des passifs et leur valeur comptable aux fins de l'information financière à la date de clôture.

Des actifs d'impôt différé sont comptabilisés au titre du report en avant de pertes fiscales inutilisées et de différences temporaires déductibles dans la mesure où il est probable que la Société disposera de bénéfices imposables auxquels les imputer. À chaque période, les actifs d'impôt différé qui n'ont pas été comptabilisés jusque-là sont réévalués dans le but de déterminer s'il est devenu probable qu'un bénéfice imposable futur permettra de recouvrer l'actif d'impôt différé.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont évalués aux taux d'imposition qui devraient être appliqués durant l'exercice pendant lequel l'actif est réalisé ou le passif est réglé, d'après les taux d'imposition (et les lois fiscales) qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

Les impôts exigibles et les impôts différés liés à des éléments comptabilisés directement dans les autres éléments du résultat global ou dans les capitaux propres sont aussi comptabilisés directement dans les autres éléments du résultat global ou dans les capitaux propres, respectivement.

Taxe de vente

Les produits des activités ordinaires, les charges et les actifs sont comptabilisés déduction faite de la taxe de vente sauf :

- si la taxe de vente sur l'achat d'un actif ou de services n'est pas recouvrable auprès de l'administration fiscale, auquel cas la taxe de vente est comptabilisée dans le coût d'acquisition de l'actif ou comme une partie d'un élément de charge, selon le cas;
- si le montant présenté des créances clients et des dettes fournisseurs comprend la taxe de vente. Le montant net de la taxe de vente à recouvrer de l'administration fiscale, ou à payer à celle-ci, est comptabilisé aux états de la situation financière dans les débiteurs ou les créditeurs.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

2.7 Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont présentées au coût diminué du cumul des amortissements et, le cas échéant, du montant net du cumul des pertes de valeur. Les coûts de réparation et d'entretien sont comptabilisés en résultat net lorsqu'ils sont engagés.

L'amortissement est calculé selon le mode linéaire, en tenant compte des valeurs résiduelles, sur la durée d'utilité estimée des actifs, comme suit :

Machinerie et outillage	10 ans
Améliorations locatives	4 ans
Matériel informatique et logiciels	3 ans

Lorsque des pièces d'une immobilisation corporelle ont des durées d'utilité différentes, elles sont comptabilisées comme des composantes séparées de l'immobilisation corporelle. Tout profit ou toute perte découlant de la décomptabilisation de l'actif (soit la différence entre le produit net tiré de la sortie et la valeur comptable de l'actif) est inclus dans les états du résultat et du résultat global au moment de la décomptabilisation de l'actif.

Les valeurs résiduelles, les durées d'utilité et les méthodes d'amortissement des immobilisations corporelles sont passées en revue chaque année et ajustées de manière prospective, au besoin.

2.8 Instruments financiers — comptabilisation initiale et évaluation ultérieure

Un instrument financier désigne tout contrat qui donne lieu à un actif financier pour une entité et à un passif financier ou à un instrument de capitaux propres pour une autre entité.

Comptabilisation initiale et évaluation

À la comptabilisation initiale, les actifs financiers sont classés comme des actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net, des prêts et créances, des placements détenus jusqu'à leur échéance, des actifs financiers disponibles à la vente ou des dérivés désignés comme des instruments de couverture dans le cadre d'une couverture efficace, selon le cas. La Société détermine le classement de ses actifs financiers lors de leur comptabilisation initiale.

À la comptabilisation initiale, les passifs financiers sont classés comme des passifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net, d'autres passifs ou des dérivés désignés comme instruments de couverture dans une couverture efficace, selon le cas. Tous les passifs financiers sont initialement comptabilisés à la juste valeur, déduction faite des coûts de transaction directement attribuables dans le cas des prêts et créances et des autres passifs.

Tous les actifs et passifs financiers sont initialement comptabilisés à la juste valeur majorée; de plus, dans le cas d'un actif qui n'est pas à la juste valeur par le biais du résultat net, les coûts de transaction imputables à l'acquisition de l'actif financier sont inscrits à l'actif en augmentation de la valeur comptable de l'instrument et amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

La Société a établi les classements suivants :

Trésorerie	Juste valeur par le biais du résultat net
Débiteurs	Prêts et créances
Montant à recevoir d'un affilié	Prêts et créances
Créditeurs et charges à payer	Autres passifs
Montant à payer à l'actionnaire	Autres passifs
Emprunt bancaire	Autres passifs
Actions rachetables	Autres passifs
Actifs (passifs) dérivés	Détenus à des fins de transaction

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

Évaluation ultérieure

L'évaluation ultérieure de l'actif financier dépend de son classement, comme suit :

Actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net

Les actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net comprennent les actifs financiers détenus à des fins de transaction et les actifs financiers désignés dès la comptabilisation initiale, à la juste valeur par le biais du résultat net. Les actifs financiers sont classés comme détenus à des fins de transaction s'ils ont été acquis dans le but de les vendre ou de les racheter à court terme. Cette catégorie comprend les instruments financiers dérivés conclus par la Société qui ne sont pas désignés comme instruments de couverture dans une relation de couverture, comme définie dans l'IAS 39, *Instruments financiers*.

Prêts et créances

Les prêts et créances sont des actifs financiers non dérivés à paiements déterminés ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Après l'évaluation initiale, ces actifs financiers sont ultérieurement évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite de toute perte de valeur, le cas échéant. Le coût amorti est calculé en tenant compte des primes ou des escomptes à l'acquisition et des honoraires ou des frais qui sont une partie intégrante de la méthode du taux d'intérêt effectif. L'amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif est inclus dans les états du résultat et du résultat global. Les pertes découlant de la dépréciation sont comptabilisées dans les états du résultat et du résultat global, dans les coûts de financement pour les prêts et dans le coût des biens vendus ou dans les autres charges d'exploitation pour les créances.

Dépréciation des actifs financiers comptabilisés au coût amorti

Les actifs financiers, autres que ceux comptabilisés à la juste valeur par le biais du résultat net, font l'objet d'une évaluation afin de détecter tout indice de dépréciation à la fin de chaque période de présentation de l'information financière. Les actifs financiers sont dépréciés s'il existe une indication objective qu'un ou plusieurs événements intervenus après la comptabilisation initiale des actifs financiers ont eu une incidence sur les flux de trésorerie futurs estimés du placement.

La valeur comptable est réduite du montant de la perte de valeur directement pour tous les actifs financiers sauf les débiteurs, dont la valeur comptable est réduite au moyen d'un compte de correction de valeur.

Quand une créance est considérée comme irrécouvrable, elle est radiée et imputée au compte de correction de valeur. Les recouvrements ultérieurs de montants précédemment radiés sont portés en réduction du compte de correction de valeur. Les variations de la valeur comptable du compte de correction de valeur sont comptabilisées dans les états du résultat et du résultat global.

Pour les actifs financiers évalués au coût amorti, si le montant de la perte de valeur diminue au cours d'une période ultérieure, et si cette diminution peut être objectivement liée à un événement survenant après la comptabilisation de la perte de valeur, la perte de valeur comptabilisée précédemment est reprise en résultat net dans la mesure où la valeur comptable de l'actif financier à la date de reprise de la perte de valeur n'est pas supérieure au coût amorti qui aurait été obtenu si la perte de valeur n'avait pas été comptabilisée.

Autres passifs

Après la comptabilisation initiale, les prêts et emprunts portant intérêt sont évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Les profits et pertes sont comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Le coût amorti est calculé en tenant compte des primes ou des escomptes à l'acquisition et des honoraires ou des frais qui sont une partie intégrante de la méthode du taux d'intérêt effectif. Le taux d'intérêt effectif est le taux qui actualise précisément les décaissements futurs de trésorerie estimatifs sur la durée de vie prévue du passif financier. L'amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif est inclus dans les états du résultat et du résultat global.

Décomptabilisation

Un passif financier est décomptabilisé lorsque l'obligation liée au passif est acquittée ou annulée ou a expiré. Lorsqu'un passif financier existant est remplacé par un autre passif financier du même prêteur dont les termes sont substantiellement différents, ou si les termes d'un passif existant ont été modifiés de façon substantielle, l'échange ou la modification est traité comme une décomptabilisation du passif initial et la comptabilisation d'un nouveau passif. La différence entre leur valeur comptable respective est comptabilisée dans les états du résultat et du résultat global.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

2.9 Stocks

Les stocks sont composés des produits emballés qui sont revendus aux clients de la Société. Ils sont évalués au moindre du coût et de la valeur nette de réalisation.

Les coûts engagés pour amener chaque produit à son endroit actuel et dans l'état où il s'y trouve se détaillent comme suit :

Matières premières :

- Coût d'acquisition, selon la méthode du premier entré, premier sorti.

Produits finis et travaux en cours :

- Coûts de matériel et de main-d'œuvre directs et une proportion des frais généraux fixes de production compte tenu de la capacité de production normale.

La valeur de réalisation nette correspond au prix de vente estimatif dans le cours normal des affaires moins les coûts estimés pour l'achèvement et les frais de vente estimatifs.

2.10 Dépréciation d'actifs non financiers

Les informations à fournir sur la dépréciation des actifs non financiers sont résumées dans les notes suivantes :

- Informations à fournir sur les méthodes comptables — note 2
- Informations à fournir sur les hypothèses importantes — note 3
- Immobilisations corporelles — note 8

La Société évalue, chaque date de clôture, s'il existe des indications qu'un actif a pu se déprécier. Si c'est le cas, ou si le test de dépréciation annuel d'un actif est requis, la Société estime la valeur recouvrable de l'actif ou de l'unité génératrice de trésorerie (« UGT »). La valeur recouvrable d'un actif correspond au plus élevé de la juste valeur d'un actif ou d'une UGT, diminuée des coûts de sortie, et de sa valeur d'utilité. Elle est déterminée pour un actif isolé à moins que l'actif ne génère pas d'entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs. Lorsque la valeur comptable d'un actif ou d'une UGT excède sa valeur recouvrable, l'actif est jugé avoir subi une perte de valeur et la valeur comptable de l'actif est ramenée à sa valeur recouvrable.

Pour déterminer la valeur d'utilité, il faut actualiser la valeur des flux de trésorerie futurs estimés selon un taux d'actualisation avant impôt qui tient compte de l'appréciation courante du marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif. Pour établir la juste valeur diminuée des coûts de sortie, les transactions récentes conclues sur le marché sont prises en compte. Si aucune transaction n'est relevée, un modèle d'évaluation approprié est utilisé.

Les pertes de valeur, le cas échéant, des activités poursuivies sont comptabilisées dans les états du résultat et du résultat global dans les catégories de charges correspondant à la fonction de l'actif déprécié.

2.11 Trésorerie

La trésorerie, détenue tant en monnaie canadienne qu'américaine, est composée de trésorerie et de placements en trésorerie dans des comptes d'épargne en banque à intérêts quotidiens et des comptes du marché monétaire évalués au montant du capital accumulé. Ces placements en trésorerie rapportent des intérêts à un taux nominal et peuvent servir à répondre aux besoins quotidiens des activités d'exploitation. La trésorerie figurant dans les états de la situation financière est composée de soldes de trésorerie qui sont assujettis à un risque négligeable de fluctuations de valeur.

2.12 Provisions

Généralités

Lorsque la Société a une obligation actuelle juridique ou implicite découlant d'un événement passé, des provisions sont comptabilisées s'il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera requise pour éteindre l'obligation et si le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable.

2. SOMMAIRE DES PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES (suite)

Si l'incidence de la valeur temps de l'argent est importante, les provisions sont actualisées à l'aide d'un taux avant impôt actuel qui reflète, le cas échéant, les risques propres au passif. Lorsque l'actualisation est utilisée, l'accroissement ultérieur de la provision résultant du passage du temps est comptabilisé comme une charge financière.

2.13 Contrats de location

Pour savoir si un accord est, ou contient, un contrat de location, il faut tenir compte de la substance de l'accord à la date de la conclusion du contrat de location. L'accord est, ou contient, un contrat de location si l'exécution de l'accord dépend de l'utilisation d'un ou de plusieurs actifs donnés, ou si l'accord confère un droit d'utiliser l'actif, même si ce droit n'est pas explicitement mentionné dans l'accord.

À la date de passation de l'accord, un contrat de location est classé soit comme contrat de location simple, soit comme contrat de location-financement. Les contrats de location aux termes desquels la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété est transférée à la Société sont considérés comme des contrats de location-financement.

Les contrats de location-financement sont capitalisés au début de la période de location au plus faible de la juste valeur de l'immobilisation louée à la date de passation de l'accord et de la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location. Les paiements au titre de la location sont répartis entre les charges financières et la réduction de l'obligation locative afin d'obtenir un taux d'intérêt constant sur le solde résiduel de l'obligation. Les charges financières sont comptabilisées dans les états du résultat et du résultat global comme charges financières.

Un actif loué est amorti sur la durée d'utilité de l'actif. Toutefois, s'il n'y a pas de certitude raisonnable que la Société deviendra propriétaire de l'actif à la fin du contrat de location, l'actif est amorti sur sa durée d'utilité estimée ou, si elle est plus courte, sur la durée du contrat de location.

La Société n'a aucun contrat de location-financement.

Sont considérés comme des contrats de location simple les contrats de location qui ne sont pas des contrats de location-financement. Les paiements au titre des contrats de location simple sont comptabilisés dans les états du résultat et du résultat global comme charges d'exploitation selon le mode linéaire sur la durée du contrat de location.

3. PRINCIPAUX JUGEMENTS, ESTIMATIONS ET HYPOTHÈSES COMPTABLES

La préparation des états financiers de la Société exige de la direction qu'elle fasse preuve de jugement, formule des estimations et pose des hypothèses qui influent sur les montants des produits, des charges, des actifs et des passifs présentés, et sur les informations connexes à fournir et la présentation des passifs éventuels. L'incertitude à l'égard de ces hypothèses et de ces estimations pourrait se traduire par la nécessité d'apporter un ajustement important à la valeur comptable de l'actif ou du passif touché au cours des périodes ultérieures.

Jugements

La Société a recensé les jugements suivants, à l'exception des estimations, que la direction a posés en appliquant les méthodes comptables de la Société, et qui ont une incidence très importante sur les montants comptabilisés dans les états financiers.

Estimations et hypothèses

Les principales hypothèses au sujet de l'avenir et des autres sources importantes d'incertitude relative aux estimations à la date de présentation de l'information financière qui risquent grandement d'entraîner un ajustement important de la valeur comptable des actifs et passifs d'ici le prochain exercice, sont décrites ci-dessous. La Société a fondé ses hypothèses et ses estimations sur des paramètres disponibles au moment de la préparation des états financiers. Toutefois, les circonstances existantes et les hypothèses concernant les événements futurs peuvent changer en raison de l'évolution des marchés ou de circonstances indépendantes de la volonté de la Société. Ces changements sont reflétés dans les hypothèses au moment où ils se produisent.

Durée d'utilité des immobilisations corporelles

La Société utilise d'importantes estimations afin d'établir la durée d'utilité estimative des immobilisations corporelles, et elle tient compte des tendances sectorielles comme les progrès technologiques, l'expérience passée, l'utilisation prévue et l'évaluation de la durée d'utilité des actifs.

3. PRINCIPAUX JUGEMENTS, ESTIMATIONS ET HYPOTHÈSES COMPTABLES (suite)

Les composants d'une immobilisation corporelle peuvent avoir différentes durées d'utilité. La Société établit des estimations lorsqu'elle détermine les modes d'amortissement, les taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs et, pour ce faire, elle doit tenir compte des tendances sectorielles et de facteurs propres à la Société. La Société réexamine ces décisions au moins une fois l'an ou lorsque les circonstances évoluent et si les nouvelles estimations diffèrent des anciennes, elle modifie en conséquence les modes d'amortissement, les taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs.

Évaluation des stocks

La direction estime la demande future des clients à l'égard des produits afin de constituer des provisions adéquates pour ses stocks. Lorsqu'elle fait ces estimations, la direction prend en compte la durée d'utilité des stocks de produits et la rentabilité des ventes récentes effectuées à partir des stocks. Les codes ou les dates de péremption sont très importants dans le calcul de la valeur de réalisation des stocks. La direction s'assure que des systèmes sont en place pour mettre en évidence et évaluer de façon appropriée les stocks dont la date de péremption approche. Un écart entre les pertes réelles sur les stocks et les estimations établies aurait une incidence sur les stocks, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Impôt

Le calcul de l'impôt sur le résultat exigible ou différé exige de la direction qu'elle fasse des estimations, pose des hypothèses et fasse preuve de jugement à l'égard des valeurs comptables des actifs et des passifs qui font l'objet d'estimations comptables inhérentes à leurs soldes, de l'interprétation des lois fiscales en vigueur dans divers pays, des prévisions quant aux résultats d'exploitation futurs et du moment de la reprise des différences temporaires ainsi que des audits possibles des déclarations de revenus par les autorités fiscales.

