

Un exemplaire du présent prospectus de base – RFPV provisoire a été déposé auprès de l'autorité en valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada visés; toutefois, ce document n'est pas encore dans sa forme définitive en vue du placement de titres. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent être placés avant que l'autorité en valeurs mobilières n'ait visé le prospectus de base – RFPV.

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 sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa; ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites.

Le présent prospectus a été déposé dans chacune des provinces et chacun des territoires du Canada sous un régime permettant d'attendre après le dépôt de sa version définitive pour déterminer certains renseignements concernant les titres offerts et d'omettre ces renseignements dans le prospectus. Ce régime exige que soit transmis aux souscripteurs un prospectus avec supplément – RFPV donnant ces renseignements omis, dans un certain délai à compter de la souscription. Tous les renseignements figurant dans le prospectus avec supplément – RFPV qui ont été omis dans le prospectus de base – RFPV seront intégrés par renvoi dans le prospectus de base – RFPV à la date du prospectus avec supplément – RFPV.

*Les titres n'ont pas été et ne seront pas inscrits en vertu de la Securities Act of 1933 des États-Unis, dans sa version modifiée (la « **Loi de 1933** »), ou en vertu d'une loi sur les valeurs mobilières d'un État des États-Unis (au sens donné au terme « **United States** » dans le Regulation S pris en application de la Loi de 1933). Ils ne peuvent pas être offerts, vendus ou livrés, directement ou indirectement, aux États-Unis, sauf en vertu d'une dispense des obligations d'inscription de la Loi de 1933 et des lois sur les valeurs mobilières applicables des États américains. Le présent prospectus ne constitue pas une offre de vente ni la sollicitation d'une offre d'achat des titres qu'il décrit aux États-Unis. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».*

PROSPECTUS DE BASE – RFPV PROVISOIRE

Premier appel public à l'épargne et reclassement

Le 28 mai 2026

APOTEX

Apotex Health Corp.

• \$

De • à • actions ordinaires

Le présent prospectus vise le placement (le « **placement** ») de • d'actions ordinaires (les « **actions ordinaires** ») d'Apotex Health Corp. (la « **Société** », « **Apotex** », « **nous** », « **notre** » ou « **nos** »), une société constituée sous le régime des lois de l'Ontario, au prix de • \$ par action ordinaire (le « **prix d'offre** »). Il est prévu que le prix d'offre par action ordinaire se situera entre • \$ et • \$. Le placement consiste en un premier appel public à l'épargne visant de • à • actions ordinaires nouvellement émises par Apotex (le « **placement d'actions nouvellement émises** »), pour un produit brut de • \$ revenant à la Société, et en un reclassement visant de • à • actions ordinaires (le « **reclassement** ») effectué par SK Holdings, le Fonds de solidarité des travailleurs et des travailleuses du Québec (FTQ), Jacesa Investments Ltd., Arlington Capital Holdings Inc., Juno Pharmaceuticals LP, Datalo, Adam Bulow, Alok Kanti, Barry Fishman, Geri-Lynn Kushneryk, Pradeep Sanghvi, Itzhak Krinsky, Sandra Tomassini, Struan Keir, Carina Vassilieva, Christian Calcagno, Christiane Maroun, Anni Blaquiere et Sandee Dela Cruz (collectivement, les « **actionnaires vendeurs** »), pour un produit brut de • \$ revenant aux actionnaires vendeurs. Nous ne toucherons aucune somme sur le produit du reclassement.

Le placement fait l'objet d'une prise ferme par RBC Dominion valeurs mobilières Inc. (« **RBC** »), Valeurs Mobilières TD Inc. (« **TD** ») et Scotia Capitaux Inc. (« **Scotia** »), à titre de cocheffs de file, de coordinateurs mondiaux conjoints et de coteneurs de livres principaux (les « **coteneurs de livres principaux** »), par BMO Nesbitt Burns Inc. (« **BMO** ») et Valeurs mobilières Jefferies, Inc. (« **Jefferies** », et collectivement avec BMO et les coteneurs de livres principaux, les « **coteneurs de livres** »), et par Marchés mondiaux CIBC inc., ATB Marchés des Capitaux Corp., Valeurs mobilières Desjardins inc., Financière Banque Nationale inc., MUFG Securities (Canada), Ltd., Raymond James Ltée, Bloom Burton Securities Inc., Corporation Canaccord Genuity, Stifel Nicolaus Canada Inc., et Paradigm Capital Inc. (collectivement avec les coteneurs de livres, les « **preneurs fermes** »). Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».

Apotex est une entreprise mondiale du domaine de la santé établie au Canada qui améliore l'accès quotidien à des médicaments et produits de santé abordables et innovants pour des millions de personnes de partout dans le monde et qui mise sur un large portefeuille de produits pharmaceutiques génériques, de marque et biosimilaires, ainsi que de produits de santé et de bien-être de marque grand public. Se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex ».

APOTEX

Entreprise mondiale du domaine
de la santé établie au Canada

MISSION

Nous améliorons l'accès quotidien à des médicaments et produits de santé abordables et innovants pour les patients et les consommateurs du monde entier.

VISION

Entreprise mondiale du domaine de la santé établie au Canada



PARCOURS VERS LA SANTÉ^{MC(1)}

NOS PRINCIPAUX MARCHÉS



Canada



États-Unis



Amérique latine

1 milliard
de personnes

1 billion \$ US
Marché potentiel
total

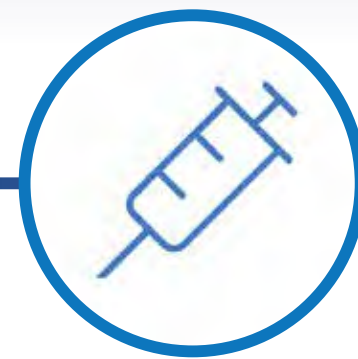
NOS SECTEURS D'ACTIVITÉ - NOS CHAMPS D'INTERVENTION

PRODUITS
GÉNÉRIQUES
COURANTS



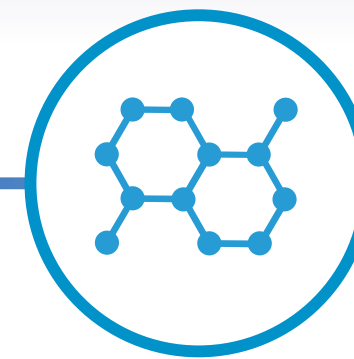
Produits
génériques
courants

PRODUITS
GÉNÉRIQUES
SPÉCIALISÉS



Produits
génériques
spécialisés

PRODUITS DE
MARQUE ET
BIOSIMILAIRES



Biosimilaires



Produits
pharmaceutiques
spécialisés de marque



Produits de santé de
marque grand public

PRINCIPALES COMPÉTENCES ACQUISES

ACCENT SUR LA DIVERSIFICATION

NOTRE AVANTAGE CONCURRENTIEL – NOS ATOUTS

✓ LEADERSHIP
ET TAILLE

✓ UN PARTENAIRE DE
CHOIX EN AMÉRIQUE

✓ SAVOIR-FAIRE DANS LE
CHOIX ET LE LANCEMENT
DE PRODUITS

✓ CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT
FIABLE

¹Les catégories de produits présentées sont celles auxquelles Apotex applique une perspective stratégique; il ne s'agit pas d'une liste exhaustive de toutes les catégories de produits composant chaque secteur d'activité.

APOTEX

Entreprise mondiale du domaine
de la santé établie au Canada

UNE FORCE POUR LA SANTÉ

PIONNIÈRE DU SECTEUR

Plus de 50 ans d'un savoir-faire
reconnu et de croissance interne

CHAMPIONNE DE LA SANTÉ AU CANADA

N° 1 dans le domaine pharmaceutique⁽¹⁾
Au-delà de 3 700 employés au Canada

PRÉSENCE ET ENVERGURE MONDIALES

Figure parmi les 10 premiers aux États-Unis et au Mexique
compte tenu des ventes de produits pharmaceutiques
génériques⁽²⁾
Présence dans environ 70 pays

PORTEFEUILLE ROBUSTE

Commercialisation de plus de 800 produits sur ordonnance
et produits de santé grand public de grande qualité

PRODUCTION NATIONALE

6 installations de fabrication sur 8 sont en Amérique

ÉLABORATION DE PRODUITS

Chef de file en R et D, en propriété intellectuelle
et en réglementation

¹ Leader dans le marché canadien des produits pharmaceutiques génériques pour ce qui est du nombre d'ordonnances remplies, de la valeur des ventes de produits pharmaceutiques génériques et du nombre d'employés selon IQVIA et selon des renseignements rendus publics par d'autres fabricants de produits pharmaceutiques

² Dix premiers fabricants de produits pharmaceutiques génériques selon le classement établi par IQVIA en fonction des ventes sur le marché des produits pharmaceutiques génériques aux États-Unis et les marchés privés au Mexique



DÉPLOIEMENT RÉUSSI DE NOTRE STRATÉGIE DU PARCOURS VERS LA SANTÉ^{MC}

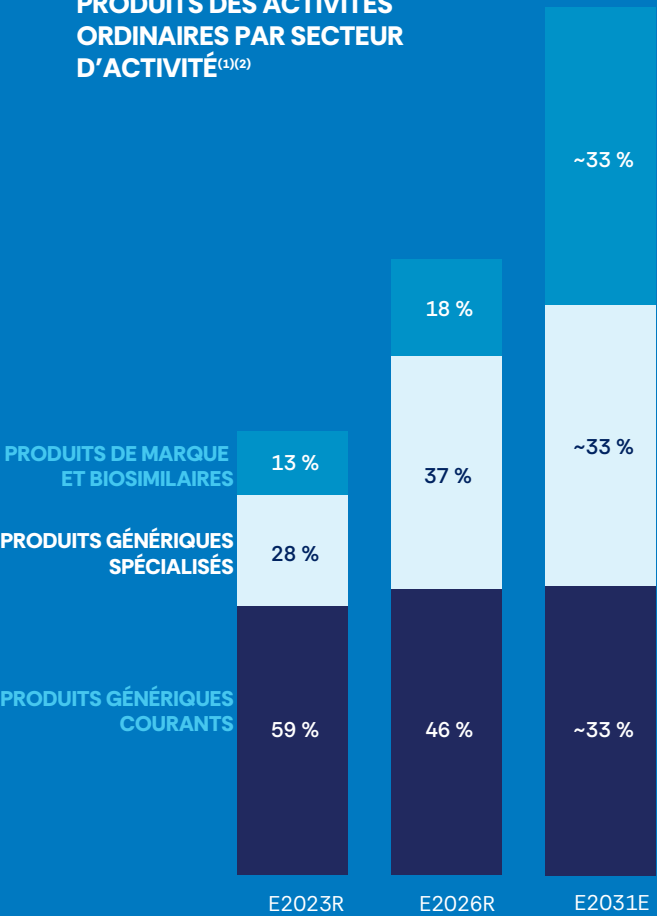
Volonté de demeurer fidèles aux produits génériques courants, tout en accélérant la croissance des produits génériques spécialisés ainsi que des produits de marque et des biosimilaires

CROISSANCE À GRANDE ÉCHELLE

Stimulée par la mise en œuvre de la stratégie du « Parcours vers la santé » et les initiatives de productivité

Diversification de nos secteurs d'activité

PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ⁽¹⁾⁽²⁾

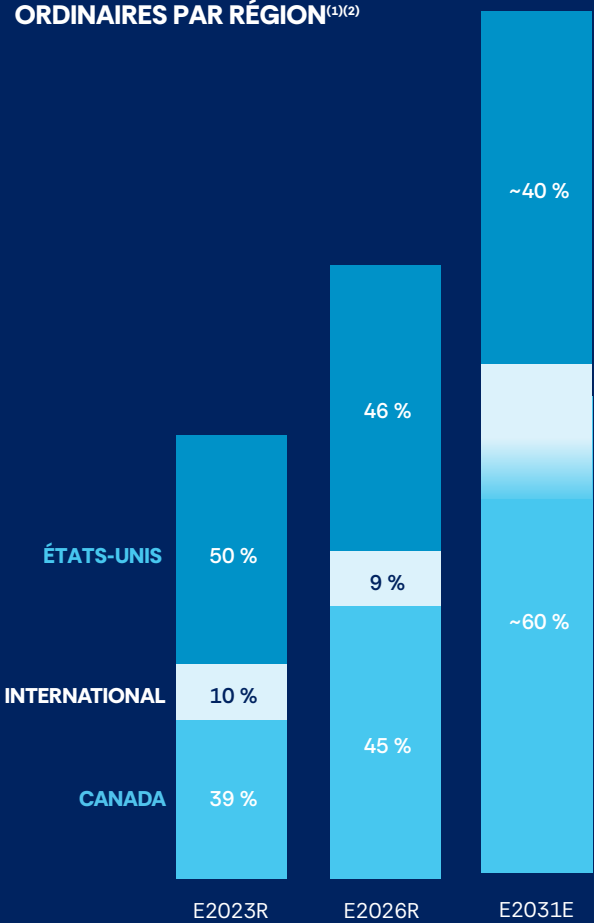


¹ Les résultats ne tiennent pas compte des ventes du PVLVL aux États-Unis. Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

² Les chiffres pourraient ne pas totaliser 100 % en raison du fait qu'ils ont été arrondis.