Des changements ou des écarts dans ces estimations ou ces hypothèses pourraient entraîner des variations des soldes d'impôt exigible ou différé dans les états de la situation financière et une charge ou un crédit à la charge d'impôt dans les états du résultat et du résultat global et peuvent donner lieu à des décaissements ou à des encaissements.

Toutes les déclarations d'impôt sur le revenu, d'impôt sur le capital et de taxes à la consommation peuvent faire l'objet d'une vérification fiscale et de nouvelles cotisations. Des modifications aux interprétations ou des jugements pourraient entraîner une révision de la charge future à payer par la Société au titre de ces impôts et de ces taxes. Il est cependant impossible de faire une estimation raisonnable du montant révisé.

4. TRÉSORERIE

La trésorerie est constituée de fonds en banque, en dollars canadiens et en dollars américains. Au 31 juillet 2016, la trésorerie s'élevait à 8 641 $ (1 687 $ en 2015; 1 660 $ en 2014).

5. CRÉDITEURS

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Comptes clients	**1 604**	3 407	347
Autres créditeurs	**—**	5	—
Provision pour créances douteuses	**—**	(83)	(177)
	1 604	**3 329**	**170**

La Société constitue une provision pour créances douteuses qui représente son estimation des montants non recouvrables selon des pertes précises estimées en fonction d'expositions particulières et d'une provision fondée sur l'expérience passée.

5. CRÉDITEURS (suite)

Le classement chronologique des créditeurs se présente comme suit :

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Comptes courants	**1 173**	1 936	33
En souffrance depuis 1 à 30 jours	**273**	1 138	112
En souffrance depuis 31 à 60 jours	**70**	235	—
En souffrance depuis plus de 60 jours	**88**	103	202
Provision pour créances douteuses	**—**	(83)	(177)
	1 604	**3 329**	**170**

6. CHARGES PAYÉES D'AVANCE ET AUTRES ACTIFS COURANTS

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Charges payées d'avance	**111**	65	63
Actif dérivé	**—**	221	8
	111	**286**	**71**

Au 31 juillet 2016, la Société comptait 12 contrats de change à effet de levier (34 en 2015; 14 en 2014) visant l'achat de dollars américains. À l'heure actuelle, ces contrats représentent un passif, se reporter à la note 9 pour plus de détails. Aux termes de ces contrats, la Société devra acheter soit 100 000 $ US ou 300 000 $ US si le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain monte au-dessus ou descend en deçà du prix d'exercice au plus tard à la date d'échéance. Le prix d'exercice de ces contrats se situe entre 1,2685 $ et 1,2825 $ (1,2025 $ et 1,2285 $ en 2015; 1,08 $ et 1,098 $ en 2014) et leurs dates d'échéance s'échelonnent du 7 décembre 2016 au 22 février 2017 (6 août 2015 au 30 mars 2016 en 2015; 11 août 2014 au 29 décembre 2014 en 2014).

7. STOCKS

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Matières premières et emballage	**5 859**	7 678	6 615
Produits finis emballés	**166**	65	119
Provision pour stocks	**(148)**	(144)	(124)
	5 877	**7 599**	**6 610**
Stocks passés en charges au cours de l'exercice	**19 293**	**20 706**	**22 118**

La provision pour stocks est estimée par la direction selon l'historique des ventes, le classement chronologique des stocks et leur échéance, les informations sur les points de vente et les ventes futures prévues et est comprise dans le coût des ventes. Les modifications ultérieures apportées à la provision sont comptabilisées dans le coût des ventes dans les états du résultat et du résultat global.

8. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

	Machinerie et outillage $	Améliorations locatives $	Matériel informatique et logiciels $	Total $
Coût				
Au 1er août 2013	864	643	—	1 507
Ajouts	120	—	188	308
Au 31 juillet 2014	984	643	188	1 815
Ajouts	81	—	60	141
Au 31 juillet 2015	1 065	643	248	1 956
Ajouts	68	65	—	133
Au 31 juillet 2016	**1 133**	**708**	**248**	**2 089**
Amortissement cumulé				
Au 1er août 2013	(328)	(463)	—	(791)
Amortissement pour l'exercice	(94)	(51)	(19)	(164)
Au 31 juillet 2014	(422)	(515)	(19)	(955)
Amortissement pour l'exercice	(104)	(51)	(78)	(234)
Au 31 juillet 2015	(526)	(566)	(97)	(1 189)
Amortissement pour l'exercice	(110)	(56)	(83)	(248)
Au 31 juillet 2016	**(636)**	**(622)**	**(180)**	**(1 438)**
Valeur comptable nette				
Au 31 juillet 2016	**497**	**87**	**68**	**652**
Au 31 juillet 2015	539	77	151	767
Au 31 juillet 2014	562	129	169	860

Aucune immobilisation corporelle faisant l'objet d'un contrat de location-financement n'est comprise dans les montants susmentionnés.

9. CRÉDITEURS ET CHARGES À PAYER

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Comptes fournisseurs et charges à payer	**905**	1 968	3 106
À payer au gouvernement	**155**	306	593
Salaires, commissions et primes	**40**	42	62
Passif dérivé	**7**	—	—
Autres	**13**	63	6
	1 120	**2 379**	**3 767**

10. TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

Transactions entre parties liées

Les ventes à l'entreprise de distribution de gros affiliée se font selon des modalités normales aux termes desquelles la Société est payée dans les 30 jours (45 à 60 jours en 2015; 45 à 60 jours en 2014). Les ventes de produits aux sociétés liées en 2016 se sont chiffrées à 17 979 $ (17 857 $ en 2015; 27 502 $ en 2014). En 2014, les ventes comprenaient aussi des ventes à une autre société liée de vente et de marketing selon des modalités normales. Cette société de ventes et de commercialisation était contrôlée par l'actionnaire de la Société au cours de 2014 et a été liquidée avant le 31 juillet 2014.

L'entreprise de distribution de gros affiliée a versé un montant de 21 $ à titre de dépôt d'un mois sur un loyer (21 $ en 2015; 21 $ en 2014) ainsi que des primes d'assurances de 32 $ (28 $ en 2015; 37 $ en 2014).

Avance de l'actionnaire

Aux 31 juillet	**2016 $**	**2015 $**	**2014 $**
Montant à payer à l'actionnaire[i)]	**832**	1 057	1 243
	832	**1 057**	**1 243**

i) Le montant à payer à l'actionnaire est remboursable à vue, n'est pas garanti et porte intérêt au taux annuel de 12 %.

Montant à recevoir d'une partie liée

Aux 31 juillet	**2016 $**	**2015 $**	**2014 $**
Montant à recevoir d'une partie liée	**952**	2 209	6 104
	952	**2 209**	**6 104**

Rémunération des principaux dirigeants de la Société

Les principaux membres de la direction sont les personnes qui détiennent l'autorité et à qui incombe la responsabilité de planifier, diriger et contrôler les activités de la Société, directement ou indirectement, y compris les administrateurs externes de la Société. Les salaires des principaux administrateurs sont payés par l'affilié de la Société, Body Plus Nutritional Products Inc.

La rémunération des principaux membres de la direction, y compris les hauts dirigeants, de la Société se compose des charges suivantes :

Pour les exercices clos les 31 juillet	**2016 $**	**2015 $**	**2014 $**
Primes à la direction	**—**	—	300
Total de la rémunération	**—**	**—**	**300**

Les montants présentés dans le tableau ci-dessus correspondent aux montants passés en charges au cours de l'exercice à l'égard des principaux membres de la direction.

11. EMPRUNT BANCAIRE

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Crédit disponible sur la facilité renouvelable[i)]	—	—	3 750
Partie courante de l'emprunt	—	—	1 718
	—	**—**	**1 718**

i) En 2012, conjointement avec des membres du même groupe, nommément Body Plus Nutritional Inc. et Proventive Nutritional Therapies Inc., société entièrement détenue par l'actionnaire, à titre d'emprunteurs solidaires, la Société a conclu une convention de crédit qui a été modifiée en 2014. En garantie de cette facilité, la Société a fourni une convention de sûreté générale à même ses actifs, les membres du même groupe, soit Body Plus Nutritional Inc. et Proventive Nutritional Therapies Inc., ont fourni une garantie croisée, et l'actionnaire a fourni une garantie limitée d'un montant de 500 $. Les clauses restrictives bancaires relatives à la valeur nette combinée des sociétés ont été respectées. Cette facilité porte intérêt au taux préférentiel bancaire plus ¾ % par an. Le solde de l'emprunt a été remboursé en 2015.

12. IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

Les principaux éléments de la charge d'impôt se détaillent comme suit :

Pour les exercices clos les 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Charge d'impôt exigible	**1 471**	1 445	1 183
Charge (recouvrement) d'impôt différé	**(37)**	32	26
	1 434	**1 477**	**1 209**

Rapprochement du taux d'imposition effectif

La charge d'impôt sur le résultat diffère du montant qui serait calculé en appliquant les taux d'imposition fédéral et provinciaux combinés prévus par la loi en raison des éléments suivants :

Pour les exercices clos les 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Charge d'impôt sur le résultat au taux combiné prévu par la loi de 26,5 % (26,5 % en 2015; 26,5 % en 2014)	**1 231**	1 266	804
Charges non déductibles	**20**	5	3
Incidence des intérêts et des pénalités sur les ajustements volontaires aux informations à fournir	**109**	206	387
Autres	**74**	—	15
	1 434	**1 477**	**1 209**

Passifs d'impôt différé

Les passifs d'impôt différé résultent des écarts temporaires entre le traitement comptable et le traitement fiscal des immobilisations corporelles.

Les passifs d'impôt différé comprennent ce qui suit :

Aux 31 juillet	2016 $	2015 $	2014 $
Immobilisations corporelles	**28**	65	32
Total des passifs d'impôt différé	**28**	65	32

13. CAPITAL SOCIAL ET ACTIONS RACHETABLES

Dans la présente note, les montrant sont libellés en dollars canadiens entiers.

	Actions ordinaires		Actions rachetables	
Actions ordinaires émises et entièrement libérées	**N^bre**	**$**	**N^bre**	**$**
Au 1er août 2013	1 000	1 000	—	—
Au 31 juillet 2014	1 000	1 000	—	—
Converties en 2015	(1 000)	(1 000)	—	—
Émises en 2015	100	100	100 200	10 020 000
Au 31 juillet 2015	100	100	100 200	10 020 000
Au 31 juillet 2016	**100**	**100**	**100 200**	**10 020 000**

Le capital social autorisé se compose d'un :

i) nombre illimité d'actions ordinaires avec droit de vote;

ii) nombre illimité d'actions spéciales de catégorie A;

iii) nombre illimité d'actions spéciales de catégorie B avec droit de vote.

Le prix de rachat des actions spéciales de catégorie A est de 100 $ l'action (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix), et celles-ci peuvent être rachetées en tout temps au gré de la Société ou de l'actionnaire. Ces actions ne confèrent pas de droit de vote, mais donnent droit à des dividendes, lorsque le conseil d'administration en déclare, à raison de un pour cent du montant de rachat.

Le prix de rachat des actions spéciales de catégorie B est de 100 $ l'action (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix), et celles-ci peuvent être rachetées en tout temps au gré de la Société ou de l'actionnaire. Ces actions confèrent des droits de vote et donnent droit à des dividendes, lorsque le conseil d'administration en déclare, à raison de un pour cent du montant de rachat.

Le 27 juillet 2015, par suite d'une modification des statuts de la Société, l'actionnaire a échangé 1 000 actions ordinaires, soit la totalité des actions émises, contre 100 000 nouvelles actions spéciales de catégorie A à 100 $ l'action rachetables en tout temps au gré porteur en contrepartie de 10 000 000 $ (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix). Par suite de cette restructuration, 100 nouvelles actions ordinaires à 1 $ l'action et 200 nouvelles actions spéciales de catégorie B à 100 $ l'action ont été émises contre un montant en trésorerie.

Les actions spéciales rachetables à vue au gré du porteur sont classées à titre de passifs financiers dans les états de la situation financière.

14. INTÉRÊTS ET AUTRES COÛTS DE FINANCEMENT

Pour les exercices clos les 31 juillet	**2016 $**	**2015 $**	**2014 $**
Intérêts sur la dette et les emprunts	**—**	—	60
Intérêts sur l'emprunt de l'actionnaire	**135**	135	174
Autres	**2**	36	9
	137	**171**	**243**

15. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES

Instruments financiers

Les actifs et les passifs financiers de la Société ont été classés à la note 2.

15. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES (suite)

Évaluation de la juste valeur

La valeur comptable du compte en banque libellé en dollars américains s'élevait à 453 $ au 31 juillet 2016 (un découvert de 68 $ en 2015; 1 809 $ en 2014).

Les justes valeurs des actifs et des passifs financiers classés comme prêts et créances et autres passifs financiers se rapprochent de leur valeur comptable en raison de leur échéance à court terme et ont été classées dans le niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs.

Les justes valeurs des actifs et des passifs financiers qui sont des contrats de change ont été évaluées à l'aide de données de niveau 2 de la hiérarchie de la juste valeur. Ces dérivés sont évalués selon le modèle Black-Scholes, les données les plus importantes étant le prix d'exercice, le taux de change de fin d'exercice entre le dollar canadien et le dollar américain, la période d'échéance du contrat à terme et la volatilité des taux de change. Une augmentation ou une diminution de 5 % des taux de change à terme entre le dollar canadien et le dollar américain entraînerait une perte ou un profit d'environ 1 $ (11 $ en 2015; 1 $ en 2014).

Il n'y a eu aucun transfert entre les niveaux de la hiérarchie pour les exercices 2016, 2015 et 2014.

Objectifs et politiques en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers

La Société est exposée au risque de crédit, au risque de marché et au risque d'illiquidité. Les membres de la haute direction de la Société surveillent la gestion de ces risques. Les politiques de la Société en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers sont décrites ci-dessous.

Risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque qu'une contrepartie manque à ses obligations contractuelles et qu'il en résulte une perte pour la Société. La Société est exposée au risque de crédit lié à ses clients (principalement les créances clients) dans le cours normal des affaires. La société affiliée de la Société, Body Plus Nutritional Products Inc., compte pour 62 % des produits des activités ordinaires de la Société (59 % en 2015; 92 % en 2014) et est à jour dans ses paiements. La Société a adopté comme politique de ne faire affaire qu'avec des contreparties solvables. Pour atténuer ce risque, la Société effectue des évaluations de crédit à intervalles réguliers et souscrit de l'assurance-crédit pour des clients internationaux, selon le cas, comme moyen d'atténuer le risque de perte financière découlant d'un défaut de paiement.

Risque de marché

Risque de change

Le risque de change est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront en raison de la variation des taux de change. L'exposition de la Société au risque de fluctuations des taux de change est surtout liée aux transactions en dollars américains comme une partie des comptes fournisseurs, des créances clients et de la trésorerie.

La Société recourt aux contrats de change à terme pour gérer son exposition aux transactions en monnaie étrangère, comme il en est question à la note 6 ci-dessus.

Le tableau suivant montre la sensibilité à une fluctuation raisonnablement possible du taux de change du dollar américain, toutes les autres variables demeurant constantes, du résultat net avant impôts de la Société en raison des variations de la juste valeur des actifs et des passifs monétaires, y compris des contrats de change à terme non désignés.

Aux 31 juillet	Variation du taux de change du dollar américain %	Incidence sur le résultat avant impôt $
2016	**5**	**14**
2015	5	(55)
2014	5	56

15. INSTRUMENTS FINANCIERS ET ACTIVITÉS DE GESTION DES RISQUES (suite)

Risque lié aux prix des produits de base

La Société est exposée au risque de prix lié aux achats de certains produits de base utilisés comme des matières premières. La Société peut conclure des contrats à prix fixe avec des fournisseurs pour atténuer le risque lié aux prix des produits de base. La Société ne court pas de risque de concentration important à l'égard de ses matières premières.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront sous l'effet de variations des taux d'intérêt du marché. L'exposition de la Société au risque de variations des taux d'intérêt est minime.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne puisse pas respecter ses obligations financières associées aux passifs financiers. La Société est exposée à ce risque à l'égard principalement de ses créditeurs et charges à payer et des actions rachetables.

La Société gère son risque de liquidité par une surveillance continue de ses flux de trésorerie prévus et réels ainsi que par la gestion de sa structure de capital. La Société révise régulièrement ses sources de liquidités disponibles par rapport au calendrier de règlement des passifs pour gérer son risque de liquidité.

Gestion du capital

La Société considère que ses actions rachetables, le total de ses capitaux propres et le montant à payer à l'actionnaire, totalisant 14 214 $ (11 239 $ en 2015; 8 103 $ en 2014), composent le total de son capital. La Société n'est assujettie à aucune restriction ou exigence externe en ce qui a trait à son capital, qu'elle gère de façon à disposer d'un fonds de roulement suffisant pour répondre aux besoins de ses activités d'exploitation.

Depuis sa création, la Société n'a apporté aucun changement important à ses activités de gestion des risques.

16. ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

Engagements au titre de contrats de location simple

La Société a conclu un contrat de location visant des espaces de bureaux, de production et d'entreposage pour ses activités. Les paiements de location minimaux exigibles dans les années futures se présentent comme suit :

	$
2017	513
2018	530
2019	530
2020	221
	1 794

Éventualités générales

En outre, diverses poursuites réelles et potentielles dans le cours normal des activités sont actuellement engagées contre la Société. La direction est d'avis que ces poursuites réelles ou potentielles sont sans fondement et qu'il n'est pas possible de déterminer le montant du passif, le cas échéant, pouvant en découler. La direction estime que l'issue de ces poursuites réelles ou potentielles n'aura pas d'incidence importante sur la situation financière ou les résultats de la Société.

17. NORMES COMPTABLES FUTURES PUBLIÉES, MAIS NON ENCORE EN VIGUEUR

Les normes et interprétations qui ont été publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur, jusqu'à la date de publication des présents états financiers, sont présentées ci-dessous. La Société prévoit adopter ces normes lorsqu'elles entreront en vigueur.

17. NORMES COMPTABLES FUTURES PUBLIÉES, MAIS NON ENCORE EN VIGUEUR (suite)

IFRS 9 — Instruments financiers

En 2013, l'International Accounting Standards Board (« IASB ») a publié des modifications à l'IFRS 9, *Instruments financiers* (« IFRS 9 »), publiée en 2010, qui remplacera l'IAS 39. Le remplacement de l'IAS 39 est un projet en trois phases qui vise à améliorer et à simplifier la présentation des instruments financiers. L'IFRS 9 fournit des directives sur le classement et l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers, et introduit un nouveau modèle de comptabilité de couverture et des informations à fournir correspondantes sur les activités de gestion des risques. L'IFRS 9 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. L'IFRS 9 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 15 — Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 — *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* (« IFRS 15 »), qui remplace l'IAS 18 — *Produits*, l'IAS 11 — *Contrats de construction* et diverses interprétations afférentes aux produits. L'IFRS 15 établit un nouveau modèle de comptabilisation des produits fondé sur le contrôle selon lequel les produits des activités ordinaires sont comptabilisés selon un montant qui reflète le montant de contrepartie auquel l'entité s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens ou des services promis au client. L'IFRS 15 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 16 — Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16 — *Contrats de location*, qui remplace l'IAS 17 — *Contrats de location*, et ses directives d'interprétation connexes. Cette nouvelle norme oblige les preneurs à comptabiliser au bilan la plupart des contrats de location selon un modèle unique, éliminant ainsi la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Toutefois, la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée et la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement demeure. La date d'entrée en vigueur de la norme a été fixée aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019, l'application anticipée étant autorisée si l'IFRS 15 a aussi été appliquée.

La Société évalue actuellement l'incidence de ces nouvelles normes, interprétations et modifications sur ses états financiers.

18. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DE CLÔTURE

Dans la présente note, les montants sont libellés en dollars canadiens entiers.

Le 27 janvier 2017, la Société a modifié ses statuts afin de créer les actions suivantes et d'en autoriser l'émission :

i) Nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie N conférant droit de vote;

ii) Nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie N ne conférant pas de droit de vote avec chaque action rachetable au gré de la Société ou du porteur à 1 $ l'action. Le 29 janvier 2017, l'unique actionnaire de la Société a échangé ses 100 000 actions spéciales de catégorie A, 200 actions spéciales de catégorie B et 100 actions ordinaires contre 21 100 actions privilégiées de catégorie N et 36 247 547 actions ordinaires de catégorie N.

Par suite d'une série de transactions intervenues le 30 janvier 2017 entre la Société et l'unique actionnaire et les entités liées de celui-ci, la Société a acheté pour annulation 6 545 411 actions ordinaires de catégorie N en contrepartie de 6 545 411 $ en trésorerie, a émis des billets d'un montant en capital de 18 042 108 $ pour annuler 18 042 108 actions ordinaires de catégorie N, puis a converti des billets d'un montant en capital de 18 042 108 $ en 18 042 108 actions ordinaires de catégorie N à la demande de l'unique actionnaire et des entités liées de celui-ci. Ces transactions ont été exécutées pour des fins fiscales afin de faciliter la vente de la Société par l'unique actionnaire.

Le 31 janvier 2017, la Société a été acquise par Laboratoires Jamieson ltée aux termes d'une convention d'achat d'actions, dans sa version modifiée par un accord connexe et amendement. Par suite de l'acquisition, la Société a été libérée de ses obligations aux termes des facilités de crédit et garanties croisées connexes et est intervenue dans une nouvelle convention de crédit à titre de garant de l'emprunteur, nommément Laboratoires Jamieson ltée.

Sonoma Nutraceuticals Inc.
RAPPORT DE GESTION
Pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 31 juillet 2015 et 31 juillet 2014

Le présent rapport de gestion de Sonoma Nutraceuticals Inc. (la « Société » ou « Sonoma ») doit être lu avec les états financiers audités annuels et les notes y afférentes de la Société pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014.

Les états financiers audités annuels de la Société et les notes y afférentes pour les exercices clos les 31 juillet 2016, 2015 et 2014 ont été dressés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). Les présents états financiers audités incluent les comptes de la Société et sont présentés en dollars canadiens.

Aperçu

Sonoma est un fabricant renommé de produits de nutrition sportive et de suppléments et un prestataire de services de fabrication en sous-traitance. La Société exerce ses activités principalement à titre de fabricant original important de produits exclusifs pour le compte d'une société affiliée, Body Plus Nutritional Products Inc. (« Body Plus »), dont les produits comprennent notamment les thérapies nutritionnelles Progressive, les suppléments sportifs Precision et la marque Iron Vegan. Au cours des dernières années, la Société a également confectionné des produits de marque privée non concurrentiels destinés à d'autres entreprises dans le même segment de marché.

Le 31 janvier 2017, Sonoma et Body Plus, qui est membre du même groupe, ont été acquises par Laboratoires Jamieson ltée (« Jamieson »). Aux termes de la convention d'achat d'actions, Sonoma et Body Plus sont devenues des filiales en propriété exclusive de Jamieson.

Résumé des facteurs ayant une incidence sur notre performance

La performance et le succès futur de Sonoma dépendent de plusieurs facteurs qui offrent d'importantes occasions à la Société. Ces facteurs sont assujettis à plusieurs risques et défis inhérents, dont certains sont expliqués ci-dessous et à la rubrique « Risque et incertitudes » du présent rapport de gestion.

Risque lié aux clients

Le principal client de Sonoma, Body Plus, membre du même groupe que la Société, a représenté 62 % des produits des activités ordinaires de la Société (59 % pour l'exercice 2015 et 92 % pour l'exercice 2014). Le succès de Sonoma est largement tributaire de la réussite de Body Plus et de sa capacité à vendre ses produits sur ses réseaux de vente au détail grâce à la solidité des marques Progressive, Precision et Iron Vegan. Au cours des dernières années, la Société a diversifié sa production et a commencé à confectionner des produits de marque privée non concurrentiels destinés à d'autres entreprises dans le même segment de marché.

Approvisionnement et production

Sonoma dépend d'un approvisionnement stable et régulier de matières premières et d'autres intrants, notamment des ingrédients et des produits d'emballage. Il est possible d'obtenir la plupart des matières premières et des autres intrants auprès de nombreuses sources, mais certains des autres intrants et des matières premières ne sont disponibles que chez un nombre limité de fournisseurs qui les contrôlent.

Sonoma s'approvisionne en matières premières et autres intrants auprès de ses fournisseurs de façon régulière à des prix négociés. Comme il est d'usage dans le secteur de la nutrition sportive, Sonoma n'a pas de contrat à long terme avec ses fournisseurs, et conclut des contrats d'un an pour l'achat de matières premières et des autres intrants à prix fixe, ce qui lui donne le temps de réagir à la hausse des prix et d'en atténuer l'incidence sur les marges.

Bien que la direction estime que les ententes actuelles d'approvisionnement en matières premières et autres intrants sont adéquates pour couvrir la demande courante et la croissance prévue, rien ne garantit que les fournisseurs seront en mesure de satisfaire à la demande croissante de Sonoma; que Sonoma continuera

d'acquérir les matières premières et autres intrants auprès des fournisseurs actuels ou de tout autre fournisseur selon des modalités avantageuses; et que Sonoma ne pourrait pas reformuler ses produits de façon à éviter l'utilisation de ces matières premières et autres intrants ou qu'elle réussirait à répercuter la hausse des coûts sur sa clientèle. Une interruption de l'approvisionnement en matières premières et autres intrants ou une hausse importante de leurs coûts pourraient avoir une incidence négative considérable sur les activités de Sonoma, sa situation financière, sa trésorerie et ses résultats d'exploitation.

Réglementation

La formule, la fabrication, l'emballage, l'étiquetage, la manutention, la distribution, l'importation, l'exportation, l'obtention de permis, la vente et l'entreposage des produits de Sonoma sont assujettis à de nombreuses lois, à des réglementations gouvernementales, à des décisions administratives, à des jugements et à d'autres contraintes semblables. Ces lois, réglementations et autres contraintes peuvent exister aux trois paliers de gouvernement au Canada, soit fédéral, provincial ou municipal. Rien ne garantit que la Société se conforme à l'ensemble de ces lois, règlements ou autres contraintes. Le fait de ne pas se conformer à ces lois, règlements ou autres contraintes ou à de nouvelles lois, de nouveaux règlements ou de nouvelles contraintes pourrait entraîner l'imposition de pénalités ou des réclamations importantes et pourrait nuire aux activités de Sonoma. En outre, l'adoption de nouvelles lois, nouveaux règlements et autres contraintes ou modifications dans l'interprétation de ces exigences pourrait entraîner des coûts de conformité importants et se traduire par une perte de ventes importante.

Demandes des clients

De temps à autre, les clients de détail peuvent acheter plus de produits que ce qu'ils prévoient vendre aux consommateurs finaux au cours d'une période donnée. Ils peuvent accroître leurs stocks en prévision d'événements promotionnels, ce qui suppose généralement une baisse des prix pendant une période précise, ou d'autres incitatifs à la consommation. Si les stocks des clients ont augmenté au cours d'une période de présentation de l'information financière particulière par suite d'un événement promotionnel, les ventes de la période suivante peuvent subir des effets préjudiciables puisque les clients chercheront à ramener leurs stocks à des niveaux plus normaux. Cet effet peut être particulièrement prononcé lorsque l'événement promotionnel a lieu à l'ouverture ou à la clôture d'une période de présentation de l'information financière ou lorsque le calendrier de l'événement promotionnel diffère de celui de l'année précédente. Toutefois, la demande des clients pour les produits peut varier considérablement entre le moment où les stocks ou les ingrédients sont commandés et la date de vente. Si les clients cherchent à réduire leurs niveaux de stocks habituels ou modifient leurs pratiques concernant les achats qui excèdent le niveau de consommation des consommateurs, la gestion des stocks de Sonoma, son chiffre d'affaires net et ses résultats d'exploitation peuvent subir des effets défavorables au cours de la période considérée.

Coûts d'exploitation fixes importants

Les coûts fixes associés à la propriété et à l'exploitation des installations de fabrication et de distribution de la Société peuvent réduite les marges bénéficiaires lorsque les ventes et la production reculent. La rentabilité de Sonoma est tributaire, en partie, de la capacité de la Société de répartir les coûts fixes sur un nombre croissant de produits vendus et expédiés, et au besoin, de diminuer le taux de production, les marges bénéficiaires pouvant être touchées négativement. Par conséquent, une baisse de la demande ou la nécessité de réduire les stocks peuvent diminuer la capacité de Sonoma d'absorber les coûts fixes, ce qui peut avoir une incidence défavorable importante sur l'entreprise, ses résultats d'exploitation ou sa situation financière.

Capacités de fabrication, de stockage et de distribution

Sonoma dépend du fonctionnement ordonné des processus de fabrication, de stockage et de distribution de la Société, lequel est tributaire du respect des calendriers d'expédition et d'une gestion efficace des centres de fabrication, de stockage et de distribution, et de la planification d'une capacité suffisante. Bien que la direction estime que les processus de fabrication, de stockage et de distribution de la Société sont efficaces, et que la Société a des plans d'urgence adéquats, des interruptions des activités imprévues attribuables à un incendie, des conditions météorologiques rigoureuses, des sinistres naturels ou d'autres catastrophes, des interruptions de

courant ou des pannes électroniques, des défaillances de logiciels ou du matériel ou d'autres manquements des systèmes, des conflits de travail ou des problèmes d'expédition peuvent entraîner des retards dans la livraison des produits aux clients et à leurs partenaires du secteur de la vente au détail. En outre, même si la direction est d'avis que la capacité des centres de fabrication, de stockage et de distribution de la Société satisfait aux besoins actuels, cette dernière peut considérer avoir besoin de les agrandir dans l'avenir pour faciliter une croissance éventuelle. Le fait de ne pas accroître les capacités de fabrication, de stockage et de distribution en temps opportun pourrait nuire à la croissance et avoir une incidence négative sur l'entreprise.

Bien que la Société ait une assurance qui couvre les biens et les pertes d'exploitation, la direction ne peut garantir que cette couverture protégera adéquatement la Société contre les conséquences négatives qui peuvent découler de pannes importantes des systèmes de fabrication, de stockage et de distribution, comme la perte de clients à long terme, ou que les indemnisations seront versées en temps opportun. Des problèmes liés aux systèmes de fabrication, de stockage et de distribution de la Société pourraient avoir une incidence défavorable sur la capacité de Sonoma de répondre aux attentes des clients, de gérer les stocks, de conclure des ventes et d'atteindre ses objectifs de croissance.

Tendances de la consommation

Les habitudes de consommation, y compris les dépenses en produits fabriqués à l'intention des clients de Sonoma sont touchées, entre autres, par la conjoncture économique, le taux d'emploi, le prix des combustibles, l'accès au crédit à la consommation, la confiance des consommateurs et la perception des consommateurs à l'égard des conditions économiques. Un ralentissement économique au Canada ou ailleurs dans le monde pourrait diminuer la demande pour les produits destinés aux clients de Sonoma, ce qui aurait une incidence défavorable sur les produits des activités ordinaires de la Société. Des perspectives économiques incertaines pourraient avoir une incidence défavorable sur les habitudes de consommation des clients et sur l'achalandage, ce qui pourrait entraîner une baisse des produits des activités ordinaires. Un ralentissement économique mondial prolongé pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités de la Société, sa situation financière et sa performance.

Concurrence

Sonoma rivalise pour les ventes dans le segment de la nutrition sportive très fragmenté et à marge élevée du secteur de la santé et du bien-être. Les consommateurs finaux de ce créneau sont prêts à payer des prix supérieurs pour des produits et des formulations plus spécialisés, toutefois comme ces produits intéressent de plus en plus le grand public, les prix peuvent subir une pression accrue à mesure que de nouveaux concurrents entrent sur le marché. Les clients peuvent négocier des réductions de prix avec la Société afin d'offrir des prix de détail plus attrayants, ce qui peut réduire les marges. Le changement de comportement du consommateur qui se tourne de plus en plus vers les achats de produits de nutrition sportive sur des plateformes électroniques pourrait également accroître la concurrence sur les prix et restreindre la capacité de la Société d'augmenter les prix ou de maintenir les marges. L'incapacité de négocier efficacement des tarifs contractuels peut avoir une incidence défavorable sur les parts de marché, les produits des activités ordinaires et les perspectives de croissance de Sonoma.