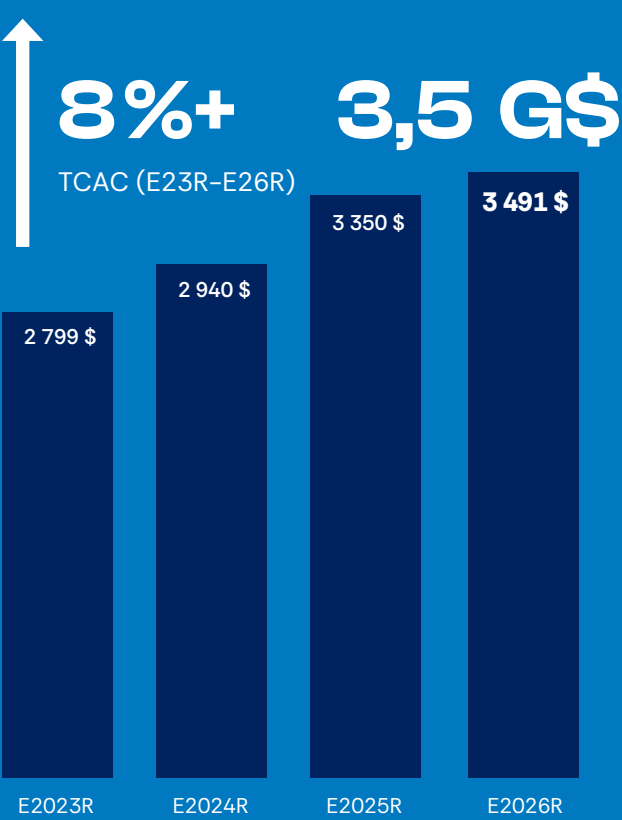
Diversification de nos secteurs géographiques

PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES PAR RÉGION⁽¹⁾⁽²⁾



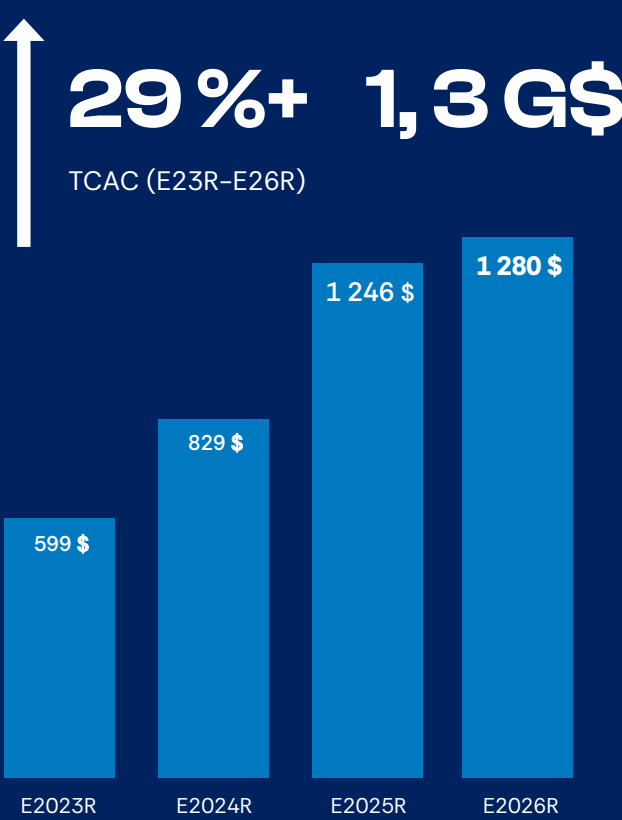
Solide croissance des produits des activités ordinaires

PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES (EN M\$ CA)



Augmentation substantielle du BAIIA ajusté⁽¹⁾

BAIIA AJUSTÉ⁽¹⁾ (EN M\$ CA)



¹ Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

APOTEX

Entreprise mondiale du domaine
de la santé établie au Canada

PRINCIPAUX ÉLÉMENTS DISTINCTIFS



Champion de la santé au Canada et
positions de chef de file en Amérique



Fonctions de R et D, de propriété
intellectuelle et d'élaboration de produits
robustes stimulant la croissance



Chaîne d'approvisionnement nord-
américaine se distinguant par sa
capacité d'adaptation



Excellents rendements financiers et
répartition rigoureuse des capitaux



Équipe de direction chevronnée dont
les intérêts sont bien alignés sur ceux
des actionnaires



Réalisation réussie de fusions et
d'acquisitions porteuses de valeur
dans le secteur des produits de
marque et des biosimilaires



Prix : ● \$ par action ordinaire

	Prix d'offre ⁽¹⁾	Rémunération des preneurs fermes	Produit net revenant à la Société ⁽²⁾	Produit net revenant aux actionnaires vendeurs ⁽²⁾⁽³⁾
Par action ordinaire	● \$	● \$	● \$	● \$
Placement total ⁽³⁾	● \$	● \$	● \$	● \$

Notes :

- (1) Le prix d'offre a été fixé par voie de négociation entre la Société, SK Holdings et les coteneurs de livres principaux, à titre de représentants des preneurs fermes.
- (2) Nous et les actionnaires vendeurs verserons une rémunération en espèces correspondant à 4,75 % (la « **rémunération des preneurs fermes** ») du produit brut tiré de la vente des actions ordinaires aux termes du placement, mais avant déduction des frais du placement. Les frais du placement qui demeurent impayés sont estimés à environ ● \$ et seront pris en charge par la Société et prélevés sur le produit tiré du placement d'actions nouvellement émises. Se reporter aux rubriques « Emploi du produit » et « Structure du capital consolidé ».
- (3) Les actionnaires vendeurs ont accordé aux preneurs fermes une option (l'« **option de surallocation** »), que les preneurs fermes peuvent exercer à leur seule appréciation, en totalité ou en partie, dans les 30 jours suivant la date de clôture (au sens attribué à ce terme dans les présentes) et qui leur permet d'acheter au maximum de ● à ● actions ordinaires additionnelles (les « **actions visées par l'option de surallocation** »), soit 15 % du nombre total d'actions ordinaires vendues dans le cadre du placement, au prix d'offre, uniquement pour couvrir les éventuelles surallocations et stabiliser le marché. Si l'option de surallocation est exercée intégralement, le « prix d'offre », la « rémunération des preneurs fermes » et le « produit net revenant aux actionnaires vendeurs » s'élèveront au total à ● \$, à ● \$ et à ● \$, respectivement. Le présent prospectus vise l'attribution de l'option de surallocation et le placement des actions visées par l'option de surallocation. Le souscripteur ou l'acquéreur d'actions ordinaires comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes acquiert ces actions ordinaires en vertu du présent prospectus, que la position soit couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des achats sur le marché secondaire. Se reporter aux rubriques « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs » et « Mode de placement ».

Le tableau suivant présente le nombre d'actions ordinaires pouvant être vendues par les actionnaires vendeurs aux preneurs fermes aux termes 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	● actions ordinaires	Dans les 30 jours qui suivent la date de clôture	● \$ par action ordinaire

Les preneurs fermes, à titre de contrepartistes, offrent conditionnellement, sous réserve de prévente, les actions ordinaires visées par le présent prospectus, sous les réserves d'usage concernant leur souscription, leur émission par la Société ou leur vente par les actionnaires vendeurs et leur acceptation par les preneurs fermes, conformément aux conditions de la convention de prise ferme dont il est question à la rubrique « Mode de placement », et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique, pour notre compte, par Goodmans LLP, pour ce qui est du droit canadien, et par Kirkland & Ellis LLP, pour ce qui est du droit américain et, pour le compte des preneurs fermes, par Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour ce qui est du droit canadien, et par Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP, pour ce qui est du droit américain.

Dans le cadre du placement, les preneurs fermes se sont vu accorder une option de surallocation qui leur permet, sous réserve des lois applicables, d'effectuer des surallocations ou des opérations qui stabilisent ou maintiennent le cours des actions ordinaires à des niveaux autres que ceux qui pourraient par ailleurs se former sur le marché libre. Ces opérations, si elles sont commencées, peuvent être interrompues à tout moment. **Les preneurs fermes peuvent offrir les actions ordinaires à un prix inférieur à celui indiqué ci-dessus. Une telle réduction du prix n'aura pas d'incidence sur le produit revenant à la Société ou aux actionnaires vendeurs. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».**

À moins d'indication contraire, tous les renseignements présentés dans le présent prospectus supposent ce qui suit : a) l'option de surallocation ne sera pas exercée et b) le prix d'offre de ● \$ par action ordinaire correspondra au point médian de la fourchette du prix d'offre figurant sur la page couverture du présent prospectus.

À la conclusion du placement, en supposant que la taille du placement soit de ● millions de dollars et que le prix d'offre s'établisse à ● \$ par action ordinaire (soit le point médian du prix d'offre), et dans l'hypothèse où l'option de surallocation n'est pas exercée, SK Artemis Holdings, II, LLC (« **SK Holdings** ») aura la propriété ou le contrôle, directement ou indirectement, d'environ ● % des actions ordinaires émises et en circulation (avant dilution) et d'environ ● % si l'option de surallocation est exercée intégralement (avant dilution). Se reporter à la rubrique « À propos du présent prospectus — Données relatives aux titres en circulation et renseignements connexes ». Par conséquent, SK Holdings aura une grande

influence sur nous et nos affaires. En outre, SK Holdings sera également partie à la convention de droits des investisseurs en faveur de SK (au sens attribué à ce terme dans les présentes) qui prévoit certains droits des actionnaires. Se reporter aux rubriques « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs » et « Facteurs de risque ». Toutes les actions ordinaires détenues à la conclusion du placement par SK Holdings, nos administrateurs et membres de la haute direction ainsi que certains autres actionnaires existants seront assujetties à des conventions de blocage conclues avec les preneurs fermes et/ou la Société. Se reporter à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ».

Il n'existe aucun marché pour la négociation des actions ordinaires. Il peut être impossible pour les souscripteurs ou les acquéreurs de les revendre, 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 certains risques que les acheteurs éventuels doivent prendre en considération. Les souscripteurs ou les acquéreurs éventuels doivent examiner les facteurs de risque décrits à la rubrique « Facteurs de risque » avant de souscrire ou d'acquérir les actions ordinaires.

Nous avons demandé l'inscription des actions ordinaires à la cote de la Bourse de Toronto (la « **TSX** ») sous le symbole « **APTX** ». L'inscription est soumise à l'approbation de la TSX conformément à ses exigences d'inscription initiale. La TSX n'a pas approuvé sous condition notre demande d'inscription, et rien ne garantit qu'elle l'approuvera. La clôture du placement (la « **clôture** ») est conditionnelle à l'approbation de l'inscription des actions ordinaires à la TSX. Se reporter aux rubriques « Mode de placement » et « Facteurs de risque ».

RBC, TD, Scotia, BMO, Marchés mondiaux CIBC inc. (« CIBC »), MUFG Securities (Canada), Ltd. (« MUFG »), ATB Marchés des Capitaux Corp. (« ATB »), Valeurs mobilières Desjardins inc. (« Desjardins »), Financière Banque Nationale inc. (« FBN ») et Raymond James Ltée (« Raymond James ») sont membres du groupe d'une banque ou d'une institution financière canadienne qui est un prêteur aux termes des facilités de crédit. En raison de ces relations, comme il est plus amplement décrit aux présentes, nous pourrions être considérés comme un « émetteur associé » à RBC, à TD, à Scotia, à BMO, à CIBC, à MUFG, à ATB, à FBN et à Raymond James au sens du *Règlement 33-105 sur les conflits d'intérêts chez les placeurs* et de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. Se reporter aux rubriques « Description des dettes importantes » et « Mode de placement ». De plus, certains des preneurs fermes ainsi que les membres de leur groupe respectif ont déjà fourni et pourraient fournir à l'avenir, à nous et aux membres de notre groupe et aux actionnaires vendeurs, des services bancaires commerciaux et d'investissement, des services d'investissement et des services de consultation et d'évaluation financière dans le cours normal de leurs activités, pour lesquels ils ont touché et pourraient continuer de toucher les honoraires et commissions d'usage. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».

Les souscriptions seront reçues sous réserve de leur rejet ou de leur attribution en totalité ou en partie, et les preneurs fermes se réservent le droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. La clôture devrait avoir lieu le • 2026 ou vers cette date ou à toute autre date dont nous et les preneurs fermes pourrions convenir, mais au plus tard le • 2026 (la « **date de clôture** »). S'ils décident de les placer, les preneurs fermes doivent prendre livraison des actions ordinaires offertes aux termes du présent prospectus au plus tard le • 2026. Les actions ordinaires seront déposées auprès de Services de dépôt et de compensation CDS inc. (la « **CDS** ») sous forme électronique à la date de clôture, dans le système d'inventaire de titres sans certificat administré par la CDS. Le souscripteur ou l'acquéreur d'actions ordinaires recevra uniquement un avis d'exécution du courtier inscrit auquel ou par l'intermédiaire duquel il a acheté les actions ordinaires. Se reporter à la rubrique « Mode de placement — Système d'inventaire de titres sans certificats ».

SK Holdings, Jacesa Investments Ltd., Christian Calcagno et certains de nos administrateurs, soit Aaron Davenport, Sharon Kochan, Itzhak Krinsky et Santiago Nielsen, résident à l'étranger et ont désigné GODA Incorporators, Inc., 333 Bay Street, Suite 3400, Toronto (Ontario) M5H 2S7, comme mandataire aux fins de signification en Ontario. Les souscripteurs et les acquéreurs doivent savoir qu'il se peut que les investisseurs ne puissent faire exécuter contre ces personnes les jugements rendus au Canada, même si elles ont désigné un mandataire aux fins de signification. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

TABLE DES MATIÈRES

À PROPOS DU PRÉSENT PROSPECTUS	1	RÉMUNÉRATION DES MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION.....	209
MESURES NON CONFORMES AUX IFRS	3	RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS	233
MISE EN GARDE CONCERNANT L'INFORMATION PROSPECTIVE	6	PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS.....	235
DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET LE SECTEUR.....	10	MODE DE PLACEMENT	235
MARQUES DE COMMERCE ET NOMS COMMERCIAUX	11	CERTAINES INCIDENCES FISCALES FÉDÉRALES CANADIENNES	244
DOCUMENTS DE COMMERCIALISATION	11	FACTEURS DE RISQUE.....	248
ADMISSIBILITÉ AUX FINS DE PLACEMENT	12	POURSUITES.....	316
LETTRE DE JEFF WATSON	13	QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE ET EXPERTS.....	316
SOMMAIRE.....	15	MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES.....	316
LE PLACEMENT	26	AUDITEUR, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	317
SOMMAIRE DES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES	30	CONTRATS IMPORTANTS	317
APERÇU DU SECTEUR.....	40	DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES.....	317
ACTIVITÉS D'APOTEX.....	56	GLOSSAIRE	318
PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES	114	ANNEXE A RÈGLES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION	A-1
RAPPORT DE GESTION.....	123	ANNEXE B RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT ET DE GESTION DES RISQUES	B-1
STRUCTURE POSTÉRIEURE À LA CLÔTURE.....	176	INDEX DES ÉTATS FINANCIERS	F-1
EMPLOI DU PRODUIT	176	ATTESTATION DE L'ÉMETTEUR	C-1
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS	177	ATTESTATION DES ACTIONNAIRES VENDEURS.....	C-2
POLITIQUE DE DIVIDENDES	181	ATTESTATION DES PRENEURS FERMES.....	C-3
PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRES VENDEURS.....	182		
ENTENTES AVEC LES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	184		
DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES.....	188		
STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ	189		
OPTIONS D'ACHAT DE TITRES	190		
VENTES OU PLACEMENTS ANTÉRIEURS.....	191		
ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION	192		
GOUVERNANCE	201		

À PROPOS DU PRÉSENT PROSPECTUS

Questions d'ordre général

Les investisseurs doivent prêter foi uniquement à l'information présentée dans le présent prospectus. La Société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes n'ont autorisé personne à communiquer aux investisseurs des renseignements supplémentaires ou différents. L'information figurant sur notre site Web d'entreprise, www.apotex.com, ou sur celui des entités membres de même groupe que nous n'est pas censée faire partie du présent prospectus et n'y est pas intégrée par renvoi. Cette information ne doit pas être prise en compte par les investisseurs éventuels dans leur décision d'investir ou non dans les actions ordinaires.