Taux de change

L'exposition de la Société au risque de change est principalement attribuable aux opérations libellées en dollars américains, comme une partie des comptes fournisseurs et des comptes clients et la trésorerie. La fluctuation du taux de change entre le dollar américain et le dollar canadien peut avoir une incidence négative sur les activités et la situation financière de la Société lorsque les produits vendus contiennent des matériaux et des intrants achetés en dollars américains.

Mesures financières non conformes aux IFRS

Le présent rapport de gestion renvoie à certaines mesures non conformes aux IFRS. La direction utilise ces mesures financières non conformes aux IFRS afin de permettre la comparaison avec les périodes précédentes et d'établir des prévisions et des perspectives de croissance du résultat. La direction se sert également de ces

mesures pour évaluer la rentabilité des activités poursuivies et pour analyser la performance et les tendances de l'entreprise. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS, n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et ne sont donc probablement pas comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures visent plutôt à fournir des renseignements complémentaires aux mesures conformes aux IFRS et permettent de mieux comprendre les résultats opérationnels de la Société du point de vue de la direction. Par conséquent, elles ne devraient pas être considérées séparément ni comme un substitut des analyses de l'information financière de la Société présentée conformément aux IFRS. La Société utilise les mesures non conformes aux IFRS que sont le « BAIIA », le « BAIIA ajusté » et le « résultat net ajusté » afin de fournir des mesures supplémentaires sur sa performance, et ainsi, mettre en lumière les tendances de ses activités de base qui pourraient autrement être plus difficiles à cerner en se fiant uniquement aux mesures financières conformes aux IFRS. La direction de la Société utilise aussi le BAIIA pour faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, de préparer les budgets d'exploitation annuels et d'établir les composantes de la rémunération de la direction.

Le « BAIIA » représente le résultat net avant : i) la charge d'impôts sur le résultat, ii) les intérêts et autres coûts de financement, et iii) l'amortissement des immobilisations corporelles.

Le « BAIIA ajusté » est utilisé par la direction pour évaluer notre performance et nos flux de trésorerie et les comparer avec ceux d'autres sociétés de notre secteur en excluant l'incidence des intérêts, de l'impôt, de la dotation aux amortissements, des charges qui ne sont pas représentatives de la performance des activités sous-jacentes et d'autres charges ponctuelles, non récurrentes ou sans effet de trésorerie.

Le « résultat net ajusté » est utilisé par la direction pour évaluer la performance de la Société puisqu'il fournit des résultats opérationnels plus pertinents en excluant l'incidence des charges qui ne sont pas représentatives de la performance des activités sous-jacentes et d'autres charges ponctuelles ou non récurrentes. Le résultat net ajusté représente le résultat net consolidé ajusté en fonction de l'incidence du profit ou de la perte de change, déduction faite des impôts connexes.

Sommaire des principales informations financières

Le tableau ci-dessous présente les principales informations historiques et d'autres données sur la Société. Ces informations doivent être lues avec les états financiers audités de la Société.

Le rapprochement du résultat net et du BAIIA, du BAIIA ajusté et du résultat net ajusté figure dans les sections ci-dessous intitulées « Résultats opérationnels » pour chacune des périodes.

(en milliers de dollars) **Exercices clos les 31 juillet**	**2016**	**2015**	**2014**
Produits des activités ordinaires	**29 063**	**30 506**	**30 041**
Coût des biens vendus	23 253	24 192	25 013
Marge brute	5 810	6 314	5 028
Frais de vente et charges administratives	1 517	1 723	1 884
Résultat d'exploitation	**4 293**	**4 591**	**3 144**
Marge opérationnelle	**14,8 %**	**15,0 %**	**10,5 %**
(Profit) de change	(488)	(358)	(139)
Intérêts et autres coûts de financement	137	171	243
Résultat avant impôt sur le résultat	4 644	4 778	3 040
Charge d'impôts sur le résultat	1 434	1 477	1 209
Résultat net	**3 210**	**3 301**	**1 831**
BAIIA	**5 029**	**5 183**	**3 447**
BAIIA ajusté	**4 541**	**4 825**	**3 308**
Résultat net ajusté	**2 851**	**3 038**	**1 729**

Le tableau ci-dessous présente les principales données sur la situation financière pour les périodes mentionnées.

(en milliers de dollars) Aux 31 juillet	2016	2015	2014
Principales données sur la situation financière consolidée :			
Total de l'actif	17 837	15 877	15 475
Total des passifs non courants	28	65	32

Résultats opérationnels — Comparaison du T4 2016 et du T4 2015

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des résultats de la Société pour les trimestres clos les 31 juillet 2016 et 2015.

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Produits des activités ordinaires	**7 702**	**8 244**	**(542)**	**(6,6)%**
Coût des biens vendus	6 142	6 601	(459)	(7,0)%
Marge brute	1 560	1 643	(83)	(5,1)%
Frais de vente et charges administratives	415	467	(52)	(11,1)%
Résultat d'exploitation	**1 145**	**1 176**	**(31)**	**(2,6)%**
Marge opérationnelle	**14,9 %**	**14,3 %**	**—**	**0,6 %**
(Profit) de change	(122)	(90)	(32)	(35,6)%
Intérêts et autres coûts de financement	34	43	(9)	(20,9)%
Résultat avant impôt sur le résultat	1 233	1 223	10	0,8 %
Charge d'impôts sur le résultat	381	378	3	0,8 %
Résultat net	**852**	**845**	**7**	**0,8 %**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du BAIIA et du BAIIA ajusté pour les trimestres clos les 31 juillet 2016 et 2015.

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**852**	**845**	**7**	**0,8 %**
Ajouter :				
Charge d'impôts sur le résultat	381	378	3	0,8 %
Intérêts et autres coûts de financement	34	43	(9)	(20,9)%
Amortissement des immobilisations corporelles	62	59	3	5,1 %
				—
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**1 329**	**1 325**	**4**	**0,3 %**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
(Profit) de change	(122)	(90)	(32)	(35,6)%
BAIIA ajusté	**1 207**	**1 235**	**(28)**	**(2,3)%**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté pour les trimestres clos les 31 juillet 2016 et 2015.

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**852**	**845**	**7**	**0,8 %**
Ajustements au résultat net :				
(Profit) de change	(122)	(90)	(32)	(35,6)%
Impôts connexes	32	24	8	33,3 %
Résultat net ajusté	**762**	**779**	**(17)**	**(2,2)%**

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires ont diminué de 6,6 %, ou de 0,5 million $ passant de 8,2 millions $ pour le quatrième trimestre de 2015 à 7,7 millions $ pour le quatrième trimestre de 2016. La diminution est principalement attribuable au calendrier et au ralentissement des commandes des clients de 0,6 million $, compensée en partie par une hausse des ventes à Body Plus de 0,1 million $.

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation a reculé de 2,6 % pour atteindre 1,1 million $ pour le quatrième trimestre de 2016, en regard de 1,2 million $ pour le quatrième trimestre de 2015, et la marge opérationnelle a augmenté de 60 points de base, pour se fixer à 14,9 % pour le quatrième trimestre de 2016, en regard de 14,3 % pour le quatrième trimestre de 2015. L'augmentation de la marge opérationnelle s'explique par une baisse du coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires surtout attribuable à l'éventail de produits et à la baisse des charges administratives principalement liée à la charge de rémunération. Le coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires a reculé de 30 points de base et les frais de vente et charges administratives exprimées en pourcentage des produits des activités ordinaires ont reculé de 30 points de base au quatrième trimestre de 2016.

(Profit) de change

Le profit de change est demeuré relativement stable par rapport à la même période de l'exercice précédent, ayant légèrement augmenté, du fait surtout des fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement sont demeurés relativement stables par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Il n'y a eu aucune variation importante de l'encours d'un prêt contracté auprès de l'actionnaire.

Charge d'impôts sur le résultat

La charge d'impôts sur le résultat est restée relativement constante par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Les taux d'imposition prévus par la loi en 2016 et 2015 sont demeurés constants, à 26,5 %, et le taux d'imposition effectif, à 30,9 % pour les deux trimestres.

Amortissement des immobilisations corporelles

L'amortissement des immobilisations corporelles est resté relativement stable par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

BAIIA et BAIIA ajusté

Le BAIIA a augmenté de 0,3 % pour atteindre 1,3 million $ au quatrième trimestre de 2016, principalement en raison des facteurs susmentionnés.

Le BAIIA ajusté a diminué de 2,3 % pour se chiffrer à 1,2 million $ au quatrième trimestre de 2016, principalement en raison des facteurs susmentionnés.

Résultats opérationnels — Comparaison des exercices 2016 et 2015

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des résultats de la Société pour les exercices clos le 31 juillet 2016 et le 31 juillet 2015.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Produits des activités ordinaires	**29 063**	**30 506**	**(1 443)**	**(4,7)%**
Coût des biens vendus	23 253	24 192	(939)	(3,9)%
Marge brute	5 810	6 314	(504)	(8,0)%
Frais de vente et charges administratives	1 517	1 723	(206)	(12,0)%
Résultat d'exploitation	**4 293**	**4 591**	**(298)**	**(6,5)%**
Marge opérationnelle	**14,8 %**	**15,0 %**	**—**	**(0,2)%**
(Profit) de change	(488)	(358)	(130)	(36,3)%
Intérêts et autres coûts de financement	137	171	(34)	(19,9)%
Résultat avant impôt sur le résultat	4 644	4 778	(134)	(2,8)%
Charge d'impôts sur le résultat	1 434	1 477	(43)	(2,9)%
Résultat net	**3 210**	**3 301**	**(91)**	**(2,8)%**
BAIIA	**5 029**	**5 183**	**(154)**	**(3,0)%**
BAIIA ajusté	**4 541**	**4 825**	**(284)**	**(5,9)%**
Résultat net ajusté	**2 851**	**3 038**	**(187)**	**(6,2)%**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du BAIIA et du BAIIA ajusté pour les exercices clos les 31 juillet 2016 et 2015.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**3 210**	**3 301**	**(91)**	**(2,8)%**
Ajouter :				
Charge d'impôts sur le résultat	1 434	1 477	(43)	(2,9)%
Intérêts et autres coûts de financement	137	171	(34)	(19,9)%
Amortissement des immobilisations corporelles	248	234	14	6,0 %
Résultat avant intérêts, impôts et amortissements (BAIIA)	**5 029**	**5 183**	**(154)**	**(3,0)%**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
(Profit) de change	(488)	(358)	(130)	(36,3)%
BAIIA ajusté	**4 541**	**4 825**	**(284)**	**(5,9)%**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté pour les exercices clos les 31 juillet 2016 et 2015.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**3 210**	**3 301**	**(91)**	**(2,8)%**
Ajustements au résultat net :				
(Profit) de change	(488)	(358)	(130)	(36,3)%
Impôts connexes	129	95	34	35,8 %
Résultat net ajusté	**2 851**	**3 038**	**(187)**	**(6,2)%**

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires ont diminué de 4,7 %, ou de 1,4 million $, pour s'établir à 29,1 millions $ pour l'exercice 2016, en regard de 30,5 millions $ en 2015. La diminution est principalement attribuable au calendrier et au ralentissement des commandes des clients de 1,5 million $, compensée en partie par une hausse des ventes à Body Plus, qui est membre du même groupe, de 0,1 million $.

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation a reculé de 6,5 %, ou de 0,3 million $, pour atteindre 4,3 millions $ pour l'exercice 2016, en regard de 4,6 millions $ en 2015, et la marge opérationnelle a baissé de 20 points de base, pour se fixer à 14,8 % pour l'exercice 2016, en regard de 15,0 % en 2015. La baisse de la marge opérationnelle s'explique par une hausse du coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires surtout attribuable à l'éventail de produits et à la hausse du coût des intrants, en partie contrebalancées par une diminution des frais de vente et charges administratives principalement liée à la charge de rémunération. Le coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires a augmenté de 70 points de base et les frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires ont diminué de 40 points de base pour l'exercice 2016.

Profit de change

Le profit de change a augmenté de 36,3 %, ou de 0,1 million $, pour s'établir à 0,5 million $ pour l'exercice 2016, en regard de 0,4 million $ en 2015, du fait surtout des fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant a été réglé en trésorerie, en partie contrebalancées par la perte latente sur les contrats de change au cours de la période.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement ont diminué de 19,9 %, ou de 0,1 million $ pour l'exercice 2016, en regard de 0,2 million $ en 2015. Les intérêts se rapportent principalement à l'encours d'un prêt contracté auprès de l'actionnaire. Le solde du prêt s'établissait à 0,8 million $ au 31 juillet 2016, en regard de 1,1 million $ au 31 juillet 2015.

Charge d'impôts sur le résultat

La charge d'impôts sur le résultat est restée relativement constante par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, les taux d'imposition prévus par la loi s'étant établis à 26,5 % et le taux d'imposition effectif, à 30,9 % pour ces deux exercices.

Amortissement des immobilisations corporelles

D'un exercice à l'autre, la dotation aux amortissements est demeurée relativement stable, la variation étant attribuable à quelques ajouts à la machinerie et à l'équipement, et à des améliorations locatives au cours de l'exercice.

BAIIA et BAIIA ajusté

Pour l'exercice 2016, le BAIIA a diminué de 3,0 %, ou 0,2 million $, pour se chiffrer à 5,0 millions $ comparativement à 5,2 millions $ en 2015, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Pour l'exercice 2016, le BAIIA ajusté a diminué de 5,9 %, ou 0,3 million $, pour se chiffrer à 4,5 millions $ comparativement à 4,8 millions $ en 2015, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Résultats opérationnels — Comparaison des exercices 2015 et 2014

Le tableau ci-dessous présente un sommaire des résultats de la Société pour les exercices clos les 31 juillet 2015 et 2014.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2015	2014	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Produits des activités ordinaires	**30 506**	**30 041**	**465**	**1,5 %**
Coût des biens vendus	24 192	25 013	(821)	(3,3)%
Marge brute	6 314	5 028	1 286	25,6 %
Frais de vente et charges administratives	1 723	1 884	(161)	(8,5)%
Résultat d'exploitation	**4 591**	**3 144**	**1 447**	**46,0 %**
Marge opérationnelle	**15,0 %**	**10,5 %**	**—**	**4,5 %**
(Profit) de change	(358)	(139)	(219)	(157,6)%
Intérêts et autres coûts de financement	171	243	(72)	(29,6)%
Résultat avant impôt sur le résultat	4 778	3 040	1 738	57,2 %
Charge d'impôts sur le résultat	1 477	1 209	268	22,2 %
Résultat net	**3 301**	**1 831**	**1 470**	**80,3 %**
BAIIA	**5 183**	**3 447**	**1 736**	**50,4 %**
BAIIA ajusté	**4 825**	**3 308**	**1 517**	**45,9 %**
Résultat net ajusté	**3 038**	**1 729**	**1 309**	**75,7 %**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et du BAIIA et du BAIIA ajusté pour les exercices clos les 31 juillet 2015 et 2014.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2015	2014	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**3 301**	**1 831**	**1 470**	**80,3 %**
Ajouter :				
Charge d'impôts sur le résultat	1 477	1 209	268	22,2 %
Intérêts et autres coûts de financement	171	243	(72)	(29,6)%
Amortissement des immobilisations corporelles	234	164	70	42,7 %
Résultat avant intérêts impôts et amortissements (BAIIA)	**5 183**	**3 447**	**1 736**	**50,4 %**
Ajouter les ajustements au BAIIA :				
(Profit) de change	(358)	(139)	(219)	(157,6)%
BAIIA ajusté	**4 825**	**3 308**	**1 517**	**45,9 %**

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du résultat net et résultat net ajusté pour les exercices clos les 31 juillet 2015 et 2014.

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2015	2014	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Résultat net	**3 301**	**1 831**	**1 470**	**80,3 %**
Ajustements au résultat net :				
(Profit) de change	(358)	(139)	(219)	(157,6)%
Impôts connexes	95	37	58	156,8 %
Résultat net ajusté	**3 038**	**1 729**	**1 309**	**75,7 %**

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires avaient augmenté de 1,5 %, ou de 0,5 million $, pour s'élever à 30,5 millions $ au cours de l'exercice 2015, en regard de 30,0 millions $ en 2014. L'augmentation s'explique principalement par la hausse des ventes à des tiers de 10,1 millions $, compensée par une baisse correspondante des ventes à Body Plus de 9,6 millions $. Au cours de l'exercice 2014, une partie importante des ventes de Sonoma à un important client tiers avaient été expédiées et facturées par Body Plus. Au cours de l'exercice 2015, Sonoma avait procédé elle-même à l'expédition et avait facturé directement le client, ce qui a donné lieu à une baisse des ventes à Body Plus et à une hausse des ventes à des tiers.

Résultat d'exploitation et marge opérationnelle

Le résultat d'exploitation s'était accru de 46,0 %, ou de 1,5 million $, pour atteindre 4,6 millions $ pour l'exercice 2015, en regard de 3,1 millions $ en 2014 et la marge opérationnelle avait augmenté de 450 points de base, pour se fixer à 15,0 % pour l'exercice 2015, en regard de 10,5 % en 2014. L'augmentation de la marge opérationnelle était attribuable à une baisse du coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires, en raison de la baisse du prix du lactosérum au cours de l'exercice et de la baisse des frais de vente et des charges administratives principalement attribuable à la diminution de la charge de rémunération. Le coût des biens vendus exprimé en pourcentage des produits des activités ordinaires avait diminué de 400 points de base et les frais de vente et charges administratives exprimés en pourcentage des produits des activités ordinaires avaient diminué de 60 points de base pour l'exercice 2015.

Profit de change

Le profit de change avait augmenté de 157,6 %, ou de 0,2 million $, pour s'établir à 0,3 million $ pour l'exercice 2015, en regard de 0,1 million $ en 2014, du fait des fluctuations du taux de change du dollar américain par rapport au dollar canadien entre la date de la transaction et le moment où le montant avait été réglé en trésorerie ainsi que d'un profit latent sur les contrats de change au cours de la période.

Intérêts et autres coûts de financement

Les intérêts et autres coûts de financement avaient diminué de 29,6 %, ou de 0,1 million $, pour se fixer à 0,2 million $ pour l'exercice 2015, sous l'effet principalement de la baisse de l'encours du prêt de l'actionnaire et du remboursement en totalité de la facilité de crédit renouvelable de la Société en 2014.

Charge d'impôts sur le résultat

La charge d'impôts sur le résultat avait augmenté de 22,2 %, ou de 0,3 million $, pour s'établir à 1,5 million $ pour l'exercice 2015, en regard de 1,2 million $ en 2014. L'augmentation tenait essentiellement à la hausse de 1,7 million $ du résultat avant impôt sur le résultat. Les taux d'imposition prévus par la loi étaient restés constants à 26,5 % pour les deux exercices 2015 et 2014. Les taux d'imposition effectifs pour les exercices 2015 et 2014 étaient respectivement de 30,9 % et 39,8 %, du fait surtout de l'incidence des intérêts et des pénalités sur les ajustements volontaires aux informations à fournir de 0,2 million $ en 2015, contre 0,4 million $ pour l'exercice 2014.

Amortissement

La dotation aux amortissements a augmenté de 42,7 %, ou de 0,1 million $, pour atteindre 0,2 million $ pour l'exercice 2015, en raison d'ajouts à la machinerie et à l'équipement, du matériel informatique et des logiciels.

BAIIA et BAIIA ajusté

Pour l'exercice 2015, le BAIIA a augmenté de 50,4 %, ou de 1,7 million $, pour s'établir à 5,2 millions $, en regard de 3,5 millions $ en 2014, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Pour l'exercice 2015, le BAIIA ajusté a augmenté de 45,9 %, ou de 1,5 million $, pour s'établir à 4,8 millions $, en regard de 3,3 millions $ en 2014, surtout en raison des facteurs susmentionnés.

Situation de trésorerie et sources de financement

Aperçu

Sonoma affecte ses fonds principalement aux charges d'exploitation, aux fonds de roulement et aux fins générales de l'entreprise, aux dépenses en immobilisations et au remboursement de l'avance de l'actionnaire. La direction est d'avis que les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation suffiront pour régler les futures charges d'exploitation, les dépenses en immobilisations et le remboursement de l'avance de l'actionnaire. Toutefois, la capacité de Sonoma de financer les charges d'exploitation, les dépenses en immobilisations et le remboursement de l'avance de l'actionnaire dépendra de sa performance financière future, laquelle est influencée par des facteurs économiques et financiers généraux et par d'autres facteurs dont certains sont au-delà de son contrôle. Voir la rubrique « *Risque et incertitudes* ».

Pour l'exercice 2016, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation de 7,3 millions $ ont servi surtout au financement des dépenses en immobilisations de 0,1 million $ et au remboursement du montant à payer à l'actionnaire de 0,2 million $, laissant un solde de trésorerie de 8,6 millions $ au 31 juillet 2016. Pour l'exercice 2015, les flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation de 2,1 millions $ ont surtout servi au financement des dépenses en immobilisations de 0,1 million $, au remboursement d'emprunts bancaires de 1,7 million $ et au remboursement du montant à payer à l'actionnaire de 0,2 million $, laissant un solde de trésorerie de 1,7 million $ au 31 juillet 2015.

Analyse des flux de trésorerie — Comparaison du T4 2016 et du T4 2015

(en milliers de dollars) Pour les trimestres clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Trésorerie au début de la période	5 003	1 202	3 801	316,2 %
Flux de trésorerie liés aux :				
Activités d'exploitation	3 731	610	3 121	511,6 %
Activités d'investissement	(33)	(35)	2	5,7 %
Activités de financement	(60)	(90)	30	33,3 %
Trésorerie à la fin de la période	**8 641**	**1 687**	**6 954**	**412,2 %**

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation

Au quatrième trimestre de 2016, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie d'un montant total de 3,7 millions $, comparativement à 0,6 million $ pour le quatrième trimestre de 2015. La hausse des flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation s'explique essentiellement par le calendrier des recouvrements et la baisse des stocks attribuable au calendrier des commandes et des expéditions.

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement au quatrième trimestre de 2016 sont restés relativement constants par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Les dépenses liées aux

immobilisations corporelles sont principalement attribuables aux travaux d'entretien préventif prévus et pourraient fluctuer selon le calendrier et la disponibilité d'occasions d'investissement stratégiques dont l'objectif est d'améliorer l'efficience ou d'accroître la capacité.

Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Au quatrième trimestre de 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement sont restés relativement constants par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Les sorties de trésorerie sont principalement attribuables au remboursement d'une avance à l'actionnaire.

Analyse des flux de trésorerie — Comparaison des exercices 2016 et 2015

(en milliers de dollars) Exercices clos les 31 juillet	2016	2015	Variation en dollars	Variation en pourcentage
Trésorerie au début de la période	**1 687**	**1 660**	**27**	**1,6 %**
Flux de trésorerie liés aux :				
Activités d'exploitation	7 322	2 051	5 271	257,0 %
Activités d'investissement	(133)	(141)	8	5,7 %
Activités de financement	(235)	(1 883)	1 648	87,5 %
Trésorerie à la fin de la période	**8 641**	**1 687**	**6 954**	**412,2 %**

Flux de trésorerie générés par les activités d'exploitation

Pour l'exercice 2016, les activités d'exploitation ont généré des flux de trésorerie d'un montant total de 7,3 millions $, comparativement à 2,1 millions $ pour l'exercice 2015. L'augmentation des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation s'explique surtout par la trésorerie de 5,3 millions $ générée par la diminution du fonds de roulement. La trésorerie générée par le fonds de roulement comprend essentiellement l'incidence de la diminution des débiteurs découlant du calendrier des recouvrements et de la baisse des stocks attribuable au calendrier des commandes et des expéditions.

Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement pour l'exercice 2016 sont restés relativement constants par rapport à l'exercice précédent. Les dépenses liées aux immobilisations corporelles sont principalement attribuables aux travaux d'entretien préventif prévus et pourraient fluctuer selon le calendrier et la disponibilité d'occasions d'investissement stratégiques dont l'objectif est d'améliorer l'efficience ou d'accroître la capacité.

Flux de trésorerie affectés aux activités de financement

Pour l'exercice 2016, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont établis à 0,2 million $, en regard de 1,9 million $ pour l'exercice 2015. Les sorties de trésorerie sont principalement attribuables au remboursement de 1,7 million $ d'emprunts aux termes de la facilité de crédit renouvelable pour l'exercice 2015, alors que le montant du remboursement de l'avance à l'actionnaire est demeuré relativement inchangé d'un exercice à l'autre.

Obligations contractuelles

Les échéances importantes non actualisées des obligations et engagements contractuels de la Société au 31 juillet 2016 sont résumées dans le tableau qui suit :

(en milliers de dollars)	2017	2018 – 2021	Par la suite	Total
Contrats de location simple	513 $	1 281 $	— $	1 794 $
Fournisseurs et autres créditeurs	1 120	—	—	1 120
Total des obligations contractuelles	1 633 $	1 281 $	— $	2 914 $

Engagements au titre des contrats de location simple

La Société a conclu des contrats de location visant des bureaux, des surfaces de production et de stockage. Le total des montants minimaux à payer au titre de la location pour les prochaines années est de 1,8 million $.

Arrangement hors état de la situation financière

Sonoma n'est partie à aucun arrangement hors état de la situation financière qui ait une incidence actuelle ou ultérieure, ou est raisonnablement susceptible d'en avoir une, sur la situation financière, l'évolution des produits et des charges, les résultats d'exploitation, les liquidités, les dépenses d'investissement ou les sources de financement.

Transactions entre parties liées

Les ventes de la Société à Body Plus, qui est membre du même groupe, ont représenté 62 % des produits des activités ordinaires (59 % en 2015 et 92 % en 2014) et Body Plus respecte les modalités de paiement. Les ventes de Body Plus s'effectuent selon les modalités commerciales normales en vertu desquelles la Société est payée dans les 30 jours (de 45 à 60 jours en 2015 et de 45 à 60 jours en 2014). Les ventes de produits à Body Plus pour l'exercice 2016 ont atteint 18,0 millions $ (17,9 millions $ en 2015 et 27,5 millions $ en 2014). Pour l'exercice 2014, les produits comprenaient également des ventes à une autre société de ventes et de commercialisation selon des modalités normales. Cette société de ventes et de commercialisation était contrôlée par l'actionnaire de la Société au cours de 2014 et a été liquidée avant le 31 juillet 2014.

Avance de l'actionnaire

(en milliers de dollars) Aux 31 juillet	2016	2015	2014
Montant à payer à l'actionnaire[1)]	832	1 057	1 243
	832	1 057	1 243

1) Les sommes dues à l'actionnaire sont payables à vue, non garanties et portent intérêt annuellement à 12 %.

Montant à recevoir d'une partie liée

(en milliers de dollars) Aux 31 juillet	2016	2015	2014
Montant à recevoir d'une partie liée	952	2 209	6 104
	952	2 209	6 104

Garantie croisée sur emprunt bancaire

En 2012, conjointement avec les membres de son groupe, nommément Body Plus et Proventive Nutritional Therapies Inc., société détenue en propriété exclusive par l'actionnaire, à titre d'emprunteurs solidaires, la Société a conclu une convention de crédit qui a été modifiée en 2014. En garantie de cette facilité, la Société a

fourni une convention de sûreté générale à même ses actifs, les membres du même groupe, soit Body Plus et Proventive Nutritional Therapies Inc., ont fourni une garantie croisée, et l'actionnaire a fourni une garantie limitée d'un montant de 0,5 million $. Les clauses restrictives bancaires relatives à la valeur nette combinée des sociétés ont été respectées. Cette facilité porte intérêt au taux préférentiel bancaire plus ¾ % par an. Le solde de l'emprunt a été remboursé en 2015.

Capital social en circulation et actions spéciales rachetables

	Actions ordinaires		Actions rachetables	
Exprimés en dollars canadiens entiers	**N^bre**	**$**	**N^bre**	**$**
Actions ordinaires émises et libérées				
Au 1er août 2013	1 000	1 000	—	—
Au 31 juillet 2014	1 000	1 000	—	—
Converties en 2015	(1 000)	(1 000)	—	—
Émises en 2015	100	100	100 200	10 020 000
Au 31 juillet 2015	100	100	100 200	10 020 000
Au 31 juillet 2016	**100**	**100**	**100 200**	**10 020 000**

Le capital social autorisé se compose d'un :

i) nombre illimité d'actions ordinaires avec droit de vote;

ii) nombre illimité d'actions spéciales de catégorie A;

iii) nombre illimité d'actions spéciales de catégorie B.

Le prix de rachat des actions spéciales de catégorie A est de 100 $ l'action (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix) et celles-ci peuvent être rachetées en tout temps au gré de la Société ou de l'actionnaire. Ces actions ne confèrent pas de droit de vote, mais donnent droit à des dividendes, lorsque le conseil d'administration en déclare, à raison de un pour cent du montant de rachat.

Le prix de rachat des actions spéciales de catégorie B est de 100 $ l'action (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix) et celles-ci peuvent être rachetées en tout temps au gré de la Société ou de l'actionnaire. Ces actions confèrent des droits de vote et donnent droit à des dividendes, lorsque le conseil d'administration en déclare, à raison de un pour cent du montant de rachat.

Le 27 juillet 2015, par suite d'une modification apportée aux statuts de la Société, l'actionnaire a échangé 1 000 actions ordinaires, soit la totalité des actions émises, contre 100 000 nouvelles actions spéciales rachetables de catégorie A à 100 $ par action, qui sont rachetables à tout moment au gré du porteur pour un montant de 10,0 millions $ (sous réserve d'une clause d'ajustement du prix). Après cette restructuration, 100 nouvelles actions ordinaires à 1 $ par action et 200 nouvelles actions spéciales de catégorie B à 100 $ par action ont été émises en contrepartie de trésorerie.

Les actions spéciales rachetables, qui sont rachetables à vue au gré du porteur, sont classées comme des passifs financiers dans les états de la situation financière.

Vente de la Société

Le 27 janvier 2017, la Société a modifié ses statuts afin de créer les actions suivantes et d'en autoriser l'émission :

i) nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie N conférant droit de vote;

ii) nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie N ne conférant pas de droit de vote avec chaque action rachetable au gré de la Société ou du porteur à 1 $ l'action. Le 29 janvier 2017, l'unique actionnaire de la Société a échangé ses 100 000 actions spéciales de catégorie A, 200 actions spéciales

de catégorie B et 100 actions ordinaires contre 21 100 actions privilégiées de catégorie N et 36 247 547 actions ordinaires de catégorie N.

Par suite d'une série de transactions intervenues le 30 janvier 2017 entre la Société et l'unique actionnaire et les entités liées de celui-ci, la Société a acheté pour annulation 6 545 411 actions ordinaires de catégorie N en contrepartie de 6,5 millions $ en trésorerie, a émis des billets d'un montant en capital de 18,0 millions $ pour annuler 18 042 108 actions ordinaires de catégorie N, puis a converti des billets d'un montant en capital de 18,0 millions $ en 18 042 108 actions ordinaires de catégorie N à la demande de l'unique actionnaire et des entités liées de celui-ci. Ces transactions ont été exécutées pour des fins fiscales afin de faciliter la vente de la Société par l'unique actionnaire.

Le 31 janvier 2017, la Société a été acquise par Laboratoires Jamieson ltée aux termes d'une convention d'achat d'actions, dans sa version modifiée par un accord connexe de modification. Par suite de l'acquisition, la Société a été libérée de ses obligations aux termes des facilités de crédit et garanties croisées connexes et a conclu une nouvelle convention de crédit à titre de garant de l'emprunteur, nommément Laboratoires Jamieson ltée.

Instruments financiers

Au 31 juillet 2016, la Société comptait 12 contrats de change à effet de levier (34 en 2015; 14 en 2014) en cours visant l'achat de dollars américains. La Société utilise des contrats de change à terme pour gérer son exposition au risque de change lié à des transactions libellées en dollars américains, comme l'achat de matières premières et d'autres intrants ainsi que pour les transactions de trésorerie libellées en dollars américains. Ces contrats n'ont pas fait l'objet d'une comptabilisation de couverture. La juste valeur des contrats à terme a été incluse dans les charges payées d'avance et dans les autres actifs courants ou dans les créditeurs et charges à payer, selon qu'elle représente un actif ou un passif pour la Société. La variation de la juste valeur des contrats de change à terme est comptabilisée en résultat net.

Aux termes de ces contrats, la Société devra acheter 100 000 $ américains ou 300 000 $ américains si le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain se situe au-delà ou en deçà du prix d'exercice à la date d'échéance du contrat ou avant celle-ci. Le prix d'exercice de ces contrats se situe entre 1,2685 $ et 1,2825 $ (1,2025 $ et 1,2285 $ en 2015; 1,08 $ et 1,098 $ en 2014) et leurs dates d'échéance s'échelonnent du 7 décembre 2016 au 22 février 2017 (6 août 2015 au 30 mars 2016 en 2015; 11 avril 2014 au 29 décembre 2014 en 2014).