Dans le présent prospectus, toute mention de « la direction est d'avis », « nous sommes d'avis », « la direction s'attend à », « nous nous attendons à », « la direction prévoit », « nous prévoyons » ou d'expressions semblables constitue une croyance de bonne foi de la direction, en fonction de son expérience et de ses connaissances du secteur, de la clientèle et du paysage concurrentiel, après enquête diligente. De plus, dans le présent prospectus, toutes les mentions de la « direction » renvoient aux personnes qui sont désignées à titre de membres de la haute direction de la Société. Se reporter à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction ». Toutes les déclarations faites dans le présent prospectus par la direction ou pour son compte se font en la qualité respective de cette personne en tant que membre de la haute direction de la Société et non en sa qualité de particulier.

Les graphiques, les tableaux et les autres renseignements sur notre rendement passé ou celui d'une autre entité qui figurent dans le présent prospectus ont uniquement pour but d'illustrer nos résultats passés et ne sont pas nécessairement représentatifs de notre rendement futur ou de celui de ces entités. L'information donnée dans le présent prospectus est exacte uniquement à la date du présent prospectus ou à la date indiquée, indépendamment du moment où est remis le prospectus ou du moment où sont vendues des actions ordinaires.

La Société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes n'offrent pas de vendre les actions ordinaires là où l'offre ou la vente de ces titres est interdite. Les investisseurs sont tenus de s'informer eux-mêmes des restrictions applicables au placement et à la possession ou à la distribution du présent prospectus, et de les respecter.

Dans le présent prospectus, sauf si le contexte exige une autre interprétation, il est supposé que la réorganisation préalable à clôture et le placement ont été menés à terme et que l'option de surallocation n'a pas été exercée.

Le présent prospectus comprend une description sommaire de certains contrats importants auxquels la Société est partie. Se reporter à la rubrique « Contrats importants ». Ces descriptions présentent toutes les caractéristiques pertinentes pour un éventuel souscripteur ou acquéreur qui investit dans les actions ordinaires, mais comme elles ne sont pas exhaustives, elles doivent être lues à la lumière des modalités des contrats importants, qui ont été ou seront déposés auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières et qui sont ou qui seront disponibles sous le profil de la Société dans SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca. Les investisseurs sont priés de lire le texte intégral de ces contrats importants.

Sauf indication contraire ou si le contexte exige une interprétation différente, toutes les mentions des mots « Société », « Apotex », « entité remplaçante », « nous », « notre » et « nos » désignent Apotex Health Corp. ainsi que nos filiales et l'entité remplacée (au sens attribué à ce terme dans les présentes), sur une base consolidée, qui sont constituées à la date de clôture, compte tenu de la réorganisation préalable à la clôture décrite à la rubrique « Description du capital-actions — Réorganisation préalable à la clôture ».

Les expressions qui ne sont pas par ailleurs définies aux présentes ont le sens qui leur est attribué dans le glossaire. Se reporter à la rubrique « Glossaire ».

Présentation des informations financières et autres informations

Les états financiers consolidés de la Société sont présentés en dollars canadiens. Ils ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« **IFRS** ») publiées par l'International Accounting Standards Board (« **IASB** »). Dans le présent prospectus, les mentions « \$ » et « \$ CA » renvoient au dollar canadien, et les mentions « \$ US » renvoient au dollar américain. Sauf indication contraire, tous les montants sont en dollars canadiens. En raison de l'arrondissement, certains totaux, totaux partiels et pourcentages peuvent ne pas concorder. Les chiffres présentés comme étant approximatifs (« environ », « près de », etc.) ont été arrondis à la hausse ou à la baisse, selon le cas.

La Société a été constituée sous la dénomination « Artemis Parent, Inc. » le 16 septembre 2022, en vertu de la LSAO. À l'exception d'un certain nombre d'actifs, de dettes et de charges de pré-exploitation, la Société ne détenait pas d'actifs ou d'activités avant d'acquérir (l'« **acquisition d'APHI** ») 100 % des actions émises et en circulation d'Apotex Pharmaceutical Holdings Inc. (« **APHI** » ou l'« **entité remplacée** ») le 1^{er} avril 2023. L'acquisition a été comptabilisée comme un regroupement d'entreprises selon la méthode de l'acquisition, et les états financiers de l'entité remplaçante ont été préparés selon un nouveau référentiel comptable qui repose sur la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris à la date d'effet de l'acquisition d'APHI. Dans le présent prospectus, les périodes qui précèdent l'acquisition d'APHI (à savoir l'exercice 2023) sont présentées comme relevant de l'entité remplacée, et les périodes postérieures à l'acquisition d'APHI (à savoir l'exercice 2024, l'exercice 2025 et l'exercice 2026) sont présentées comme relevant de l'entité remplaçante. Les périodes de l'entité remplacée et de l'entité remplaçante ont été séparées par une ligne noire dans ce prospectus en vue de mettre en évidence le fait que l'information financière de ces périodes a été préparée selon deux méthodes de coûts différentes et qu'elle correspond à deux entités juridiques distinctes.

Sauf indication contraire, le terme a) *exercice* désigne l'exercice correspondant de la Société, de l'entité remplacée ou de l'entité remplaçante, selon le cas, clos le 31 mars; le terme b) *année civile*, ou la mention d'une année non précédée de cette désignation, désigne l'année civile correspondante close le 31 décembre. Les mentions « l'exercice 2026 », « l'exercice 2025 » et « l'exercice 2024 » renvoient à l'exercice applicable de l'entité remplaçante, tandis que les mentions « l'exercice 2023 » renvoient à l'exercice applicable de l'entité remplacée. Lorsqu'elle se termine par *R*, la mention d'un exercice renvoie aux résultats réels de l'exercice correspondant. Lorsqu'elle se termine par *E*, la mention d'un exercice renvoie aux résultats estimés de l'exercice correspondant.

Données relatives aux titres en circulation et renseignements connexes

Le nombre d'actions ordinaires, d'options, d'unités d'actions fictives et d'UAI qui seront en circulation après la réalisation du placement variera en fonction du prix d'offre. Dans le présent prospectus, sauf si le contexte indique ou exige une autre interprétation, il est supposé que ● actions ordinaires seront en circulation à la conclusion du placement avant dilution (ou ● actions ordinaires après dilution), en supposant que la taille du placement d'actions nouvellement émises soit de ● \$ et que le prix d'offre s'établisse à ● \$ par action ordinaire (soit le point médian de la fourchette prévue du prix d'offre).

Lorsque a) le nombre total d'actions ordinaires en circulation; b) le nombre d'actions ordinaires détenues par un actionnaire; ou c) le pourcentage de participation dans les actions ordinaires d'un actionnaire est indiqué après dilution, il est supposé que toutes les options, les unités d'actions fictives et les UAI en circulation ont été exercées ou réglées en échange d'actions ordinaires, même si, dans le cours normal ou selon les modalités sous-jacentes à ces titres, certains ou la totalité d'entre eux sont normalement réglés ou doivent être réglés en trésorerie plutôt qu'en échange d'actions ordinaires. Sauf indication contraire, nous avons eu recours à la « méthode du rachat d'actions » pour calculer le nombre d'actions ordinaires pouvant être émises à l'exercice d'options et d'unités d'actions fictives (y compris lorsque nous indiquons le nombre d'actions ordinaires en circulation après dilution). La méthode du rachat d'actions suppose le « règlement net » d'options et d'unités d'actions fictives; autrement dit, elle repose sur l'hypothèse que le produit de l'exercice des options et des unités d'actions fictives est employé par la Société pour racheter les actions ordinaires en circulation au cours alors en vigueur, lequel, pour les fins du présent exposé dans le prospectus, correspond au prix d'offre.

MESURES NON CONFORMES AUX IFRS

Le présent prospectus fait mention de mesures, de ratios et d'autres informations financières non conformes aux IFRS. Ces mesures ne sont pas reconnues par les IFRS et n'ont pas de signification normalisée en vertu des IFRS. Il est donc peu probable que ces mesures soient comparables à des mesures semblables utilisées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt présentées à titre de complément des mesures conformes aux IFRS afin de favoriser une meilleure compréhension de nos résultats d'exploitation du point de vue de la direction. Par conséquent, ces mesures ne doivent être considérées ni séparément ni comme un substitut des analyses de notre information financière présentée conformément aux IFRS. Les mesures financières et les ratios non conformes aux IFRS énumérés ci-après servent à fournir des mesures supplémentaires de notre performance opérationnelle et à mettre en lumière les tendances marquant nos activités principales que les mesures conformes aux IFRS ne permettraient pas nécessairement de faire ressortir. Nous croyons que la présentation de ces mesures financières et ratios est susceptible d'améliorer la compréhension par les investisseurs de notre performance financière dans la mesure où ils sont largement utilisés par les investisseurs, les analystes en valeurs mobilières et les autres parties intéressées. Il est cependant possible que les mesures de la performance que nous utilisons soient calculées d'une façon différente de celle appliquée à des indicateurs de performance similaires utilisés par d'autres sociétés. La direction a, en outre, recours à des mesures et ratios non conformes aux IFRS pour faciliter la comparaison de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, pour établir les budgets d'exploitation et prévisions annuels ainsi que pour déterminer les composantes de la rémunération de la direction et le respect des clauses restrictives de nature financière.

Pour calculer le « **BAlIA ajusté** », on ajuste le BAlIA en y ajoutant le coût des paiements de loyers et en excluant les coûts connexes à l'acquisition, les ajustements de prix d'achat sans effet sur la trésorerie, la réévaluation de la contrepartie éventuelle, la rémunération à base d'actions, le profit sur l'opération de cession-bail, les profits et pertes sur la vente d'immobilisations corporelles, la dépréciation et la radiation des actifs non courants, les règlements de litiges et les indemnités ainsi que les frais juridiques connexes liés à des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, les coûts de réorganisation opérationnels, les profits de change latents et les pertes de change latentes, les coûts liés au PAPE, les coûts des mesures correctives en gestion de la qualité et d'autres ajustements. Ces éléments sont exclus du BAlIA ajusté dans le but de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de la Société, par exemple les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise.

Nous croyons que le BAlIA ajusté constitue une mesure utile pour évaluer notre performance financière; cette mesure donne une image plus significative des résultats d'exploitation, car elle ne tient pas compte de l'incidence des charges d'intérêts, des charges d'impôts, des amortissements et des charges qui, selon nous, ne sont pas représentatifs du rendement des activités sous-jacentes.

La « **marge du BAlIA ajusté** » correspond au BAlIA ajusté divisé par les produits des activités ordinaires.

Nous croyons que la marge du BAlIA ajusté constitue une mesure utile pour évaluer notre performance financière en pourcentage des produits des activités ordinaires; cette mesure donne une image plus significative des résultats d'exploitation, car elle ne tient pas compte de l'incidence des charges d'intérêts, des charges d'impôt, des amortissements et des charges qui, selon nous, ne sont pas représentatifs du rendement des activités sous-jacentes.

Pour calculer le « **résultat net ajusté** », on ajuste le résultat en tenant compte des éléments suivants : coûts connexes à l'acquisition, ajustements de prix d'achat sans effet sur la trésorerie, réévaluation de la contrepartie éventuelle, rémunération à base d'actions, profit sur la transaction de cession-bail, profits et pertes sur la vente d'immobilisations corporelles, dépréciation et radiation des actifs non courants, règlements de litiges et indemnités ainsi que frais juridiques connexes liés à des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, coûts de réorganisation opérationnels, écarts de change non réalisés, coûts liés au PAPE, coûts des mesures correctives en gestion de la qualité et autres ajustements y compris l'incidence fiscale de ces ajustements. Ces éléments sont exclus du résultat net ajusté dans le but de mieux comprendre les tendances des résultats financiers de la Société, dont les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise, entre autres.

Nous croyons que le résultat net ajusté constitue une mesure utile pour évaluer notre performance financière; cette mesure donne une image plus significative des résultats, car elle ne tient pas compte de l'incidence des charges qui, selon nous, ne sont pas représentatives du rendement des activités sous-jacentes.

Le « **BAlIA** » correspond au résultat avant la charge (le recouvrement) d'impôts, la charge d'intérêts, montant net, et les amortissements.

Nous croyons que le BAlIA constitue une mesure utile pour évaluer notre performance financière; cette mesure donne une image plus significative des résultats d'exploitation, car elle ne tient pas compte de l'incidence des coûts autres que d'exploitation, comme les charges d'intérêts et d'impôt, et des coûts sans effet sur la trésorerie, comme les amortissements.

La « **marge du BAlIA** » correspond au BAlIA divisé par les produits des activités ordinaires.

Nous croyons que la marge du BAlIA constitue une mesure utile pour évaluer notre performance financière en pourcentage des produits des activités ordinaires; cette mesure donne une image plus significative des résultats d'exploitation, car elle ne tient pas compte de l'incidence des coûts autres que d'exploitation, comme les charges d'intérêts et d'impôts, et des coûts sans effet sur la trésorerie, comme les amortissements.

La « **dette nette** » correspond au montant total de la dette moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie.

Nous croyons que la dette nette est une mesure utile pour évaluer les obligations financières de la Société, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

Le « **ratio de levier financier net** » correspond à la dette nette divisée par le BAlIA ajusté des douze derniers mois.

Nous croyons que le ratio de levier financier net est une mesure utile pour évaluer le levier financier de la Société par rapport à sa capacité à tirer un bénéfice de ses activités. Il renseigne sur la solvabilité de la Société, sur les risques financiers de celle-ci et sur sa capacité à gérer et à rembourser ses dettes.

Les « **flux de trésorerie d'exploitation disponibles** » correspondent aux flux de trésorerie nets tirés des activités d'exploitation moins les paiements de loyers et les achats d'immobilisations corporelles et incorporelles, majorés des intérêts payés sur les dettes, des paiements de contreparties éventuelles et de la tranche des coûts connexes à l'acquisition, des coûts liés au PAPE, des coûts découlant de la réorganisation opérationnelle et d'autres ajustements réglés en trésorerie durant la période de présentation de l'information financière.

La direction estime que les flux de trésorerie d'exploitation disponibles constituent une mesure utile pour évaluer les flux de trésorerie découlant des principales activités de la Société compte tenu des dépenses d'investissement nécessaires.

Le « **rendement sur le capital investi** » est calculé en divisant le bénéfice d'exploitation net après impôts ajusté (soit le BAlIA ajusté moins les amortissements et les impôts) par la moyenne du capital investi (soit la moyenne du solde d'ouverture et de fermeture des capitaux propres plus la dette nette).

La direction estime que le rendement sur le capital investi constitue une mesure utile pour évaluer l'efficacité de l'affectation de capitaux à des placements rentables.

Les lecteurs du présent prospectus noteront qu'aux termes d'une entente avec Bristol-Myers Squibb, la Société et d'autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques ont obtenu des licences pour un volume limité en vue de la vente de la version générique de Revlimid (lénalidomide), médicament contre le

cancer de Bristol-Myers Squibb (le « **produit visé par les licences pour un volume limité** » ou « **PVLVL** »). Cette entente nous donne le droit de vendre une quantité limitée du PVLVL chaque année, aux États-Unis, au cours de la période de mars 2022 à janvier 2026. Les ventes du PVLVL aux États-Unis expliquent en grande partie l'augmentation du total de nos produits des activités ordinaires pour chacun des trois exercices 2023, 2024 et 2025, ainsi que pour les premier et deuxième trimestres de l'exercice 2026. Au 31 décembre 2025, la Société avait entièrement vendu le volume restant visé par cette entente, dont environ 90 % des ventes du PVLVL pour l'exercice 2026 au cours du premier trimestre et le dernier, au cours des deuxième et troisième trimestres de l'exercice 2026.

En février 2026, la production de versions génériques de Revlimid a été autorisée à part entière aux États-Unis, ce qui nous permet, à nous comme à d'autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques, de fabriquer et de vendre une version générique du médicament sans détenir un brevet et en l'absence de toute contrainte liée à une licence. En raison de la concurrence accrue sur le marché des médicaments génériques et de la baisse des prix découlant de la perte d'exclusivité, nous avons enregistré un recul de nos produits des activités ordinaires et du BAIIA ajusté au troisième trimestre et au quatrième trimestre de l'exercice 2026, et nous avons reflété ce recul dans la comparaison des résultats financiers de la Société d'un exercice à l'autre et d'un trimestre à l'autre. Nous nous attendons à ce que les ventes de ce produit constituent moins de 1 % du total de nos produits des activités ordinaires à compter de l'exercice 2027 (une baisse comparativement à 461 millions \$ et à 339 millions \$, respectivement pour les exercices 2025 et 2026).

Dans le présent prospectus, certaines mentions des valeurs historiques de nos produits des activités ordinaires, de notre BAIIA ajusté, de notre marge de BAIIA ajusté, de nos flux de trésorerie d'exploitation disponibles et de notre rendement sur le capital investi et des valeurs cibles de nos produits des activités ordinaires et de notre marge du BAIIA ajusté ne tiennent pas compte des ventes du PVLVL aux États-Unis. La direction estime que la présentation de ces mesures ou estimations fournit des informations contextuelles sur notre performance financière récente et clarifie nos prévisions de croissance à moyen terme. Par conséquent, nos produits des activités ordinaires, notre BAIIA ajusté, notre marge du BAIIA ajusté et notre rendement sur le capital investi sont suivis du libellé « compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis ».

Le « **BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis** » égale le BAIIA ajusté moins la marge brute attribuable aux ventes du PVLVL aux États-Unis.

La « **marge du BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis** » est calculée en divisant le BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis par les produits des activités ordinaires compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis.

Les « **flux de trésorerie d'exploitation disponibles compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis** » sont calculés en soustrayant les ventes du PVLVL aux États-Unis des flux de trésorerie d'exploitation disponibles.

Le « **rendement sur le capital investi compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis** » est égal au bénéfice d'exploitation net ajusté après impôts moins les ventes du PVLVL aux États-Unis (soit le BAIIA ajusté moins les amortissements, le bénéfice brut tiré des ventes du PVLVL aux États-Unis et les impôts) divisé par la moyenne du capital investi (soit la moyenne du solde d'ouverture et de fermeture des capitaux propres plus la dette nette).

Les « **produits des activités ordinaires compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis** » correspondent aux produits des activités ordinaires moins les produits des activités ordinaires tirés des ventes du PVLVL aux États-Unis.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'incidence du PVLVL sur la valeur historique de nos produits des activités ordinaires, de notre BAIIA ajusté et de notre marge de BAIIA ajusté ainsi que sur la valeur cible de nos produits des activités ordinaires et de notre marge du BAIIA ajusté, veuillez vous reporter à la rubrique « Activités d'Apotex – Notre évolution depuis 50 ans – Positionnement en vue d'une

croissance transformatrice en tant que société mondiale axée sur la santé (2023 – À ce jour) », à la figure 14 et aux rubriques « Activités d'Apotex – Cibles de croissance » et « Facteurs de risque ».

Veuillez vous reporter aux rubriques « Principales informations financières consolidées – Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » et « Rapport de gestion – Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » pour consulter un rapprochement des mesures non conformes aux IFRS susmentionnées et des mesures les plus directement comparables calculées conformément aux IFRS.

MISE EN GARDE CONCERNANT L'INFORMATION PROSPECTIVE

Le présent prospectus contient de l'« information prospective » et des « déclarations prospectives » (collectivement désignées l'« **information prospective** ») au sens de la législation en valeurs mobilières. L'information prospective peut porter sur nos perspectives financières et sur les faits ou résultats attendus. Elle est susceptible de concerner notre situation financière, notre stratégie commerciale, nos stratégies de croissance, les marchés que nous visons, nos budgets, notre mode d'exploitation, nos résultats financiers, nos impôts et taxes, notre politique de dividendes, nos projets et nos objectifs. Plus particulièrement, l'information sur les résultats, le rendement, les réalisations, les perspectives, les agrandissements d'installations, les locations, les occasions d'affaires, les lancements de produits, les initiatives en matière de productivité, les cibles ou les perspectives financières, les intentions ou les occasions que nous prévoyons ou sur les marchés où nous exerçons nos activités est une information prospective. Dans certains cas, on reconnaît l'information prospective à l'emploi de verbes ou d'expressions comme « planifier », « cibler », « croire », « s'attendre à », « être susceptible de », « se produire », à la forme affirmative ou négative, au futur ou au conditionnel, et à l'emploi de termes comme « budget », « estimation », « perspective », « prévision », « projection », « stratégie », « avis », « intention », « possibilité », « éventualité » ou d'autres termes semblables. En outre, les déclarations faisant état de nos attentes, nos intentions, nos prévisions ou d'autres faits ou circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les déclarations qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais indiquent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des faits à venir.

L'information prospective se trouve entre autres aux rubriques « Sommaire », « Activités d'Apotex », « Description des dettes importantes », « Structure du capital consolidé », « Sommaire des informations financières consolidées », « Rapport de gestion », « Structure postérieure à la clôture », « Emploi du produit », « Description du capital-actions », « Politique de dividendes », « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs », « Administrateurs et membres de la haute direction », « Rémunération des membres de la haute direction », « Rémunération des administrateurs » et « Facteurs de risque ».

L'information prospective porte, entre autres choses, sur le prix d'offre; l'aboutissement, la taille et les frais du placement et le moment de la clôture de celui-ci; les attentes concernant les tendances dans le secteur et la réglementation, les taux de croissance du marché en général, nos cibles de croissance et nos stratégies de croissance; les attentes et les opinions de la direction quant à notre capacité de réaliser nos stratégies de croissance, y compris notre stratégie du « Parcours vers la santé »; les attentes relatives à nos dépenses en immobilisations futures; les frais entraînés par l'ouverture de notre capital après la clôture; nos plans et stratégies d'affaires; notre position concurrentielle dans notre secteur et les marchés où nous exerçons nos activités; notre portefeuille de produits, nos produits futurs et l'homologation de produits, nos ententes de prospection et contrats de licence, la mise au point de produits et le rendement et les résultats futurs des produits actuels et prévus; l'incidence prévue de notre opération d'expansion de portefeuille récemment annoncée sur notre plateforme américaine de produits pharmaceutiques de marque; les produits des activités ordinaires anticipés tirés de la vente de nos produits; les dépenses attendues en matière de recherche et développement (« **R et D** ») et de commercialisation; le lancement prévu de produits à base de sémaglutide; la vente de notre installation de production d'IPA au Mexique; nos discussions en cours avec la FDA concernant notre installation de Richmond Hill et les mesures correctives que nous avons prises pour remédier à la situation; les attentes quant à la rémunération des membres de la haute direction; nos programmes en matière de productivité et d'économies de coûts; les hypothèses de la direction sous-tendant nos cibles de croissance; l'incidence des éventualités, comme les litiges, les

citations à comparaître, les enquêtes, les examens, les audits et les instances réglementaires; notre intention de déclarer des dividendes; notre niveau d'endettement; et le cours des actions ordinaires.

L'information prospective repose sur nos avis, estimations et hypothèses établis à la lumière de notre expérience et de notre évaluation des tendances historiques, de la conjoncture et de l'avenir prévisible. Elle repose aussi sur d'autres facteurs que nous croyons actuellement pertinents et raisonnables dans les circonstances. Plus particulièrement, nos déclarations sur nos cibles de croissance supposent que nous sommes en mesure de mener à bien nos programmes en matière de productivité et d'économies de coûts et que la croissance du marché en général se poursuivra comme prévu et que nous conserverons ou augmenterons notre part de marché, notamment grâce au lancement de nouveaux produits ou grâce aux opérations externes. Malgré le soin apporté à l'établissement et à l'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les avis, estimations et hypothèses sous-jacents se révéleront exacts.

L'information prospective est nécessairement fondée sur un certain nombre d'avis, d'estimations et d'hypothèses considérés par la Société comme pertinents et raisonnables à la date du présent prospectus, mais qui sont assujettis à des risques, à des incertitudes et à d'autres facteurs connus et inconnus capables d'entraîner une différence considérable entre les résultats, les niveaux d'activité et la situation réels et ceux exprimés ou sous-entendus par l'information prospective, notamment :

- la réception en temps opportun de toute approbation réglementaire requise, y compris relativement à notre portefeuille de produits;
- notre capacité à être les premiers à commercialiser de nouveaux produits, ou à y parvenir en temps opportun et de manière rentable ou dans une mesure suffisante pour développer notre entreprise, à remplacer les produits des activités ordinaires perdus en raison de l'érosion des prix à l'échelle du secteur ou à tirer parti des nouvelles efficacités technologiques, notamment celles que pourraient offrir l'intelligence artificielle (« IA ») et l'informatique quantique;
- l'offre de produits de notre portefeuille et l'évolution de la demande relative à ceux-ci, notamment en conséquence de la concurrence à laquelle notre portefeuille existant fait face et qui entraîne une baisse des prix de nos produits;
- notre capacité à maintenir et à faire respecter la protection accordée par les droits de propriété intellectuelle ou d'exclusivité réglementaire;
- l'environnement réglementaire global où nous exerçons nos activités, y compris la réglementation en matière de fiscalité, de protection de l'environnement, de santé et sécurité des consommateurs;
- la surveillance et l'examen continus de nos produits et installations par les agences réglementaires et gouvernementales, y compris Santé Canada, la FDA et les agences équivalentes à l'extérieur du Canada et des États-Unis, qui pourraient retarder les inspections d'installations et les homologations de produits essentielles à la continuité de notre approvisionnement et aux lancements de nouveaux produits et/ou entraîner des restrictions à l'importation et à l'exportation ainsi que l'arrêt de la production dans nos installations ou celles de nos partenaires de fabrication;
- les interruptions de fabrication et de distribution dans nos marchés géographiques;
- notre capacité à prolonger la durée des baux de nos installations;
- l'imposition de droits de douane ou d'autres mesures de réglementation commerciale restrictives ou de contre-mesures qui perturbent le commerce entre le Canada, les États-Unis et le Mexique;
- l'incertitude économique mondiale créée par les guerres en Iran et en Ukraine, la fermeture du détroit d'Ormuz, la guerre Israël-Hamas et d'éventuelles guerres futures;
- notre exposition aux risques liés à la propriété intellectuelle et aux ventes;