Estimations et jugements comptables critiques

La préparation d'états financiers conformément aux IFRS exige que la direction ait recours au jugement, à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables et sur les montants comptabilisés des actifs, des passifs, des produits et des charges. Les estimations et les hypothèses sont évaluées continuellement et sont fondées sur le meilleur jugement et l'expérience de la direction de même que sur d'autres facteurs, dont les attentes à l'égard d'événements futurs jugés raisonnables dans les circonstances. Les changements dans les estimations comptables sont comptabilisés dans la période au cours de laquelle ils ont lieu et dans toutes les périodes ultérieures concernées. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Les jugements importants portés par la direction dans l'application des méthodes comptables et les principales sources d'incertitude relative à la mesure sont les mêmes que ceux qui ont été appliqués aux fins des états financiers annuels audités de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2016 et décrits à la note 3 de ces derniers. Les éléments touchés par une incertitude importante relative à la mesure et les jugements critiques qui ont le plus d'incidence sur les montants comptabilisés aux états financiers sont décrits ci-dessous et dans les notes des états financiers.

Durée d'utilité des immobilisations corporelles

La Société utilise d'importantes estimations afin d'établir la durée d'utilité estimative des immobilisations corporelles, tout en tenant compte des tendances sectorielles comme les progrès technologiques, l'expérience passée, l'utilisation prévue et l'évaluation de la durée d'utilité des actifs.

Les composantes d'une immobilisation corporelle peuvent avoir différentes durées d'utilité. La Société établit des estimations lorsqu'elle détermine les modes d'amortissement, les taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs et, pour ce faire, elle doit tenir compte des tendances sectorielles et de facteurs propres à la Société. La Société réexamine ces décisions au moins une fois l'an ou lorsque les circonstances évoluent et si les nouvelles estimations diffèrent des anciennes, elle modifie en conséquence les modes d'amortissement, les taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs.

Évaluation des stocks

La direction estime la demande future des clients à l'égard des produits afin de constituer des provisions adéquates pour ses stocks. Lorsqu'elle fait ces estimations, la direction prend en compte la durée d'utilité des stocks de produits et la rentabilité des ventes récentes effectuées à partir des stocks. Les codes ou les dates de péremption sont très importants dans le calcul de la valeur de réalisation des stocks. La direction s'assure que des systèmes sont en place pour mettre en évidence et évaluer de façon appropriée les stocks dont la date de péremption approche. Un écart entre les pertes réelles sur les stocks et les estimations établies aurait une incidence sur les stocks, le résultat net et le résultat global des périodes ultérieures.

Impôt

Le calcul de l'impôt sur le résultat exigible ou différé exige de la direction qu'elle fasse des estimations, pose des hypothèses et fasse preuve de jugement à l'égard des valeurs comptables des actifs et des passifs qui font l'objet d'estimations comptables inhérentes à leurs soldes, de l'interprétation des lois fiscales en vigueur dans divers pays, des prévisions quant aux résultats d'exploitation futurs et du moment de la reprise des différences temporaires ainsi que des audits possibles des déclarations de revenus par les autorités fiscales.

Des changements ou des écarts dans ces estimations ou ces hypothèses pourraient entraîner des variations des soldes d'impôt exigible ou différé dans les états de la situation financière et une charge ou un crédit à la charge d'impôt dans les états du résultat et du résultat global et peuvent donner lieu à des décaissements ou à des encaissements.

Toutes les déclarations d'impôt sur le revenu, d'impôt sur le capital et de taxes à la consommation peuvent faire l'objet d'une vérification fiscale et de nouvelles cotisations. Des modifications aux interprétations ou des jugements pourraient entraîner une révision de la charge future à payer par la Société au titre de ces impôts et de ces taxes. Il est cependant impossible de faire une estimation raisonnable du montant révisé.

Principales méthodes comptables

Les états financiers de Sonoma ont été dressés conformément aux IFRS.

Les principales méthodes comptables de la Société sont décrites à la note 2 des notes afférentes aux états financiers audités annuels de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2016.

Prises de position comptables publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur

De nouvelles prises de position comptables sont publiées régulièrement et ont une incidence sur nos activités actuelles et futures. La Société entend adopter ces normes quand elles entreront en vigueur.

IFRS 9 — Instruments financiers

En 2013, l'International Accounting Standards Board (« IASB ») a publié des modifications à l'IFRS 9, *Instruments financiers* (« IFRS 9 »), publiée en 2010, qui remplacera l'IAS 39. Le remplacement de l'IAS 39 est un projet en trois phases qui vise à améliorer et à simplifier la présentation des instruments financiers. L'IFRS 9 fournit des directives sur le classement et l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers, et introduit un nouveau modèle de comptabilité de couverture et des informations à fournir correspondantes sur les activités de gestion des risques. L'IFRS 9 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. L'IFRS 9 s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 15 — Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 — *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, (« IFRS 15 »), qui remplace l'IAS 18 — *Produits*, l'IAS 11 — *Contrats de construction* et diverses interprétations afférentes aux produits. L'IFRS 15 établit un nouveau modèle de comptabilisation des produits fondé sur le contrôle selon lequel les produits des activités ordinaires sont comptabilisés selon un montant qui reflète le montant de contrepartie auquel l'entité s'attend à avoir droit en échange de la fourniture des biens ou des services promis au client. L'IFRS 15 permet l'adoption anticipée, mais la Société n'a pas actuellement l'intention de s'en prévaloir. La nouvelle norme sur les produits des activités ordinaires s'appliquera aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018.

IFRS 16 — Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16 — *Contrats de location*, qui remplace l'IAS 17 — *Contrats de location*, et ses directives d'interprétation connexes. Cette nouvelle norme oblige les preneurs à comptabiliser au bilan la plupart des contrats de location selon un modèle unique, éliminant ainsi la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Toutefois, la comptabilisation par le bailleur reste largement inchangée et la distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement demeure. La date d'entrée en vigueur de la norme a été fixée aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019, l'application anticipée étant autorisée si l'IFRS 15 a aussi été appliquée.

La Société évalue actuellement l'incidence de ces nouvelles normes, interprétations et modifications sur ses états financiers.

Risque et incertitudes

La Société est exposée au risque de crédit, au risque de marché et au risque d'illiquidité. Les membres de la haute direction de la Société surveillent la gestion de ces risques. Les politiques de la Société en matière de gestion des risques liés aux instruments financiers sont décrites ci-dessous.

Risque de crédit

Le risque de crédit désigne le risque qu'une contrepartie manque à ses obligations contractuelles et qu'il en résulte une perte pour la Société. La Société est exposée au risque de crédit lié à ses clients (principalement les créances clients) dans le cours normal des activités. Le membre du même groupe que la Société, Body Plus, compte pour 62 % des produits des activités ordinaires de la Société (59 % en 2015; 92 % en 2014) et est à jour dans ses paiements. La Société a adopté comme politique de ne faire affaire qu'avec des contreparties solvables. Pour atténuer ce risque, la Société effectue des évaluations de crédit à intervalles réguliers et souscrit de l'assurance-crédit pour des clients internationaux, selon le cas, comme moyen d'atténuer le risque de perte financière découlant d'un défaut de paiement.

Risque de marché

Risque de change

Le risque de change est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront en raison de la variation des taux de change. L'exposition de la Société au risque de fluctuations des taux de change est surtout liée aux transactions en dollars américains comme une partie des comptes fournisseurs, des créances clients et de la trésorerie.

Risque lié aux prix des produits de base

La Société est exposée au risque de prix lié aux achats de certains produits de base utilisés dans ses produits. La Société peut conclure des contrats à prix fixe avec des fournisseurs pour atténuer le risque lié aux prix des produits de base. La Société ne court pas de risque de concentration important à l'égard de ses matières premières.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctueront sous l'effet de variations des taux d'intérêt du marché. L'exposition de la Société au risque de variations des taux d'intérêt est minime.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne puisse pas respecter ses obligations financières associées aux passifs financiers. La Société est exposée à ce risque à l'égard principalement de ses créditeurs et charges à payer, et des actions spéciales rachetables.

La Société gère son risque de liquidité par une surveillance continue de ses flux de trésorerie prévus et réels ainsi que par la gestion de sa structure de capital. La Société révise régulièrement ses sources de liquidités disponibles par rapport au calendrier de règlement des passifs pour gérer son risque de liquidité.

Énoncés prospectifs

Certains énoncés qui figurent dans le présent rapport de gestion comprennent des énoncés prospectifs relativement aux perspectives et aux événements ou aux résultats prévus de Sonoma et peuvent inclure de l'information au sujet de la situation financière, de la stratégie d'affaires, de la stratégie de croissance, des budgets, des activités d'exploitation, des résultats financiers, des impôts, de la directive en matière de versement de dividendes, des plans et des objectifs. En particulier, les informations relatives aux attentes à l'égard des résultats des rendements, des réalisations, des perspectives ou des possibilités d'affaires futurs constituent des énoncés prospectifs. Dans certains cas, l'information prospective se reconnaît à l'utilisation de termes tels que « planifie », « prévoit », « ne prévoit pas », « est prévu », « une possibilité existe », « prévu au budget », « estime », « perspective » « fait des prévisions », « attend », « est attendu », « stratégie », « a l'intention de », « anticipe », « n'anticipe pas », « est d'avis » ou des variantes de ceux-ci, ou indique que certaines mesures, ou certains événements ou résultats « peuvent », « pourraient », ou « devraient », respectivement être pris, se produire ou être atteints. De plus, les déclarations faisant référence à des attentes, à des prévisions ou à d'autres interprétations d'événements ou de circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les déclarations qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais reflètent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des événements futurs.

L'information prospective se fonde sur les opinions, les estimations et les hypothèses de la direction à la lumière de l'expérience de la Société et de sa perception des tendances historiques, de la situation actuelle et des événements prévus ainsi que d'autres facteurs qu'elles estiment appropriés et raisonnables dans les circonstances. Malgré une attention méticuleuse apportée à la préparation et à l'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les opinions, les estimations et les hypothèses sous-jacentes s'avéreront exactes.

L'information prospective est nécessairement fondée sur un certain nombre d'opinions, d'estimations et d'hypothèses que la direction a considérées comme pertinentes et raisonnables à la date où l'information a été présentée, qui impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs susceptibles de faire différer considérablement les résultats, performances ou réalisations réels des résultats, performances ou réalisations futurs exprimés ou sous-entendus par de tels énoncés prospectifs, y compris, mais sans s'y limiter, les facteurs de risque présentés à la rubrique « *Risque et incertitudes* ».

Si l'un de ces risques ou l'une de ces incertitudes se concrétisait ou si les opinions, estimations et hypothèses sous-jacentes à l'information prospective s'avéraient inexactes, les résultats réels ou les événements futurs pourraient différer considérablement de ceux qui sont décrits dans les énoncés prospectifs. Le lecteur doit soigneusement prendre en considération les opinions, estimations et hypothèses dont il est question ci-dessus et décrites en détail à la rubrique « *Risque et incertitudes* ».

Bien que la direction ait tenté de déceler les facteurs importants qui pourraient entraîner des résultats réels qui diffèrent substantiellement des énoncés prospectifs, d'autres facteurs que nous ignorons actuellement ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient aussi faire en sorte que les résultats réels ou les événements futurs diffèrent considérablement de ceux exprimés dans l'information prospective. Rien ne garantit que cette information s'avérera exacte, étant donné que les résultats réels et les événements futurs pourraient

différer nettement de ceux qu'elle indique. Par conséquent, les lecteurs ne devraient donc pas se fier indûment à l'information prospective, qui vaut uniquement à la date où elle a été formulée. L'information prospective contenue dans le présent rapport de gestion témoigne des attentes de la direction à la date du présent rapport de gestion et est susceptible de changer après cette date. Cependant, la direction n'a ni l'intention ni l'obligation d'actualiser ou de réviser l'information prospective en raison de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf dans la mesure où la législation canadienne en valeurs mobilières nous y contraint. Les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion sont expressément formulés sous réserve de cette mise en garde.

ANNEXE A
MANDAT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

DÉCLARATION DE PRINCIPES

Le conseil d'administration (le « **conseil** ») de Jamieson Wellness Inc. (la « **société** ») a adopté le mandat du conseil suivant (le « **mandat** »). Le présent mandat, de pair avec les règles des comités du conseil et les autres politiques adoptées par le conseil, constitue le fondement sur lequel s'appuie la gouvernance de la société.

Le conseil reconnaît que les pratiques exemplaires en matière de gouvernance d'entreprise évoluent et font l'objet d'un dialogue constant et actif et que le présent mandat est susceptible d'être modifié à l'occasion, selon ce que le conseil estime nécessaire et approprié pour demeurer en phase avec les pratiques exemplaires applicables.

RÔLE DU CONSEIL

Les membres du conseil sont élus par les actionnaires de la société pour qu'ils gèrent et supervisent la gestion des activités commerciales et des affaires internes de la société. Le conseil a pour mission d'assumer des fonctions de supervision et d'orientation au bénéfice de la haute direction en vue d'augmenter la valeur pour les actionnaires à long terme. La responsabilité principale du conseil est d'exercer ses devoirs fiduciaires afin d'agir avec honnêteté et de bonne foi dans l'intérêt véritable de la société. Dans l'exercice de leurs fonctions, les administrateurs devraient agir avec le soin, la diligence et la compétence dont ferait preuve, en circonstances comparables, une personne raisonnablement prudente. Il incombe également au conseil d'examiner et d'approuver, le cas échéant, i) les recommandations du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures concernant la démarche de la société en matière de gouvernance, de rémunération des membres de la haute direction et de la nomination des nouveaux administrateurs; et ii) les recommandations du comité d'audit à l'égard des contrôles financiers et internes de la société, de l'utilisation des ressources financières ou d'autres questions financières.

CHOIX ET COMPOSITION DU CONSEIL

Élection des administrateurs : Le conseil est composé du nombre d'administrateurs que les actionnaires (ou le conseil comme les actionnaires l'y autorisent) peuvent fixer à l'occasion, ce nombre devant être compris dans les limites indiquées dans les statuts de la société. Les candidats aux postes d'administrateurs sont recommandés au conseil par le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures conformément à ses règles et sont élus par les actionnaires de la société conformément à la politique de vote majoritaire de la société à chaque assemblée générale annuelle de la société (ou par résolution unanime des actionnaires en tenant lieu), mais si les administrateurs ne sont pas élus à une assemblée annuelle, les administrateurs sortants demeurent en poste jusqu'à l'élection ou la nomination de leurs remplaçants.

Direction du conseil : Le président du conseil (le « **président du conseil** ») est choisi par le conseil compte tenu de la recommandation du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures conformément à ses règles. Le conseil choisit collectivement un président du conseil qui est indépendant (parmi les administrateurs jugés indépendants conformément aux règles des bourses de valeurs et des autorités de réglementation des valeurs mobilières pertinentes) et qui, selon lui, assurera la direction dans l'intérêt véritable de la société. Le président du conseil devra s'acquitter des devoirs énoncés dans un document du conseil intitulé « Rôle du président du conseil », ainsi que d'autres devoirs et responsabilités que le conseil pourrait lui déléguer à l'occasion.

Taille du conseil : Les statuts de la société prévoiront que le conseil se composera d'un minimum de trois administrateurs et d'un maximum de 15 administrateurs. Le conseil évaluera régulièrement s'il est préférable d'avoir plus ou moins de membres.

Qualités requises des administrateurs : Le conseil, et plus particulièrement le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures, lorsqu'il évalue des candidats, devrait s'efforcer de choisir des administrateurs qui ont une diversité d'expériences représentatives à tous les niveaux de l'élaboration des politiques dans des domaines appropriés aux activités de la société, en particulier les domaines suivants : le

marketing, les ventes, l'exploitation, la chaîne d'approvisionnement, les technologies de l'information, la nutrition, les biens de consommation emballés ou la vente au détail. Les administrateurs devraient avoir des valeurs, une intégrité et une éthique personnelles et professionnelles du plus haut niveau et être déterminés à servir les intérêts à long terme de la société et de ses filiales. En outre, les administrateurs devraient pouvoir lire et comprendre les états financiers fondamentaux et comprendre comment utiliser les renseignements financiers pour évaluer la performance de la société. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures examinera toutes les candidatures aux postes d'administrateur et présentera à l'ensemble du conseil des recommandations à l'égard de chacune de ces candidatures aux fins d'examen et d'approbation.