- notre capacité à mener à bien nos stratégies de croissance, y compris notre stratégie du « Parcours vers la santé » ainsi que nos initiatives en matière de productivité et l'échéancier de celles-ci;
- l'incidence des changements et l'intensification de la concurrence dans les marchés pharmaceutique et des produits de santé et de bien-être de marque grand public;
- notre capacité à obtenir des composants, des matières premières ou des produits fournis par des tiers (dont certains peuvent provenir d'une source unique) ainsi que d'autres difficultés, interruptions et retards liés à la fabrication et à l'approvisionnement;
- notre dépendance à l'égard de partenaires externes et de sous-traitants pour la mise au point et la fabrication de produits selon des modalités favorables;
- les changements dans les recommandations ou les comportements en matière d'ordonnances des comités de mise en service des soins cliniques ou d'autres groupes de soins de santé au Canada et aux États-Unis, ou dans tout autre pays où nous vendons nos produits;
- l'inclusion de nos produits sur les listes de médicaments ou dans les comités de mise en service des soins cliniques qui donnent des orientations quant à la prescription de nos produits, ou notre capacité à obtenir un statut favorable sur ces listes ou au sein de ces comités, ainsi que leur incidence sur le prix de nos produits;
- la possibilité que nos produits soient remboursés par les autorités gouvernementales et d'autres tiers payeurs et la mesure dans laquelle ils sont remboursés, ainsi que l'incidence de l'obtention ou du maintien de cette possibilité de remboursement sur le prix de nos produits;
- l'évolution de la conjoncture économique mondiale et notre capacité à réunir des capitaux;
- les procédures judiciaires, y compris les réclamations en responsabilité du fait des produits ou les rappels de produit, les pratiques de vente et de commercialisation, les litiges en matière de propriété intellectuelle, les réclamations en matière de concurrence déloyale et les enquêtes gouvernementales en général;
- les incertitudes entourant le succès commercial de nos produits et de nos efforts de mise au point de nouveaux produits;
- la mise au point de produits en cours de développement et les essais cliniques visant ceux-ci;
- notre capacité à faire clore de manière satisfaisante les enquêtes réglementaires;
- l'incidence des lois et des règlements applicables, tels que la Loi IRA et la Loi OBBBA, et des mesures prises par les autorités réglementaires telles que le CEPMB, sur notre capacité à lancer des produits de manière rentable;
- notre capacité à livrer concurrence à des sociétés qui sont plus grandes que nous et disposent de ressources financières, techniques et humaines supérieures aux nôtres, ainsi que d'autres facteurs concurrentiels, tels que les avancées technologiques réalisées, les brevets obtenus et les nouveaux produits lancés par des concurrents;
- notre capacité à attirer et à fidéliser les membres de notre équipe de direction et nos employés clés;
- notre capacité à atteindre nos cibles de croissance;
- notre capacité à réaliser toutes les synergies estimées grâce aux réductions de coûts et/ou aux initiatives d'intégration;
- notre capacité à repérer et à réaliser des acquisitions et/ou des opérations de licence et à étendre nos activités sur de nouveaux marchés;

- l'utilisation de l'IA ou d'autres technologies émergentes dans diverses facettes de nos activités, ce qui pourrait avoir pour effet d'exacerber les risques liés à la concurrence, à la réglementation, aux litiges, à la cybersécurité et d'autres risques;
- les éventuels retards découlant de tensions géopolitiques, de contraintes budgétaires gouvernementales et de l'éclosion généralisée de maladies ou d'autres crises de santé publique pouvant créer des risques réglementaires;
- notre capacité à générer suffisamment de flux de trésorerie de nos activités ordinaires et à accéder aux facilités de crédit existantes et proposées ainsi qu'aux marchés des capitaux pour répondre à nos obligations futures selon des modalités acceptables;
- notre liquidité et notre capacité financière futures;
- la volatilité des marchés financiers et la fluctuation des taux de change et des taux d'intérêt;
- la dépendance sur les distributeurs et les fournisseurs externes;
- le traitement fiscal de nos filiales et l'importance des procédures judiciaires et réglementaires;
- la taille du marché pour nos produits, y compris notre portefeuille de projets;
- notre capacité à maintenir, maintenant et à l'avenir, des partenariats clés ainsi que les contrats de licence et les ententes de partenariat;
- la volatilité du cours de nos actions ordinaires;
- notre statut de société contrôlée, et la possibilité que les intérêts de SK Holdings puissent entrer en conflit avec nos propres intérêts et ceux de nos autres actionnaires;
- les autres facteurs dont il est question plus en détail à la rubrique « Facteurs de risque ».

Si l'un de ces risques ou l'une de ces incertitudes se concrétisait, ou si les avis, estimations ou hypothèses sous-tendant l'information prospective se révélaient erronés, les résultats réels ou les faits à venir pourraient être très différents de ce que l'information prospective laisse entendre. Les investisseurs éventuels doivent soigneusement prendre en considération les avis, estimations et hypothèses dont il est question ci-dessus et décrits à la rubrique « Facteurs de risque ».

Même si nous avons tenté de définir les facteurs de risque importants qui pourraient entraîner une grande différence entre les résultats réels et ceux indiqués dans l'information prospective, d'autres risques que nous ignorons actuellement ou que nous jugeons sans importance pour l'instant pourraient aussi faire en sorte que les résultats réels ou les faits à venir diffèrent considérablement de ceux exprimés dans l'information prospective. Rien ne garantit que l'information prospective se révélera exacte étant donné que les résultats réels et les faits à venir pourraient différer nettement de ceux qu'elle indique. Les investisseurs éventuels 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 prospectus témoigne de nos attentes à la date du prospectus (ou à la date indiquée dans l'information) 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 raison que ce soit, sauf lorsque la législation en valeurs mobilières nous y oblige.

Toute l'information prospective contenue dans le présent prospectus est présentée expressément sous réserve de la mise en garde qui précède. Les investisseurs doivent lire tout le présent prospectus et consulter leurs propres conseillers professionnels pour s'assurer de bien comprendre les conséquences fiscales et juridiques d'un placement dans les actions ordinaires, de même que les risques qui en découlent.

DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET LE SECTEUR

Les données sur le marché et le secteur présentées dans le présent prospectus ont été obtenues de sources externes, de publications et rapports professionnels, de sites Web et d'autres sources d'information accessibles au public, y compris Euromonitor International Ltd. (« **Euromonitor** ») et IQVIA Solutions Canada Inc. (« **IQVIA** »). Il s'agit également de données sur notre secteur ou d'autres sujets établis par nous ou pour nous en fonction de notre connaissance des marchés, notamment d'après l'information fournie par nos fournisseurs, partenaires, clients et d'autres acteurs de l'industrie. À moins d'indication contraire, tous les renseignements et toutes les données figurant à la rubrique « Aperçu du secteur » du prospectus sont présentés en date du 31 décembre ou pour l'année civile pertinente close à cette date, selon le cas. Les chiffres présentés à la rubrique « Aperçu du secteur » du prospectus pourraient ne pas totaliser 100 % en raison du fait qu'ils ont été arrondis.

La rubrique « Aperçu du secteur » du présent prospectus renferme des données sur le marché et le secteur ainsi que des prévisions et des déclarations quant à notre positionnement sur les marchés pertinents. À moins d'indication contraire, les renseignements sur la taille du marché, les parts de marché et d'autres données figurant dans la rubrique « Aperçu du secteur » sont fondés sur notre analyse des sources externes suivantes :

- les outils IQVIA Forecast Link et MIDAS pour la période de 2020R à 2030E qui présentent des estimations de l'activité réelle;
 - le rapport 2025 d'Euromonitor sur les produits de santé, les vitamines et les suppléments de santé en vente libre, qui utilise les prix courants pour chaque exercice et est présenté en dollars américains, en fonction des taux de change pour chaque exercice appliqués par Euromonitor;
 - les données IQVIA CDH pour la période de 12 mois close le 31 décembre 2025 qui présentent des estimations de l'activité réelle
- (selon le cas, droits d'auteur d'IQVIA et d'Euromonitor, tous droits réservés).

Tout au long du présent prospectus, à moins d'indication contraire, toute mention du fait que la Société détient une position dans le marché qui est numériquement classée, ou une position « de chef de file » ou « de premier plan » est fondée sur la valeur des ventes totale exprimée en dollars dans la catégorie de produits et/ou la région géographique applicable, dans chaque cas, en fonction des données obtenues de sources externes, y compris Euromonitor et IQVIA.

Certaines sources externes, y compris Euromonitor et IQVIA, utilisent les mesures suivantes afin d'estimer la taille du marché pour les produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires particuliers :

- la « **valeur d'origine** », laquelle est définie par IQVIA comme étant les ventes annuelles générées par un produit pharmaceutique de marque d'origine durant la période d'exclusivité, avant que le produit générique ou biosimilaire ne fasse son apparition sur le marché;
- les « **ventes annuelles maximales** », lequel est défini par IQVIA comme étant une estimation des ventes annuelles les plus élevées qu'un produit devrait atteindre au cours de la période de prévision.

Nous estimons que les données sur le marché et l'économie présentées dans le prospectus sont exactes et que les estimations et hypothèses sur lesquelles se fondent les données établies par ou pour nous sont valables et raisonnables à l'heure actuelle, mais rien ne garantit leur exactitude ni leur exhaustivité. L'exactitude et l'exhaustivité des données mercatiques et économiques présentées dans le prospectus ne sont pas garanties. Les actionnaires vendeurs, les preneurs fermes et nous ne faisons aucune déclaration quant à l'exactitude de ces données. La situation réelle pourra différer considérablement des prévisions énoncées dans ces rapports ou publications, différence qui aura tendance à s'accroître proportionnellement à la durée de l'horizon prévisionnel. Même si nous sommes d'avis que l'information est fiable, les actionnaires vendeurs, les preneurs fermes et nous n'avons pas vérifié de façon

indépendante les données provenant de sources externes mentionnées dans le présent prospectus, ni analysé ou vérifié les études ou sondages sur lesquels se sont appuyées ou auxquels renvoient ces sources, pas plus que nous n'avons vérifié les hypothèses sur le marché, l'économie et autres hypothèses sur lesquelles ces sources se sont fondées. Les données mercatiques et économiques sont susceptibles de variation et ne sont pas vérifiables en raison des limites à la disponibilité et à la fiabilité des sources d'information, de la nature volontaire du processus de collecte des données et d'autres restrictions et incertitudes inhérentes à une enquête statistique. Il demeure entendu que rien de ce qui est stipulé dans le présent paragraphe ne décharge la Société ou les preneurs fermes de leur responsabilité à l'égard de toute information fausse ou trompeuse contenue dans le présent prospectus en vertu des lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables.

MARQUES DE COMMERCE ET NOMS COMMERCIAUX

Le présent prospectus mentionne certaines marques de commerce, comme « Acetadote », « Aflivu », « Apobiologix », « ApoPharma », « Apo-Semaglutide Injection », « Caldolor », « Clobivis », « Divigel », « Electrolitos APO », « Epsolay », « Espadiva », « Grastofil », « lheezo », « Kristalose », « Linzagolix », « Mugasin », « Nextellis », « Norlutate », « Nuvigil », « Prolia », « Provigil », « Sancuso », « Talicia », « Twynéo », « Vaprisol », « Vibativ », et « Xgeva », qui sont protégées par les lois sur la propriété intellectuelle et nous appartiennent ou appartiennent à nos concédants de licence. Pour faciliter la lecture du présent prospectus, nos marques de commerce, droits de propriété intellectuelle et noms commerciaux (y compris « Parcours vers la santé ») et ceux de nos concédants de licence mentionnés ci-après ne portent pas nécessairement le symbole ®, ^{MC} ou ©, mais cette omission n'indique en rien que nous ne ferons pas respecter, avec toute la rigueur permise par la loi, nos droits sur ces marques de commerce, éléments de propriété intellectuelle et noms commerciaux.

DOCUMENTS DE COMMERCIALISATION

Tout « modèle » des « documents de commercialisation » suivants (au sens du *Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives au prospectus*) concernant le placement et déposé auprès de la commission des valeurs mobilières ou d'une autorité de réglementation analogue dans chaque province et territoire du Canada est expressément intégré par renvoi dans le présent prospectus :

- le sommaire des modalités déposé sur le système électronique de données, d'analyse et de recherche (« **SEDAR+** ») le • 2026;
- la présentation aux investisseurs déposée sur SEDAR+ le • 2026.

Le sommaire des modalités et la présentation aux investisseurs dont il est question ci-dessus sont affichés sur le site de SEDAR+ sous notre profil au www.sedarplus.ca.

De plus, tout modèle d'autres documents de commercialisation déposé auprès de la commission des valeurs mobilières ou d'une autorité de réglementation analogue dans chaque province et territoire du Canada dans le cadre du placement après la date des présentes, mais avant la fin du placement des actions ordinaires visées par le présent prospectus (y compris les modifications ultérieures apportées aux modèles de documents de commercialisation, ou leur version modifiée) est réputé intégré par renvoi aux présentes. Les modèles de documents de commercialisation utilisés dans le cadre du placement ne font pas partie du présent prospectus pour autant que leur contenu ait été modifié ou remplacé par de l'information contenue dans le présent prospectus.

ADMISSIBILITÉ AUX FINS DE PLACEMENT

De l'avis du cabinet Goodmans LLP, conseillers juridiques de la Société, et du cabinet Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L. s.r.l., conseillers juridiques des preneurs fermes, pourvu que, à la date de clôture, elles soient inscrites à la cote d'une « bourse désignée » (définition à laquelle répond actuellement la TSX), les actions ordinaires constitueront à cette date des placements admissibles selon la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et son règlement d'application (désignés collectivement la « **Loi de l'impôt** ») pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite (« **REER** »), des fonds enregistrés de revenu de retraite (« **FERR** »), des régimes enregistrés d'épargne-invalidité (« **REEI** »), des régimes de participation différée aux bénéfices, des régimes enregistrés d'épargne-études (« **REEE** »), des comptes d'épargne libre d'impôt (« **CELI** ») et des comptes d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété (« **CELIAPP** »), au sens de la Loi de l'impôt.

Même si les actions ordinaires sont des « placements admissibles » pour les fiducies régies par un CELI, un CELIAPP, un REER, un FERR, un REEI ou un REEE, le titulaire du CELI, du CELIAPP ou du REEI, le rentier du REER ou du FERR ou le souscripteur du REEE, selon le cas, se verra imposer une pénalité fiscale en vertu de la Loi de l'impôt au titre des actions ordinaires si elles sont considérées comme un « placement interdit » au sens de la Loi de l'impôt pour le CELI, CELIAPP, REER, FERR, REEI ou REEE. Les actions ordinaires ne constitueront pas des placements interdits pour les fiducies régies par un CELI, un CELIAPP, un REER, un FERR, un REEI ou un REEE si le rentier du REER ou du FERR, le titulaire du CELI, du CELIAPP ou du REEI ou le souscripteur du REEE, selon le cas, n'a pas de lien de dépendance avec la Société pour l'application de la Loi de l'impôt ni de « participation notable » (au sens de la Loi de l'impôt) dans la Société pour l'application de la Loi de l'impôt. De plus, les actions ordinaires ne seront pas des placements interdits si elles sont des « biens exclus » (au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt pour l'application des règles relatives aux placements interdits) pour les CELI, CELIAPP, REER, FERR, REEI et REEE. Les porteurs qui ont l'intention de détenir leurs actions ordinaires dans des fiducies régies par un REER, un FERR, un REEI, un REEE, un CELI ou un CELIAPP devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité pour savoir si les actions ordinaires sont des « placements interdits » dans la situation qui leur est propre.

LETTRE DE JEFF WATSON

Chaque parcours vers la santé est personnel. L'accès aux soins, en revanche, devrait être universel.

Depuis plus de cinq décennies, Apotex joue un rôle essentiel dans l'amélioration de l'abordabilité et de l'accessibilité des médicaments pour les patients et les collectivités du monde entier. Cette raison d'être nous a façonnés. Aujourd'hui, elle définit également notre orientation future.

Les systèmes de soins de santé du monde entier sont à la croisée des chemins. Les populations vieillissantes, les taux croissants de maladies chroniques, la fragilité des chaînes d'approvisionnement ainsi que les enjeux d'abordabilité redéfinissent la manière dont les produits de santé sont élaborés, fabriqués et offerts. Parallèlement, les patients et les consommateurs recherchent un soutien qui va au-delà du simple traitement et englobe la prévention, le bien-être et les effets sur la santé à long terme.

Nous sommes d'avis que les débouchés qui s'offrent à Apotex dans un tel contexte sont substantiels et durables. Selon des sources sectorielles indépendantes, les marchés des produits pharmaceutiques et des produits de santé grand public combinés dans les Amériques représentent un marché potentiel totalisant plus de 1 billion de dollars.

Dans ce marché de plus de 1 milliard de personnes, nous estimons qu'Apotex est particulièrement bien placée pour tirer parti du contexte actuel, pour accroître notre impact et pour offrir une valeur à long terme à nos patients ainsi qu'à nos parties prenantes.

Nous construisons l'avenir de notre société autour de notre stratégie du « Parcours vers la santé », qui témoigne d'une ambition claire et précise de transformer un fabricant de produits génériques de premier plan en une entreprise mondiale et diversifiée du domaine de la santé établie au Canada. Notre stratégie vise à élargir notre impact dans l'ensemble du continuum des soins de santé, tout en continuant de faire ce qu'Apotex a toujours fait le mieux : offrir des solutions de soins de santé abordables, éprouvées et de grande qualité, à grande échelle.

Ce parcours prend appui sur notre patrimoine canadien et sur nos solides capacités scientifiques, réglementaires, juridiques et en matière de propriété intellectuelle ainsi que sur notre présence robuste dans le secteur de la fabrication en Amérique du Nord. Notre leadership dans le domaine des produits génériques courants nous procure des assises solides pour une croissance continue dans les secteurs des produits génériques spécialisés, des biosimilaires, des produits pharmaceutiques de marque de grande valeur et des produits de santé et de bien-être grand public.

Parallèlement, nous travaillons activement à la refonte de notre portefeuille afin de répondre aux besoins non comblés des patients et de nous positionner sur certains des segments du marché dont la croissance est la plus rapide. Les acquisitions stratégiques, comme celles de Searchlight et de CanPrev, et les partenariats d'élaboration de produits permettent d'élargir tant l'étendue que la profondeur de notre offre. Notre gamme de produits en développement de plus en plus diversifiée nous permet de répondre aux besoins d'un plus grand nombre de patients, dans davantage de champs thérapeutiques et dans plus de régions, tout en maintenant une accessibilité qui est au cœur de notre raison d'être.

Nous façonnons également une organisation plus agile, plus productive et plus résiliente. Grâce à des initiatives de productivité ciblées, à des programmes d'excellence opérationnelle et à l'affectation rigoureuse du capital, nous renforçons la rentabilité, nous réinvestissons dans l'innovation et nous améliorons notre capacité d'adaptation dans un contexte mondial d'évolution rapide du secteur des soins de santé.

Il est important de noter que, selon nous, la valeur à long terme est créée lorsque le rendement et la raison d'être vont de pair. Chez Apotex, la réussite se mesure non seulement aux résultats financiers obtenus, mais aussi à la solidité de nos partenariats, à la confiance des systèmes de soins de santé et aux vies améliorées grâce à l'accès à des médicaments et à des produits de santé essentiels.

Voilà plus de trente ans que j'ai commencé ma carrière chez Apotex, à titre de représentant commercial. Au cours de cette période, j'ai eu le privilège de diriger la société pendant des périodes de croissance et de perturbation ainsi que de réelle transformation. Que ce soit au moment d'aider à stabiliser l'entreprise en 2018 ou au moment de renforcer nos fondements, d'accélérer notre évolution et de guider la société tout au long de sa transition pour devenir la propriété de SK Capital, mon lien avec Apotex et ses gens est demeuré très profond. Bien que mes fonctions aient changé au fil des années, mon engagement envers cette société est demeuré le même. Je suis convaincu qu'Apotex aborde ce nouveau chapitre avec une stratégie claire, une équipe de direction solide et une gérance qui a fait ses preuves et qui est axée sur une mise en œuvre rigoureuse et une création de valeur à long terme.

Outre l'engagement sans faille de la société envers l'excellence, ce qui n'a pas changé depuis notre fondation, c'est l'engagement et la résilience extraordinaires de nos gens. Leur savoir-faire, leur intégrité et leur sentiment d'accomplir une mission sont le moteur de notre transformation et de notre croissance future. Ensemble, nous bâtissons une entreprise plus solide et dont les activités sont plus ciblées, une société qui est prête à montrer la voie dans la nouvelle ère des soins de santé mondiaux.

Nous faisons notre entrée en bourse confiants dans notre stratégie, portés par une conviction profonde à l'égard de notre mission et guidés par une vision à long terme. Nous nous engageons à mettre en œuvre une gestion rigoureuse, à assurer une croissance responsable et à créer de la valeur durable pour toutes nos parties prenantes, tout en restant fidèles à la mission qui a toujours guidé Apotex.

Je vous invite à nous rejoindre dans cette nouvelle étape de notre parcours, un parcours qui ne se définit pas uniquement par ce que nous fabriquons et vendons, mais aussi par les résultats que nous aidons à rendre possibles dans le domaine de la santé et par les patients et les collectivités que nous desservons.

Cordialement,

Le président et chef de la direction,

Jeff Watson

SOMMAIRE

Le présent sommaire donne un aperçu du placement et devrait être lu en tenant compte des renseignements détaillés ainsi que des données et des états financiers qui sont présentés ailleurs dans le présent prospectus. Le présent sommaire ne contient pas tous les renseignements que vous devriez connaître avant d'investir dans les actions ordinaires. Vous devriez lire attentivement le présent prospectus au complet, plus particulièrement la rubrique « Facteurs de risque » du présent prospectus ainsi que les états financiers et les notes connexes qui sont présentés ailleurs dans le présent prospectus avant de prendre une décision de placement. Les termes clés utilisés dans le présent prospectus sans être définis dans le présent sommaire sont définis ailleurs dans le présent prospectus.

Nos activités

Nous sommes une entreprise mondiale du domaine de la santé établie au Canada s'appuyant sur un large portefeuille de produits pharmaceutiques génériques, biosimilaires et de marque et de produits de santé et de bien-être de marque. Nous sommes un chef de file du secteur pharmaceutique depuis plus de 50 ans, ce qui fait de nous une marque emblématique et un champion national au sein du système de soins de santé du Canada, grâce à notre vaste offre de produits pharmaceutiques sur ordonnance ainsi que de produits de santé et de bien-être de marque grand public au Canada. Nous sommes le principal acteur du marché pharmaceutique canadien compte tenu des ordonnances remplies, du nombre de produits vendus et du nombre d'employés¹. Une ordonnance sur cinq d'un produit pharmaceutique générique au Canada concerne un produit fabriqué par Apotex². Nous avons mis en place des plateformes canadiennes de premier plan pour des produits pharmaceutiques génériques, des produits pharmaceutiques biosimilaires en oncologie, des produits pharmaceutiques spécialisés de marque et des produits de santé et de bien-être de marque grand public. Nous avons fait valoir notre expérience canadienne pour nous établir comme chef de file dans certaines catégories de marchés aux États-Unis et dans certains marchés internationaux de choix. Nous sommes classés parmi les 10 premiers aux États-Unis dans le marché des produits pharmaceutiques génériques, compte tenu des ventes de produits pharmaceutiques génériques, grâce à une stratégie distinctive qui consiste à prioriser les produits qui seront les premiers sur le marché ou les produits qui nous permettent d'établir et de maintenir une position de leadership ainsi que de générer des rendements optimaux³. De plus, nous avons une présence directe sur le marché d'Amérique latine et des pays du Conseil de coopération du Golfe, laquelle est axée sur les produits pharmaceutiques génériques de marque et sur les produits de santé et de bien-être de marque grand public. Nos produits sont vendus dans près de 70 pays.

Notre stratégie du « Parcours vers la santé » vise la croissance durable des produits pharmaceutiques génériques courants ainsi qu'une croissance accélérée des produits pharmaceutiques génériques spécialisés de grande valeur, des biosimilaires, des médicaments de marque novateurs et des produits de santé et de bien-être de marque grand public. Grâce à la croissance et à la diversité accrue de notre portefeuille de produits, nous pouvons nous occuper de besoins qui ne sont pas comblés et proposer des thérapies innovantes ainsi que permettre un accès à des solutions de soins de santé qui sont sécuritaires, efficaces et abordables. Selon la direction, les occasions à venir sont importantes. Le marché potentiel total dans l'ensemble de l'Amérique représente plus de un milliard de personnes et, selon les données provenant d'IQVIA et d'Euromonitor, ce marché potentiel représenterait plus de 1 billion de dollars. Nous sommes bien positionnés dans ce marché pour y accroître notre influence et créer de la valeur à long terme en mettant à profit notre taille, nos capacités et nos partenariats afin de servir plus de patients et de collectivités que jamais auparavant.

¹ Source : IQVIA et informations provenant d'autres fabricants de produits pharmaceutiques canadiens disponibles publiquement sur SEDAR+. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

² Source : Calculs de la direction fondés sur les statistiques de parts de marché compilées par IQVIA, que la direction a complétées en attribuant les ventes de produits pharmaceutiques de marque propre aux fabricants d'origine sur la base des monographies de produits. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

³ Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Nous attribuons notre réussite en partie à la collaboration entre nos différentes équipes internes chargées de R et D, de la réglementation, des aspects juridiques, de la propriété intellectuelle et du développement commercial, lesquelles sont appuyées par environ 850 employés et agissent comme moteur pour l'innovation des produits et la croissance des affaires. Nos installations de fabrication à l'échelle mondiale comprennent six installations de production de médicaments sous leur forme galénique finie et deux installations de production d'IPA qui sont situées principalement en Amérique du Nord et qui ont été construites spécialement pour répondre aux normes de qualité de Santé Canada, de la FDA, de l'EMA ou de COFEPRIS et pour respecter notre engagement de garantir l'approvisionnement sûr et sécuritaire en médicaments pharmaceutiques essentiels pour nos patients. De plus, grâce à notre réseau de distribution commercial, nous pouvons faire valoir notre réputation en tant que champion national du système de soins de santé canadien aux États-Unis et dans les marchés internationaux.

Au cours des dernières années, c'est une équipe de direction chevronnée et accomplie, composée de 10 dirigeants comptant ensemble plus de 250 années d'expérience dans le secteur des sociétés axées sur les médicaments sur ordonnance et des sociétés axées sur les produits de santé et de bien-être de marque grand public, qui a accéléré notre réussite. Notre société s'appuie sur plus de 6 000 employés répartis dans le monde, elle est soutenue par notre actionnaire majoritaire SK Capital, une société mondiale de capital-investissement privé spécialisée dans les sciences de la vie, et elle est animée par la volonté d'être un partenaire de choix en Amérique pour les patients, les médecins, les partenaires fournisseurs stratégiques et les clients.

Nos secteurs d'activité

Nos secteurs d'activité comprennent les produits génériques courants, les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires. Dans le cadre de notre stratégie du « Parcours vers la santé », nous avons l'intention de nous appuyer sur nos positions de chef de file dans les marchés des produits génériques courants canadiens et américains et d'agrandir davantage notre portefeuille de produits complexes à valeur supérieure, y compris les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires. Nous adoptons une approche ciblée pour augmenter notre présence dans ces secteurs d'activité, laquelle variera d'une région à l'autre en fonction de la dynamique de marché et des occasions qui se présentent en matière de croissance et de diversification.