Durée du mandat auprès du conseil : Chaque administrateur occupera son poste i) jusqu'à l'élection ou la nomination de son successeur, ou, si elle est antérieure; ii) jusqu'à la date à laquelle il cesse autrement d'exercer ses fonctions aux termes des lois sur les sociétés pertinentes ou des documents constitutifs de la société. Le conseil croit qu'au fil du temps, les administrateurs accumuleront une connaissance de plus en plus approfondie de la société et de ses activités et pourront donc fournir un apport de plus en plus riche au conseil dans son ensemble. Le conseil est d'avis qu'un mandat continu des administrateurs apporte plus d'avantages qu'un mandat dont la durée est limitée.

Modifications du poste d'un administrateur : Si l'emploi ou l'affiliation principal d'un administrateur indépendant fait l'objet d'un changement important, l'administrateur indépendant en avisera le président du conseil de la société. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures examinera alors si, étant donné ce changement important, il est approprié que l'administrateur indépendant en question continue de siéger au conseil. Le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures présentera sa recommandation au conseil, en indiquant notamment s'il a déterminé qu'il serait inapproprié que l'administrateur continue de siéger au conseil, afin que le conseil décide s'il recommandera aux actionnaires que l'administrateur en question soit démis de ses fonctions au conseil. Si le chef de la direction quitte la société alors qu'il est également membre du conseil, il sera réputé avoir simultanément remis au conseil sa démission à titre d'administrateur au conseil. Le conseil vérifiera s'il est opportun que cette personne continue d'être membre du conseil.

Mandat auprès d'autres conseils : Le conseil ne croit pas qu'il doive empêcher ses membres de siéger aux conseils d'autres sociétés, tant que ces engagements ne créent pas d'importants conflits d'intérêts réels ou potentiels et ne nuisent pas à leur capacité de remplir leurs fonctions à titre de membres du conseil. Les administrateurs aviseront le président du conseil avant d'accepter toute invitation à devenir membre du conseil d'une société ouverte ou fermée ou d'une personne morale à but non lucratif.

RÉUNIONS DU CONSEIL

Fréquence des réunions du conseil : Les réunions régulières du conseil se tiendront au moins une fois par trimestre. Au début de chaque année civile, sera distribué au conseil un calendrier provisoire des réunions régulières du conseil pour l'année en question. Les réunions du conseil peuvent être tenues en personne ou des mesures peuvent être prises au moyen d'un consentement écrit conformément aux lois sur les sociétés pertinentes. Des réunions spéciales et par voie de conférence téléphonique du conseil seront tenues au besoin comme le permettent les documents constitutifs de la société.

Préparation : Les membres du conseil doivent se préparer, assister et participer à toutes les réunions du conseil et des comités pertinents, consacrer le temps nécessaire à l'exercice de toutes les activités requises du conseil et se réunir aussi souvent que nécessaire pour s'acquitter adéquatement de leurs responsabilités. Chaque membre du conseil devrait s'engager à siéger au conseil pendant une longue période et faire en sorte que d'autres engagements existants ou futurs ne nuisent pas de façon importante à leurs fonctions d'administrateurs.

Élaboration de l'ordre du jour de la réunion du conseil : Le président du conseil, de concert avec le chef de la direction, dresse l'ordre du jour de chaque réunion du conseil. Chaque administrateur est invité à exprimer son point de vue sur l'élaboration de l'ordre du jour et à attirer l'attention du conseil sur des questions précises qui ne figurent pas expressément à l'ordre du jour de la réunion en question.

Documents distribués au conseil : Les renseignements et les documents qui sont importants pour la compréhension et l'examen des questions à l'ordre du jour et des questions connexes sont fournis aux administrateurs suffisamment de temps avant la réunion du conseil pour qu'ils s'y préparent adéquatement. Il est toutefois possible de présenter des questions hautement confidentielles ou sensibles à une réunion et d'en discuter sans que de la documentation ait été distribuée au préalable.

Présence de membres de la direction aux réunions du conseil et présentation d'exposés au conseil : Le conseil encourage la participation des membres de la direction de la société aux réunions du conseil ainsi que la présentation d'exposés de la part de ces membres aux réunions du conseil afin que les administrateurs aient une compréhension et des connaissances accrues des activités de la société de même que des questions connexes et qu'ils puissent avoir accès aux membres de la direction de la société. Tout administrateur peut demander qu'un membre de la direction de la société assiste à une réunion du conseil.

Réunions à huis clos des administrateurs indépendants : Les administrateurs indépendants (c'est-à-dire, les administrateurs jugés indépendants conformément aux règles des bourses de valeurs et des autorités de réglementation des valeurs mobilières pertinentes) tiendront une réunion à huis clos, en l'absence du chef de la direction ou de tout autre administrateur membre de la direction, dans le cadre de chaque réunion régulière du conseil. De telles réunions à huis clos peuvent également être convoquées à tout moment. Le président du conseil (ou, en son absence, un autre administrateur indépendant choisi par les administrateurs indépendants) assumera la présidence de la réunion à huis clos.

RESPONSABILITÉS DU CONSEIL

Communication du conseil avec des membres de la direction et des conseillers; accès à des conseillers indépendants : Les administrateurs auront pleinement et librement accès aux membres de la direction et aux employés, aux livres et aux registres ainsi qu'aux conseillers de la société. L'administrateur qui désire organiser une réunion ou communiquer avec une personne-ressource devrait s'adresser au chef de la direction, quoique les administrateurs puissent organiser directement des réunions si les circonstances s'y prêtent.

Communications externes : Le conseil adoptera une politique en matière de divulgation et d'opérations d'initiés pour la société et surveillera les programmes de relations avec les investisseurs.

Communication de l'information financière et contrôles internes : Le conseil examine et surveille, avec la collaboration du comité d'audit, le caractère adéquat et efficace du système de contrôles internes à l'égard de la communication de l'information financière de la société, y compris toute lacune ou modification importante aux contrôles internes et à la qualité et à l'intégrité des processus de communication de l'information financière externes de la société.

Processus de planification stratégique : Le conseil adopte un processus de planification stratégique pour établir les objectifs et les buts de l'entreprise de la société et il examine, approuve et modifie au besoin les stratégies proposées par les membres de la haute direction afin d'atteindre ces objectifs et buts. Au moins une fois par année, le conseil examine et approuve un plan stratégique qui tient compte, entre autres choses, des occasions et des risques liés aux activités commerciales et aux affaires internes de la société. Outre les plans stratégiques à long terme de la société, le conseil examinera et approuvera au moins chaque année les budgets d'exploitation et d'investissement annuels et il examinera aussi régulièrement, si les conditions s'y prêtent, les questions et les politiques les plus importantes auxquelles la société fait face et qui sont de nature stratégique, opérationnelle, financière, comptable et juridique ainsi que celles qui ont trait aux ressources humaines, à la conformité, à la qualité et à la gestion du risque.

Gestion du risque : Il incombe au conseil, de concert avec la direction, de repérer les principaux risques visant les activités de la société et de surveiller la mise en œuvre par la direction de systèmes adéquats visant à surveiller, à gérer et à atténuer efficacement l'incidence de ces risques. Dans le cadre de son obligation de surveillance de la mise en œuvre de politiques et de procédures efficaces en matière de gestion du risque, le conseil peut déléguer aux comités du conseil pertinents la responsabilité d'évaluer et de mettre en œuvre des politiques et des procédures adéquates visant à traiter des risques précis, y compris déléguer au comité d'audit la

gestion des risques financiers et connexes et au comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures, la gestion des risques liés aux politiques et pratiques de rémunération.

Planification de la relève, nomination et supervision des membres de la haute direction : Le conseil approuve les objectifs généraux du chef de la direction et examine le rendement du chef de la direction par rapport à ces objectifs généraux. Le conseil prend les mesures nécessaires pour s'assurer de l'intégrité du chef de la direction et des autres membres de la haute direction de la société et du fait que le chef de la direction et les autres membres de la haute direction instaurent une culture d'intégrité dans l'ensemble de l'organisation.

Le conseil examine et approuve le plan de relève de la société, y compris le choix, la nomination, la supervision et l'évaluation des membres de la haute direction de la société et approuve aussi la rémunération des membres de la haute direction de la société suivant la recommandation du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures.

Dépôts de documents en vertu de la réglementation : Le conseil approuve les dépôts des documents qu'il doit approuver ou qu'il est préférable qu'il approuve en vertu de la réglementation applicable, responsabilité qu'il peut déléguer conformément au présent mandat. Ces documents comprennent notamment les états financiers audités annuels, les états financiers intermédiaires et les rapports de gestion connexes, les circulaires de sollicitation de procurations par la direction, les notices annuelles, les documents d'offre et les autres documents d'information applicables.

COMITÉS

Nombre, structure, composition et règles : Le conseil est actuellement doté des comités permanents suivants : i) le comité d'audit; et ii) le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures. Dans la mesure permise par la loi applicable, le conseil peut établir les comités supplémentaires et tout comité peut établir des sous-comités, si le conseil ou un comité, selon le cas, le juge nécessaire et approprié. Le conseil adoptera les règles écrites de chacun de ses comités, qui énonceront notamment l'objet, les responsabilités et les obligations précises de chaque comité, les compétences et les procédures, ainsi que les obligations de déclaration et d'information de chaque comité. De façon régulière, lorsqu'il le juge nécessaire, le président du conseil proposera une liste d'attributions du comité au conseil aux fins d'examen, y compris la désignation d'un président proposé de chaque comité. Le conseil conservera toutefois sa fonction de surveillance et sa responsabilité finale à l'égard de ces questions et de toutes les responsabilités connexes qu'il délègue.

Réunions et ordre du jour des comités : Le président de chaque comité, de concert avec les membres du comité et les membres de la haute direction pertinents, préparera un calendrier des réunions et l'ordre du jour de chaque réunion, conformément aux règles du comité et en réponse aux besoins de la société.

CODE DE CONDUITE ET D'ÉTHIQUE ET CONFLITS D'INTÉRÊTS

Le conseil adoptera un code de conduite et d'éthique (le « **code** »). Le conseil s'attend à ce que tous les administrateurs, les dirigeants et les employés de la société et de ses filiales se comportent conformément aux normes d'éthique les plus élevées et qu'ils se conforment au code. Une dérogation à l'application du code pour les administrateurs ou les membres de la haute direction ne peut être accordée que par le conseil ou un de ses comités, et sera rapidement divulguée par la société, comme l'exige la loi applicable, y compris les exigences des bourses de valeurs pertinentes.

Tous les administrateurs divulgueront leur intérêt et se récuseront à l'égard de toute discussion et décision touchant leurs intérêts personnels, commerciaux, financiers ou professionnels (sauf dans la mesure où ces intérêts ont trait à la société ou à Jamieson).

CONFIANCE ACCORDÉE À LA DIRECTION ET CONSEILS EXTERNES

Le conseil et ses comités ont le pouvoir, à tout moment, de retenir les services de conseillers externes indépendants, notamment des conseillers financiers ou juridiques, aux frais de la société ou de ses filiales. Les conseillers seront choisis par le conseil ou par un comité et relèveront directement du conseil ou du comité qui a retenu leurs services.

Dans l'accomplissement de ses fonctions, le conseil peut se fier aux conseils, aux rapports et aux avis de la direction, des conseillers juridiques, des comptables, des auditeurs et d'autres experts-conseils.

MISE EN ŒUVRE DU PRÉSENT MANDAT

Si le conseil constate à tout moment qu'une disposition du présent mandat énoncée dans les présentes est violée, le conseil prendra les mesures qu'il estime raisonnablement nécessaires pour assurer le respect intégral des règles dès que possible. Le présent mandat se veut une composante de la structure souple dans le cadre de laquelle le conseil, avec le concours de ses comités, dirige les affaires internes de la société. Bien qu'il doit être interprété dans le contexte des lois, des règlements et d'autres exigences applicables, ainsi que dans le contexte des documents constitutifs de la société, le présent mandat ne vise pas à établir à lui seul des obligations juridiquement contraignantes.

ANNEXE B
RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT

FONCTION ET OBJET

Le comité d'audit (le « **comité** ») aide le conseil d'administration (le « **conseil** ») de Jamieson Wellness Inc. (la « **société** ») à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance : i) en contrôlant l'intégrité des processus d'information comptable et financière et l'information financière qui est fournie notamment aux actionnaires; ii) en vérifiant que la société observe certaines exigences légales et réglementaires; iii) en examinant les éléments présentant un risque financier important pour la société; iv) en évaluant les compétences et l'indépendance des auditeurs indépendants; v) en contrôlant la performance des auditeurs indépendants et de tout autre cabinet d'experts-comptables fournissant des services d'audit, d'examen, de certification ou d'attestation; et vi) en rendant compte périodiquement de toutes ces activités au conseil.

Le comité a les fonctions et les responsabilités stipulées dans les présentes règles, et il a un rôle de surveillance. Le comité n'est pas responsable de la planification ou de l'exécution de l'audit et il n'a pas la responsabilité de décider si les états financiers de la société sont complets, exacts et conformes aux règles comptables applicables; ces activités incombent à la direction et aux auditeurs indépendants. Le comité et ses membres ne préparent pas, n'auditent pas et n'attestent pas ni ne certifient les états financiers et ils ne garantissent pas les rapports des auditeurs indépendants. Le comité n'a pas pour fonction ou pour responsabilité de veiller à ce que la société observe l'ensemble de la législation et de la réglementation. Le comité et chacun de ses membres peut se fier : a) à l'intégrité des personnes et des organisations qui, de l'interne ou de l'externe de la société, lui transmettent de l'information; b) à l'exactitude de l'information financière et des autres données fournies au comité par ces personnes ou ces organisations, à moins qu'il n'ait connaissance effective du contraire (ce qui doit être signalé sans délai au conseil); et c) aux déclarations faites par la direction quant aux services d'audit et aux services non liés à l'audit rendus par les auditeurs indépendants.

COMPOSITION ET ORGANISATION

Compétences requises pour être membre

Composition : Le comité est composé d'au moins trois administrateurs, y compris un président, tous nommé par le conseil en tenant compte de quelque recommandation du comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures.

Indépendance : Sous réserve de périodes de mise en œuvre progressive permises par la rubrique 3.2 du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*, chaque membre du comité est indépendant, comme il est établi conformément aux règles des bourses de valeurs et des autorités de réglementation des valeurs mobilières applicables.

Compétences financières : Tous les membres du comité doivent posséder des compétences financières, c'est-à-dire qu'ils doivent avoir la capacité de lire et de comprendre un jeu d'états financiers qui présentent des questions comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité comparables dans l'ensemble à ceux des questions dont on peut raisonnablement s'attendre à ce qu'elles soient soulevées par les états financiers de la société. Un membre qui ne possède pas de compétences financières peut être nommé au comité à condition qu'il acquière ces compétences dans un délai raisonnable après sa nomination.

Réunions

Fréquence : Le comité se réunit aussi souvent que le président du comité le juge opportun. Le comité peut rencontrer les auditeurs indépendants et la direction séparément s'il le juge nécessaire et opportun.

Ordre du jour et avis : Le président du comité fixe la date des réunions et établit l'ordre du jour de celles-ci. Le président du comité ou le secrétaire de la société envoie à chaque membre, avant chaque réunion du comité, l'avis de convocation à la réunion du comité et, si possible, l'information concernant les points à l'ordre du jour de la réunion. Le président ou la majorité des membres du comité peut à tout moment convoquer une réunion spéciale. Bien que le comité soit appelé à communiquer périodiquement avec la

direction de la société, il conserve une grande indépendance en ce qui concerne l'établissement de l'ordre du jour de ses réunions et la manière de s'acquitter de ses responsabilités.

Tenue des réunions et consignation des délibérations : Les réunions du comité peuvent se ternir en personne ou par téléphone, ou des mesures peuvent être prises par consentement écrit conformément aux lois sur les sociétés applicables. Le comité peut agir par voie de vote à la majorité à une réunion du comité, ou par voie de documents écrits signés par tous ses membres sans qu'il y ait de réunion. Le comité conserve des procès-verbaux écrits de ses réunions et en remet copie au conseil. Le comité peut, au besoin, demander aux membres de la direction d'assister aux réunions du comité afin de s'acquitter de ses responsabilités principales. Le comité donne un compte rendu de ses réunions au conseil et lui fait part de toutes les mesures qu'il a prises ou autorisées à la prochaine réunion suivant ces mesures.