Notre portefeuille comprend plus de 800 produits (dont plus de 300 qui sont vendus dans de multiples secteurs géographiques) qui couvrent des formes galéniques et des domaines thérapeutiques multiples dans nos trois secteurs d'activité :

PRODUITS GÉNÉRIQUES COURANTS	PRODUITS GÉNÉRIQUES SPÉCIALISÉS	PRODUITS DE MARQUE ET BIOSIMILAIRES
51 % des produits de l'exercice 2026	33 % des produits de l'exercice 2026	16 % des produits de l'exercice 2026
2 % TCAC sur 3 ans (23-26)	15 % TCAC sur 3 ans (23-26)	16 % TCAC sur 3 ans (23-26)
~370 produits	~120 produits	~350 produits
		
Dose solide orale de petites molécules Libération immédiate ou libération prolongée	Liquides, inhalateurs, médicaments topiques, poudres Solutions injectables Dose solide orale pour oncologie spécialisée Molécules transformées en vertu de l'alinéa 505(b)(2)	Biosimilaires de marque Produits pharmaceutiques spécialisés de marque Produits de santé de marque grand public (Vente libre et vitamines, minéraux et suppléments)

Rendement financier

Nous avons enregistré un rendement financier solide au cours des quatre derniers exercices, soutenu par l'acquisition d'Apotex par SK Capital en avril 2023 et la désignation de la nouvelle équipe de direction, comme le montre ce qui suit⁴ :

- **Solide croissance des produits des activités ordinaires.** Les produits des activités ordinaires ont augmenté, passant de 2,8 milliards de dollars au cours de l'exercice 2023 à 3,5 milliards de dollars au cours de l'exercice 2026, soit un TCAC de 8 % au cours des trois derniers exercices.
- **Secteurs d'activité à valeur élevée procurant des taux de croissance attrayants.** Depuis l'exercice 2023, nos secteurs d'activité produits génériques spécialisés et produits de marque et biosimilaires ont augmenté en fonction d'un TCAC de 15 % et de 16 %, respectivement (selon un calcul en fonction des produits des activités ordinaires). Les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires représentent ensemble 49 % de nos produits des activités ordinaires pour l'exercice 2026, une hausse de 40 % par rapport à nos produits des activités ordinaires pour l'exercice 2023.
- **Augmentation substantielle du BAIIA ajusté.** Le BAIIA ajusté a plus que doublé depuis l'exercice 2023, passant de 599 millions de dollars au cours de l'exercice 2023 à 1,3 milliard de dollars au cours de l'exercice 2026, soit un TCAC de 29 % au cours des trois derniers exercices. Se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS » et « Principales informations financières consolidées — Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».
- **Croissance convaincante de la marge du BAIIA ajusté.** Au cours des quatre derniers exercices, nous avons amélioré notre rentabilité à la suite de la concrétisation de notre stratégie du « Parcours vers la santé ». Au cours de cette période, notre marge du BAIIA ajusté a augmenté de 21 % au cours de l'exercice 2023 pour s'établir à 37 % au cours de l'exercice 2026. Se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS » et « Principales informations financières consolidées — Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

Se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex — Nos activités ».

Nos marchés géographiques

Nous exerçons nos activités dans trois régions géographiques clés : (i) le Canada; (ii) les États-Unis; et (iii) à l'international. Au Canada, nous sommes le chef de file au niveau national des produits pharmaceutiques génériques et nous proposons une gamme complète de produits de soins de santé dans chacun de nos secteurs d'activité, y compris pour ce qui est des produits génériques courants, des produits génériques spécialisés et des produits de marque et biosimilaires. Aux États-Unis, nous sommes un chef de file pour ce qui est de certains produits de choix compris dans nos secteurs d'activité des produits génériques courants et des produits génériques spécialisés et nous continuons d'accentuer notre présence dans le secteur des produits de marque et des biosimilaires. Dans notre secteur international, nous mettons en valeur notre actuel portefeuille de produits ainsi que les actifs de notre gamme de produits en développement, principalement nos produits pharmaceutiques génériques de marque ainsi que nos produits de santé et de bien-être de marque grand public, et nous ciblons des marchés ayant un grand potentiel de croissance et de rendement.

Notre siège social se trouve à Toronto, au Canada, où sont regroupées certaines fonctions administratives essentielles comme les finances, les TI, les services juridiques et le développement des affaires. Nous

⁴ Les résultats financiers sont présentés tels qu'ils ont été publiés. Pour obtenir une analyse de l'incidence de la contribution américaine du produit visé par les licences pour un volume limité sur nos résultats financiers pour les périodes considérées, se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS » et « Positionnement en vue d'une croissance transformatrice en tant que société mondiale axée sur la santé (2023 – À ce jour) ».

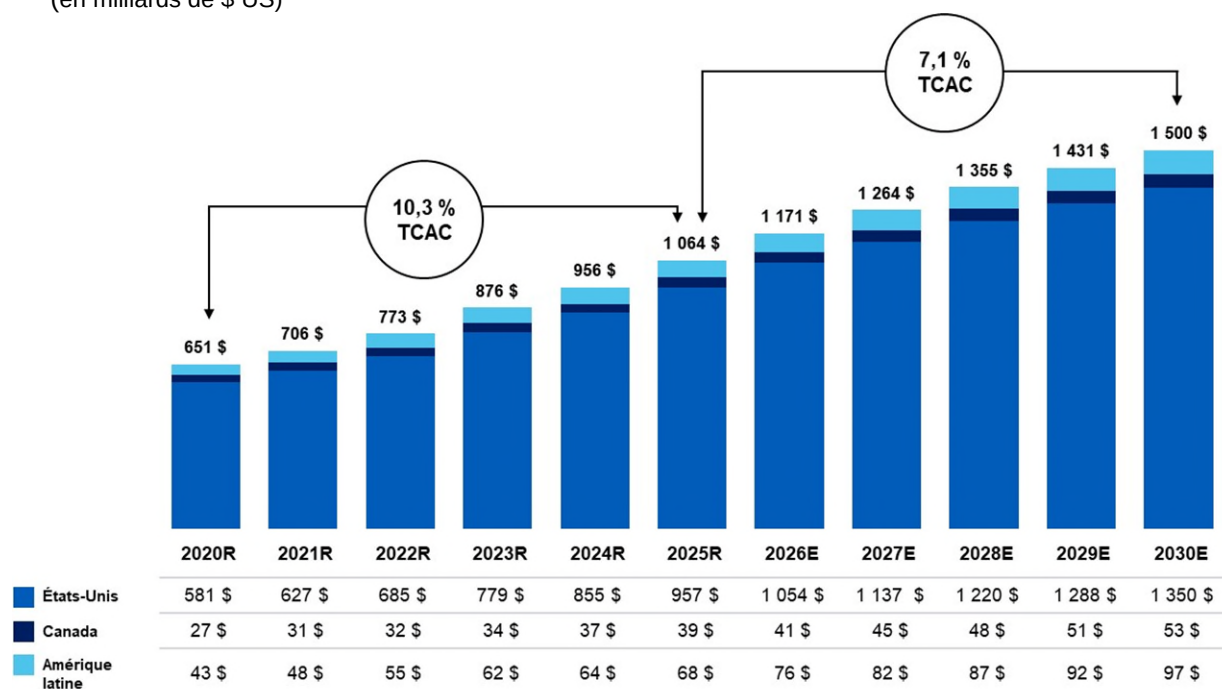
exerçons diverses activités comme la fabrication et la R et D au Canada, en Inde et au Mexique. Certaines activités commerciales comme les ventes, le marketing et le service à la clientèle sont établies au Canada, aux États-Unis et dans certains pays compris dans notre secteur international.

Se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex — Nos marchés géographiques ».

Aperçu du secteur

Selon les renseignements provenant d'IQVIA et d'Euromonitor, le marché des produits pharmaceutiques sur ordonnance et des produits de santé et de bien-être de marque grand public en Amérique était évalué à environ 1,1 billion de dollars américains en 2025 et devrait atteindre environ 1,5 billion de dollars américains d'ici la fin de 2030, ce qui représente un TCAC de 7,1 %.

(en milliards de \$ US)



La direction a repéré plusieurs tendances globales qui, selon elle, sont à l'origine de paramètres de croissance intéressants dans l'ensemble des marchés des produits pharmaceutiques sur ordonnance et des produits de santé et de bien-être de marque grand public. Rien ne garantit que ces tendances se concrétiseront, en totalité ou en partie, et les résultats réels du marché pourraient se révéler très différents. Se reporter à la rubrique « Mise en garde concernant l'information prospective ».

- Le vieillissement de la population mondiale est à la base de la demande croissante pour les produits de santé :** La tranche de la population mondiale âgée de 65 ans et plus croît plus rapidement que toutes les autres tranches d'âge. Selon le rapport sur les perspectives de la population mondiale des Nations Unies, cette tranche de la population mondiale devrait plus ou moins doubler, passant de 809 millions (une personne sur 10) en 2023 à 1,6 milliard (une personne sur 6) d'ici 2050. Le vieillissement de la population est une tendance mondiale généralement attribuable à l'allongement de l'espérance de vie et aux progrès réalisés dans le domaine des soins de santé. Les personnes âgées sont plus sujettes à des problèmes de santé chroniques qui nécessitent la prise quotidienne de plusieurs médicaments, ce qui se traduit par une demande accrue pour les produits pharmaceutiques sur ordonnance et les produits de santé et de bien-être de marque grand public. Selon nous, cette évolution

démographique demeurera l'un des principaux moteurs de la croissance du secteur qui continuera à soutenir une forte demande de produits.

- *La forte croissance de la prévalence des maladies chroniques stimule la demande* : Les maladies chroniques sont des affections de longue durée causées par des facteurs génétiques, physiologiques, environnementaux et comportementaux. Selon l'Organisation mondiale de la santé, d'ici 2050, les maladies chroniques telles que les maladies cardiovasculaires, le cancer, le diabète et les maladies respiratoires seront responsables de la majorité des décès annuels dans le monde. La direction prévoit que la prévalence des maladies chroniques stimulera la demande de produits pharmaceutiques du fait que les personnes qui en souffrent ont souvent besoin d'un traitement pharmaceutique à long terme.
- *Les coûts croissants des soins de santé incitent les payeurs à se tourner vers les produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires* : Le coût des produits pharmaceutiques continue d'être l'une des dépenses de santé qui connaît la croissance la plus rapide à l'échelle mondiale en raison des dépenses importantes liées à l'élaboration et à la commercialisation de nouveaux médicaments. Selon IQVIA, le chiffre des ventes de produits pharmaceutiques en Amérique devrait atteindre environ 1,5 billion de dollars américains d'ici 2030. Étant donné que la demande et les prix des nouveaux produits pharmaceutiques continuent d'augmenter, on s'attend à ce que les payeurs, les patients et les systèmes de soins de santé privilégient les produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires, qui sont moins coûteux, pour faire face aux coûts croissants des soins de santé.
- *L'augmentation du nombre de brevets arrivant à échéance stimule la croissance du marché des produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires* : Le nombre de produits pharmaceutiques de marque au Canada et aux États-Unis qui perdront l'exclusivité qui leur est conférée par leur brevet pendant la période allant de 2026 à 2030 devrait augmenter considérablement par rapport aux années précédentes. Au Canada, 207 produits pharmaceutiques de marque devraient perdre l'exclusivité conférée par leur brevet pendant la période allant de 2026 à 2030, ce qui représente une augmentation d'environ 52 % par rapport aux 136 produits pharmaceutiques de marque ayant perdu l'exclusivité conférée par leur brevet pendant la période allant de 2021 à 2025. Aux États-Unis, on s'attend à ce que 423 produits pharmaceutiques de marque perdent l'exclusivité conférée par leur brevet pendant la période allant de 2026 à 2030, soit une augmentation d'environ 168 % par rapport aux 158 produits pharmaceutiques de marque qui ont perdu l'exclusivité conférée par leur brevet pendant la période allant de 2021 à 2025. De telles circonstances devraient selon nous créer des occasions de croissance pour les fabricants de produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires au cours des cinq prochaines années. Par exemple, certains brevets pour le sémaglutide, agoniste du récepteur du GLP-1, qui est approuvé pour le traitement du diabète, des maladies rénales chroniques et de l'obésité, ont expiré au Canada, et l'exclusivité des données a expiré en janvier 2026. Selon GlobalData, le marché mondial des agonistes du récepteur du GLP-1 connaît une croissance rapide et devrait atteindre plus de 161 milliards de dollars américains d'ici 2031.
- *Développement du portefeuille de produits pharmaceutiques de marque novateurs* : De nouvelles modalités de traitement font rapidement leur apparition à mesure que les dépenses en R et D continuent d'augmenter. Les dépenses totales en R et D des grandes sociétés pharmaceutiques ont atteint 174 milliards de dollars américains en 2025, en hausse par rapport aux dépenses de 163 milliards de dollars enregistrées en 2023. Selon IQVIA, on a dénombré 6 148 essais cliniques à tous les stades de développement ayant débuté en 2024. En conséquence, IQVIA prévoit le lancement de 70 à 80 nouvelles substances actives par an au cours des cinq prochaines années, comparativement à 68 lancements annuels en moyenne au cours de la dernière décennie. À mesure que les entreprises pharmaceutiques augmentent leurs dépenses en R et D en vue d'établir de nouvelles modalités de fabrication et de produire un nombre croissant de produits novateurs, d'importantes occasions de partenariats en matière de licence sont créées du fait que les entreprises pharmaceutiques ont besoin de partenaires ayant une solide expertise commerciale et une bonne connaissance du marché local.

- **Intérêt accru sur les produits de santé et de bien-être de marque grand public :** Selon Environics Research, 71 % des Canadiens interrogés en 2024 ont déclaré être plus conscients de leur santé qu'au cours des années précédentes, contre 56 % des Canadiens en 2021. La direction estime que les consommateurs font de la santé et du bien-être des priorités au quotidien et s'attendent à ce que cette tendance les oriente de plus en plus vers les VMS dans le cadre d'une approche holistique et préventive d'amélioration de leur santé physique générale, de leur système immunitaire et de leur bien-être mental.

Se reporter à la rubrique « Aperçu du secteur ».

Ce qui nous distingue : Notre stratégie du « Parcours vers la santé »

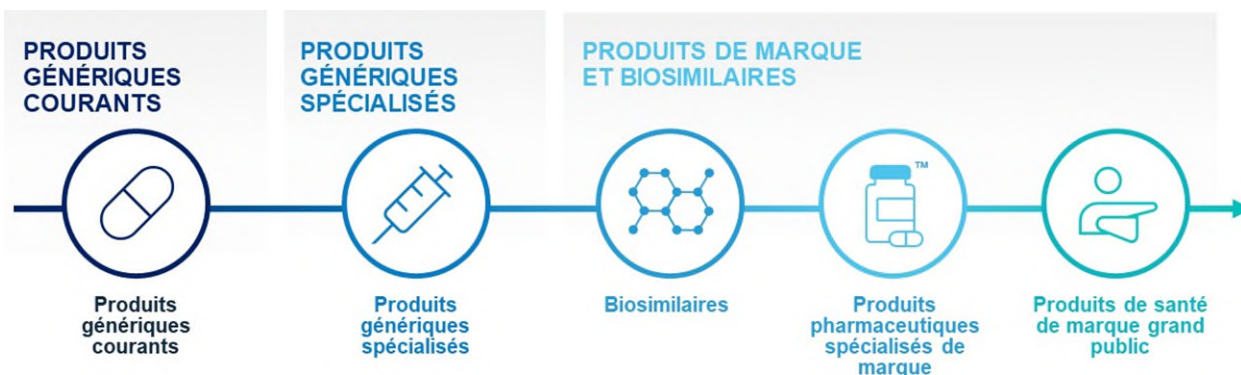
Nous sommes d'avis que la concrétisation de notre stratégie du « Parcours vers la santé » nous permet d'être bien positionnés pour impulser la croissance à long terme et la création de valeur pour les actionnaires.