Quorum : Le quorum aux réunions du comité est constitué de la majorité des membres du comité.

Rémunération des membres du comité : La rémunération des membres du comité est établie par le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures.

Président : Si le président du comité n'assiste pas à une réunion du comité, un président suppléant pour la réunion est choisi à la majorité des voix parmi les membres du comité présents. S'il y a impasse sur une question ou à l'occasion d'un vote, le comité renvoie la question au conseil.

POUVOIRS ET RESPONSABILITÉS

Auditeurs indépendants

Choix des auditeurs indépendants et révocation de la mission : Le comité a le pouvoir exclusif et la responsabilité directe de nommer, de rémunérer, d'engager et de surveiller les auditeurs indépendants de la société (y compris de résoudre les désaccords entre la direction et les auditeurs indépendants au sujet de l'information financière) et les auditeurs indépendants relèvent directement du comité.

Performance et indépendance des auditeurs indépendants : Le comité évalue les compétences et la performance des auditeurs indépendants et confirme leur indépendance de manière continue, mais au moins chaque année. Le comité confirme qu'il a reçu de la part des auditeurs indépendants une déclaration écrite officielle définissant toutes les relations entre la société et ses filiales et les auditeurs indépendants, conformément aux règles et normes comptables applicables. Le comité discute activement avec les auditeurs des relations ou des services déclarés qui peuvent avoir une incidence sur l'objectivité et l'indépendance des auditeurs et il prend ou recommande au conseil plénier de prendre les mesures qui s'imposent pour surveiller l'indépendance des auditeurs.

Approbation des services des auditeurs indépendants : Le comité examine et approuve la lettre de mission annuelle des auditeurs indépendants ainsi que tous les services d'audit, les services liés à l'audit, les services fiscaux et les autres services non liés à l'audit autorisés que doivent rendre les auditeurs indépendants, et il examine et approuve les honoraires pour ces services.

Examen du rapport des auditeurs indépendants : Le comité examine : i) tous les rapports que doivent établir les auditeurs indépendants sur les politiques et les pratiques comptables essentielles devant être utilisées; ii) tous les traitements de remplacement répondant aux règles comptables applicables aux politiques et aux pratiques qui concernent des points importants ayant fait l'objet de discussions avec la direction, y compris les incidences de ces informations et traitements de remplacement et le traitement privilégié par les auditeurs indépendants; et iii) toutes les autres communications écrites importantes entre les auditeurs indépendants et la direction, comme les lettres de recommandations et les listes des différences non ajustées.

Processus d'information financière

Communication ouverte : Le comité prévoit et favorise un canal de communication ouvert entre les auditeurs indépendants, le conseil, la direction et le service de la comptabilité et des finances de la société. Le comité prévoit et favorise également des rencontres suffisantes entre les auditeurs indépendants (et les auditeurs internes, le cas échéant) et les membres du comité, sans les membres de la direction.

Système de contrôles financiers : Le comité surveille le processus de conception, de mise en œuvre, de modification, de maintien et d'application, par la direction, d'un système complet de contrôles financiers (y compris les personnes et les ressources, les politiques, les processus et les moyens d'application internes et externes qui conviennent) visant à assurer l'intégrité des livres et registres de la société et leur conformité aux Normes internationales d'information financière (« **IFRS** »), aux autres lois et règlements applicables et aux saines pratiques commerciales, et visant à sauvegarder la valeur des actifs de la société et à protéger la crédibilité de sa marque, ses employés, son équipe de direction, son conseil et ses actionnaires. Ce système de contrôles financiers doit englober l'adoption de pratiques exemplaires en matière de contrôles financiers et favoriser l'honnêteté, l'intégrité, l'exactitude et la transparence dans tous les aspects des activités de la société et de ses filiales. Il inclura entre autres : i) des mesures pour donner l'exemple au sommet de la pyramide hiérarchique; ii) l'examen actif de la performance des unités d'exploitation par la haute direction, sous la supervision du conseil, et la reddition de comptes périodique au conseil à cet égard; iii) un grand livre général exact, stable et fiable; iv) une fonction d'audit interne robuste; v) la conformité sans équivoque aux IFRS, aux normes comptables et à la législation et à la réglementation applicables; et vi) la pleine transparence avec le conseil, le comité d'audit, le comité de la gouvernance, de la rémunération et des candidatures et les auditeurs externes. Le système intégrera aussi les principes énoncés dans le code de conduite et d'éthique de la société, dans sa version adoptée par le conseil et pouvant être remplacée ou modifiée à l'occasion.

Le comité examine et évalue le caractère adéquat et l'efficacité des systèmes de contrôle interne et d'information de gestion de la société au cours de discussions avec les membres de la haute direction de la société et les auditeurs externes relativement au maintien : i) des livres, des registres et des comptes nécessaires suffisamment détaillés pour faire état de manière exacte et fidèle des opérations de la société; ii) d'un contrôle interne efficace à l'égard de l'information financière, y compris s'assurer que des procédures adéquates sont en place pour examiner la communication faite au public, par la société, de l'information financière extraite ou tirée de ses états financiers, les contrôles et procédures de communication de l'information de la société et l'évaluation périodique du caractère adéquat de ces procédures ainsi que la recommandation au conseil de quelque changement proposé à des fins d'examen; iii) des processus appropriés pour évaluer le risque d'inexactitudes importantes dans les états financiers et pour déceler des faiblesses de contrôle ou de la fraude; iv) des politiques d'embauche de la société relativement aux associés, aux employés et aux anciens associés et employés des auditeurs externes actuels de la société et de ses anciens auditeurs externes. Le comité s'assure, par des discussions avec les membres de la haute direction de la société, que le caractère adéquat des contrôles internes, des systèmes et des procédures a été périodiquement évalué conformément aux exigences et recommandations des autorités de réglementation. En dernier lieu, le comité examine périodiquement les politiques et procédures de la société concernant l'examen, l'approbation ou la ratification des opérations avec une personne apparentée.

Examen annuel de l'audit : Le comité examine avec la direction et les auditeurs indépendants les états financiers (y compris les notes y afférentes) de la société pour chaque exercice, ainsi que l'audit des auditeurs indépendants et leur rapport d'audit. À cette fin, le comité examine l'étendue de l'audit, les procédures d'audit utilisées, les difficultés ou les différends qui sont survenus pendant l'audit, tout changement dans les pratiques ou les principes comptables, et toute autre question liée à l'exécution de l'audit que la direction ou les auditeurs indépendants portent à l'attention du comité, ou que soulèvent les membres du comité. Dans le cadre de l'examen annuel, le comité se renseigne sur les risques importants auxquels la société est exposée, il examine ces risques avec la direction et les auditeurs indépendants et il discute avec la direction des mesures d'atténuation de ces risques qui ont été prises. Ces risques comprennent notamment : i) les poursuites imminentes et en instance; ii) les réclamations faites contre la société ou ses filiales; iii) les questions fiscales, la conformité à la réglementation et la correspondance des organismes de réglementation; et iv) les risques environnementaux.

Examens trimestriels : Chaque trimestre, le comité examine avec la direction et les auditeurs indépendants les états financiers de la société ainsi que l'examen de ces états financiers réalisé par les auditeurs indépendants selon les normes et les procédures professionnelles applicables à ces examens, conformément aux normes d'audit généralement reconnues. Dans le cadre des examens trimestriels, le comité se renseigne sur les risques importants auxquels la société est exposée, il examine ces risques avec la direction et les auditeurs indépendants et il discute avec la direction des mesures d'atténuation de ces risques qui ont été prises.

Audit interne : À l'occasion, le comité évalue les exigences ou les changements à l'égard de l'établissement ou du fonctionnement d'une fonction d'audit interne compte tenu de la taille et du stade de développement de la société à un moment donné.

Examen de l'étendue de l'audit : Le comité analyse et examine avec la direction et les auditeurs indépendants l'étendue de l'audit pour l'exercice courant et le plan d'audit des auditeurs indépendants.

Conformité avec les lois; enquêtes : Dans le cadre de l'examen annuel de l'audit, le comité se renseigne sur les questions d'ordre juridique et réglementaire qui sont susceptibles d'avoir une incidence importante sur la société, y compris (sans limitation) les questions liées à la conformité aux lois anticorruption et aux lois sur les sanctions commerciales, et il examine ces questions avec la direction.

Communication de l'information financière : Le comité examine et recommande au conseil à des fins d'approbation les états financiers annuels audités, y compris le rapport d'audit s'y rapportant, les états financiers trimestriels, le rapport de gestion, les rapports financiers et les autres documents financiers applicables, avant que ces renseignements ne soient divulgués au public. De plus, le comité examine et recommande au conseil à des fins d'approbation, le cas échéant, l'information financière qui figure dans quelque prospectus, notice annuelle, rapport annuel aux actionnaires, circulaire de procuration de la direction, information sur les changements importants de nature financière et autres documents d'information semblables avant la divulgation publique de ces documents ou renseignements.

Surveillance des finances et des investissements

Ressources financières : Le comité examine périodiquement les ressources financières, les besoins de financement, la couverture du risque de change, les stratégies de placement (le cas échéant) de la société et les questions connexes, et il fait des recommandations à cet égard au conseil.

Création de dettes ou autres obligations financières : Peu importe leur valeur en dollars, l'émission de titres de créance et les financements hors bilan doivent faire l'objet d'une recommandation du comité et être approuvés par le conseil; les emprunts sur les facilités de crédit renouvelables ou les contrats de couverture de la société ne sont pas visés par la présente disposition.

Autres questions financières : Le comité reçoit et examine les rapports de la direction sur les questions financières d'importance, y compris des opérations importantes hors du cours normal des activités, concernant la société qui sont demandés par le conseil ou lorsque le comité le juge à propos.

Gestion des risques

Avec le concours de la direction, le comité examine les principales expositions de la société aux risques financiers, opérationnels et commerciaux ainsi que les mesures prises pour surveiller et contrôler ces expositions, y compris le recours à des instruments dérivés financiers ou arrangements de couverture. Sous la supervision du comité, la direction établit des lignes directrices, des politiques et des pratiques pour la gestion des risques, notamment des politiques sur les dérivés, des programmes d'assurance ainsi que les pratiques et les procédures qui sont nécessaires pour la surveillance et le contrôle des principaux risques financiers, opérationnels et commerciaux.

Environnement, collectivités et gouvernance

Le comité analyse et examine avec la direction les questions liées à l'environnement et aux collectivités où la société exerce ses activités, ainsi que les efforts déployés par la société pour réduire au minimum, dans la mesure du possible, les répercussions négatives à cet égard. En outre, le comité analyse et examine avec la direction la structure de gouvernance de la société afin de s'assurer que des contrôles et des processus de surveillance appropriés sont mis en place à cet égard.

Examen de la politique d'embauche

Le comité examine et approuve l'embauche de toute personne en qualité d'employé ou d'administrateur de la société qui est ou qui a été un associé ou un employé des auditeurs externes actuels ou des anciens auditeurs externes de la société.

Politique de dénonciation

Plaintes : Le comité établit, maintient et surveille la politique de dénonciation relativement : i) à la réception, à la conservation et au traitement des plaintes reçues par la société, y compris les cas de représailles reçus par la société, au sujet de la comptabilité, des contrôles comptables internes ou de l'audit; et ii) à l'envoi confidentiel par les employés de la société, sous le couvert de l'anonymat, de préoccupations touchant des points discutables en matière de comptabilité ou d'audit.

Accès aux dossiers, à des conseillers juridiques et à d'autres conseillers

Accès aux dossiers et au personnel : Le comité a pleinement accès aux dossiers pertinents de la société dont il estime avoir besoin pour s'acquitter de ses responsabilités. Lorsqu'il le juge nécessaire pour s'acquitter de ses responsabilités, le comité peut demander à un dirigeant, à un autre employé de la société ou d'une de ses filiales ou à un conseiller de la société de rencontrer des membres du comité ou ses conseillers.

Conseillers indépendants : Le comité a le pouvoir d'engager des conseillers juridiques, des comptables et d'autres conseillers indépendants lorsqu'il le juge nécessaire pour s'acquitter de ses responsabilités, et il détermine le financement d'une telle mesure. Ces conseillers indépendants peuvent être les conseillers habituels de la société. Le comité a le pouvoir de faire payer par la société ou par l'une de ses filiales, le cas échéant, la rémunération qu'il a établie pour ces conseillers.

Financement du comité d'audit

Financement : La société doit fournir des fonds suffisants, établis par le comité, en vue : i) du paiement de la rémunération des auditeurs indépendants ou de tout autre cabinet d'experts-comptables inscrit dont les services ont été retenus pour établir ou délivrer un rapport d'audit ou fournir d'autres services d'audit, d'examen, de certification ou d'attestation à la société; ii) du paiement de la rémunération de tout autre conseiller engagé par le comité; et iii) du paiement des frais d'administration habituels que le comité juge qu'il est nécessaire ou approprié d'engager dans l'exercice de ses fonctions.

Autres responsabilités

Rapports au conseil d'administration : Le comité rend compte périodiquement au conseil de ses réunions, et il lui formule les recommandations qu'il juge appropriées.

Examen des présentes règles : Le comité examine et réévalue périodiquement le caractère adéquat des présentes règles, et il recommande toute modification proposée au conseil aux fins d'approbation.

Évolution de la réglementation : Le comité surveille l'évolution des règles, des pratiques et des méthodes comptables, de la législation et de la réglementation en matière d'impôt sur le revenu et des autres exigences des autorités de réglementation ayant une incidence sur des questions qui relèvent des pouvoirs et des responsabilités du comité, et il remet au conseil des rapports à cet égard.

Délégation : Sous réserve des lois applicables, le comité peut déléguer à l'occasion une ou la totalité de ses fonctions à un de ses membres ou à un sous-ensemble de ceux-ci, ou à d'autres personnes, comme il le juge opportun.

Autres responsabilités : Le comité exerce toutes les autres fonctions que la loi peut exiger, que le conseil peut lui demander ou que le comité juge utiles. Le comité s'acquitte de ses responsabilités et il évalue l'information qui lui est fournie selon son jugement professionnel. Le comité a le pouvoir, lorsqu'il le juge à propos, de mener ou d'autoriser des enquêtes sur toute question relevant de ses responsabilités.

ATTESTATION DE L'ÉMETTEUR

Le 29 juin 2017

Le présent prospectus (qui comprend les documents de commercialisation inclus ou intégrés par renvoi) révèle de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux titres faisant l'objet du placement, conformément à la législation en valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada.

JAMIESON WELLNESS INC.

(Signé) MARK HORNICK
Chef de la direction

(Signé) CHRISTOPHER SNOWDEN
Chef des finances

Au nom du conseil d'administration

(Signé) JOSEPH SCHARFENBERGER
Administrateur

(Signé) RICHARD ZANNINO
Administrateur

ATTESTATION DES ACTIONNAIRES VENDEURS

Le 29 juin 2017

Le présent prospectus (qui comprend les documents de commercialisation inclus ou intégrés par renvoi) révèle de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux titres faisant l'objet du placement, conformément à la législation en valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada.

Au nom de l'actionnaire vendeur

JAMIESON INTERMEDIATE HOLDINGS S.À R.L.

(Signé) JOSEPH SCHARFENBERGER

(Signé) MARK HORNICK

Au nom de l'actionnaire vendeur

HEADLINES PROMOTIONS INC.

(Signé) LORNA VANDERHAEGHE

(Signé) CHRISTOPHER SNOWDEN

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 29 juin 2017

À notre connaissance, le présent prospectus (qui comprend les documents de commercialisation inclus ou intégrés par renvoi) révèle de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux titres faisant l'objet du placement, conformément à la législation en valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada.

BMO NESBITT BURNS INC.

(Signé) JEFF WATCHORN

RBC DOMINION VALEURS MOBILIÈRES INC.

(Signé) CARRIE COOK

MARCHÉS MONDIAUX CIBC INC.

(Signé) RYAN VOEGELI

SCOTIA CAPITAUX INC.

(Signé) ROB SAINSBURY

FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE INC.

(Signé) SANJIV SAMANT

VALEURS MOBILIÈRES TD INC.

(Signé) ABE ADHAM

CORPORATION CANACCORD GENUITY

(Signé) JASON ROBERTSON

VALEURS MOBILIÈRES CORMARK INC.

(Signé) MARWAN KUBURSI

Première marque au Canada pour les produits de santé grand public

Jamieson[MC]
WELLNESS