Perspective stratégique sur un grand marché potentiel en croissance en Amérique

Nous exerçons nos activités dans un grand marché en croissance en Amérique qui comprend plus de 1 milliard de personnes et qui, selon les données provenant d'IQVIA et d'Euromonitor, représente un marché de plus de 1 billion de dollars américains, compte tenu de la vente de produits pharmaceutiques sur ordonnance et de produit de santé et de bien-être de marque grand public. Selon les données d'IQVIA et d'Euromonitor, le marché global des produits pharmaceutiques sur ordonnance et des produits de santé et de bien-être de marque grand public en Amérique a connu une croissance à un TCAC de 10,3 % par année de 2020 à 2025. Nous sommes d'avis que plusieurs éléments favorables, y compris : (i) une population vieillissante; (ii) la prévalence accrue de maladies chroniques; (iii) l'augmentation des coûts des soins de santé; (iv) l'expiration croissante des brevets; (v) l'augmentation de la réserve de produits pharmaceutiques de marque innovateurs; et (vi) l'intérêt croissant porté aux produits de santé et aux produits de bien-être de marque grand public, devraient faire en sorte que la croissance atteigne un TCAC de 7,1 % jusqu'en 2030, compte tenu des données d'IQVIA et d'Euromonitor.

Secteurs d'activité à grande valeur présentant un grand potentiel de croissance

Notre croissance convaincante depuis l'exercice 2023 découle de la présentation et de la mise en œuvre de notre stratégie du « Parcours vers la santé » en 2023, laquelle s'appuie sur notre position de fabricant fiable de produits pharmaceutiques génériques courants de grande qualité et étend notre présence dans des secteurs d'activité à valeur ajoutée supérieure, y compris les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires⁵.



⁵ Les catégories de produits présentées sont celles auxquelles nous appliquons une perspective stratégique; il ne s'agit pas d'une liste exhaustive de toutes les catégories de produits composant chaque secteur d'activité.

Notre recherche de croissance et d'expansion dans ces secteurs d'activité est ancrée dans notre mission d'améliorer au quotidien l'accès à des médicaments et des produits de santé et de bien-être, abordables et novateurs, pour les patients et le grand public du monde entier par le déploiement de nos capacités techniques et commerciales là où elles peuvent avoir le plus grand impact. La direction est d'avis que les produits inclus dans le secteur d'activité des produits génériques spécialisés et celui des produits de marque et biosimilaires génèrent également des flux de produits des activités ordinaires et des marges plus durables en raison des plus grands obstacles à l'entrée, ce qui en fait d'importants moteurs de croissance rentable à long terme. D'ici l'exercice 2031, nous visons des contributions aux produits des activités ordinaires d'environ un tiers de chacun de nos trois secteurs d'activité.

Nous avons recours à une approche adaptée pour l'élargissement de notre présence dans chacun de nos secteurs d'activité et celle-ci variera d'une région à l'autre en fonction des actifs, du savoir-faire, de la dynamique de marché ainsi que des occasions de croissance et de diversification existants. Nous sommes d'avis que notre modèle d'affaires, qui intègre tant de ressources internes qu'externes aux fins de la mise au point, de la fabrication et de la commercialisation des produits, réduit le risque lié à l'exécution. En optant pour des occasions qui requièrent moins de capitaux et présentent moins de risques liés à leur concrétisation ainsi que pour une infrastructure adaptable, nous nous attendons à une croissance efficace de nos produits en cours de développement et sur le marché, tout en limitant notre exposition aux risques et en optimisant notre rendement du capital.

Capitalisation sur notre leadership et sur notre taille en Amérique

Grâce à notre leadership et à notre taille, nous sommes le fournisseur d'environ 30 000 partenaires de distribution et de millions de patients dans l'ensemble de l'Amérique. Compte tenu de notre position de leader dans le marché canadien des produits pharmaceutiques génériques, établie en fonction du nombre d'ordonnances remplies et de la valeur des ventes de produits pharmaceutiques génériques⁶, ainsi que de notre position de chef de file dans certains marchés aux États-Unis et en Amérique latine, nous avons établi une plateforme équilibrée et résiliente ayant pour but de soutenir une croissance attrayante et durable. En combinant concentration régionale stratégique et excellence opérationnelle ainsi que la vigueur commerciale d'une équipe des ventes de près de 300 personnes qui couvre les produits pharmaceutiques génériques, biosimilaires et de marque, la direction estime que nous sommes en mesure d'étendre notre leadership dans le marché et de livrer des produits de grande qualité aux patients et au grand public partout en Amérique.

Perspective stratégique au moment de devenir le partenaire de choix en Amérique

En tant que société pharmaceutique chef de file au Canada, compte tenu des ordonnances remplies, du nombre de produits vendus et du nombre d'employés, et grâce à une présence importante sur les marchés aux États-Unis et en Amérique latine, nous offrons des occasions précieuses d'entrée sur le marché aux fabricants dont les produits ne se trouvent pas dans notre propre gamme de projets qui ciblent ces régions. Selon la direction, notre infrastructure commerciale intégrée, nos relations étroites avec nos clients et notre grande connaissance du marché de l'Amérique nous permettent de faire des lancements de produits efficaces et d'offrir un large accès au marché. Grâce à notre savoir-faire pour ce qui est de la gestion des processus réglementaires complexes dans de multiples territoires de compétence, comme en témoignent nos lancements de 130 produits au Canada et aux États-Unis et d'environ 180 produits au niveau international au cours des quatre dernières années, nous pouvons accélérer l'entrée sur le marché. Nous nous efforçons de maintenir une qualité et une disponibilité constantes de produits en tirant parti de ce que nous considérons être une chaîne d'approvisionnement et un réseau de fabrication stables. Nous sommes d'avis que nos relations de longue date avec les fournisseurs de soins de santé, les payeurs et les autorités de réglementation favorisent une présence appréciable sur le marché et devraient contribuer à notre stabilité à long terme.

⁶ Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Notre équipe de développement commercial a établi une solide feuille de route pour ce qui est de forger des partenariats qui réussissent. Au cours des quatre derniers exercices, nous avons conclu 83 ententes de développement commercial dans le cadre desquelles nous avons travaillé en partenariat aux fins du développement ou de la commercialisation de plus de 130 nouveaux produits avec 44 partenaires externes.

Mettre à profit nos activités nationales intégrées afin d'assurer un approvisionnement constant et une mise en marché rapide

Nos installations de fabrication à l'échelle mondiale comprennent six installations de production de médicaments sous forme galénique finie et deux installations de production d'IPA, situées principalement en Amérique du Nord, qui ont été construites spécialement pour être conformes aux normes de qualité de Santé Canada, de la FDA, d'EMA ou de COFEPRIS et pour honorer notre engagement de veiller à l'approvisionnement sécurisé et sécuritaire de produits pharmaceutiques vitaux pour nos patients. La majeure partie de nos installations de production se trouvant au Canada, y compris quatre installations de production en formes finies de dosage et un site d'IPA, nous estimons que nos installations sont positionnées de façon stratégique pour accroître notre valeur en tant que partenaire fiable en Amérique, compte tenu de la proximité de notre principal marché. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque — Risques liés à nos activités et à notre secteur — Le non-respect des règlements et des exigences en matière d'élaboration et de fabrication de produits pharmaceutiques pourrait mener à des mesures réglementaires susceptibles d'entraîner des interruptions d'approvisionnement, une augmentation du coût de nos produits et des risques importants en matière de responsabilité. ».

La direction est d'avis que la collaboration entre nos équipes internes axées sur la R et D, la réglementation, les aspects juridiques et la propriété intellectuelle et les équipes de développement commercial, qui sont établies principalement au Canada, permet d'accélérer notre cycle de développement des produits ainsi que la vitesse de mise sur le marché. Cela nous a permis d'être constamment aux avant-postes sur les marchés que nous desservons, ce qui a directement contribué à ce que bon nombre de nos produits soient les premiers sur le marché et a alimenté notre récente croissance financière. Au cours des quatre dernières années, 42 % de nos produits pharmaceutiques génériques lancés aux États-Unis et 76 % de nos produits pharmaceutiques génériques lancés au Canada ont été les premiers sur le marché.

Procurer un rendement financier et un profil de croissance solides

Nos produits des activités ordinaires ont enregistré une croissance annuelle composée attrayante d'environ 8 % au cours des quatre derniers exercices et sont passés de 2,8 milliards de dollars pour l'exercice 2023 à 3,5 milliards de dollars pour l'exercice 2026.

La croissance de nos produits des activités ordinaires a été alimentée par la mise en œuvre réussie de notre stratégie du « Parcours vers la santé », laquelle portait notamment sur le renforcement de notre plateforme de produits génériques courants en mettant l'accent sur les produits pharmaceutiques génériques qui sont les premiers sur le marché ainsi que sur l'expansion des secteurs d'activité à valeur ajoutée supérieure, comme les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires. Les acquisitions de Searchlight et de CanPrev, combinées à nos opérations d'expansion de portefeuille aux États-Unis, ont davantage augmenté la croissance de nos produits des activités ordinaires.

Notre stratégie du « Parcours vers la santé » met également l'emphasis sur la rentabilité et le rendement du capital investi. Dans le cadre de notre processus de sélection des produits, notre objectif est de sélectionner et de développer des produits dans l'ensemble de notre portefeuille qui génèrent des marges intéressantes. Ce processus a fait en sorte que notre marge du BAIIA ajusté a augmenté, passant de 21 % au cours de l'exercice 2023 à 37 % au cours de l'exercice 2026. Le BAIIA ajusté a plus que doublé depuis l'exercice 2023, passant de 599 millions de dollars au cours de l'exercice 2023 à environ 1,3 milliard de dollars au cours de l'exercice 2026, soit un TCAC de 29 % au cours des trois derniers exercices.

Équipe de direction chevronnée dont les intérêts sont bien alignés sur ceux des actionnaires

Notre mission est menée à bien par une équipe de direction chevronnée et accomplie, mise sur pied après l'acquisition par SK Capital. Collectivement, notre équipe de direction compte plus de 250 ans d'expérience dans le secteur pharmaceutique et les marques grand public. Les membres de notre équipe de direction ont occupé des fonctions de direction au sein de sociétés pharmaceutiques de premier plan, comme Advanz Pharma, Baxter International Inc., Eli Lilly and Company, Novartis AG, Sandoz Group AG et Teva Pharmaceutical Industries Ltd., ce qui démontre leurs qualités de leadership dans des sociétés cotées en bourse ou des sociétés fermées partout en Amérique, en Europe et en Asie. En mettant en œuvre notre stratégie du « Parcours vers la santé », notre équipe de direction s'est engagée à concrétiser notre mission d'améliorer l'accès au quotidien, pour les patients et les consommateurs du monde entier, à des médicaments et des produits de santé abordables et novateurs tout en augmentant la valeur pour les actionnaires. Notre équipe de direction est soutenue par SK Capital, un actionnaire expérimenté dont les intérêts sont en adéquation avec les nôtres et ayant une expertise approfondie du secteur.

Se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex — Ce qui nous distingue : Notre stratégie du « Parcours vers la santé » ».

Principaux vecteurs de croissance de notre stratégie du « Parcours vers la santé »

Les principaux vecteurs de croissance de notre stratégie du « Parcours vers la santé » sont ancrés dans notre engagement fondamental envers les patients et le fait qu'ils puissent continuer de compter sur des produits génériques courants, la croissance supplémentaire étant alimentée par notre diversification dans des produits génériques spécialisés et des produits de marque et biosimilaires.

Gamme de produits en développement robuste et de grande valeur permettant d'impulser la croissance du portefeuille de produits

Pour le lancement de nouveaux produits, nous avons élaboré une approche sur mesure pour chaque secteur de marché géographique; cette approche se fonde sur les conditions de marché, la dynamique réglementaire, les atouts concurrentiels et l'alignement stratégique. Les nouveaux lancements de produits devraient contribuer au maintien de la croissance dans nos trois secteurs d'activité. Nous nous concentrons sur des produits pour lesquels nous sommes bien positionnés pour obtenir un avantage en tant que premiers entrants sur le marché. Cinquante-six pour cent des produits que nous avons lancés au Canada et aux États-Unis au cours des quatre dernières années étaient les premiers sur le marché et nous nous attendons à ce que cette tendance s'accélère au cours des cinq prochaines années, pour atteindre plus de 70 %.

Accélérer la croissance au moyen de partenariats externes

Notre équipe de développement commercial accélère la croissance de notre gamme de produits en développement au moyen de partenariats externes. Notre équipe s'efforce de conclure des partenariats qui permettent soit d'étendre nos capacités technologiques, soit d'accéder à des produits et technologies dans des délais de développement et de commercialisation plus courts. Nous nous sommes positionnés comme un partenaire de choix en Amérique en apportant notre soutien à des partenaires externes dans le cadre de processus commerciaux, réglementaires, juridiques et opérationnels ainsi que de processus de R et D, car bon nombre de nos partenaires ne disposent pas de ces capacités en Amérique.

Nous sommes d'avis que nos capacités de développement commercial nous permettront de conclure des partenariats externes supplémentaires qui élargiront notre gamme de produits et nous offriront de nouvelles occasions de croissance. Nous prévoyons conclure des ententes de développement commercial externes qui représentent plus de 20 nouveaux produits par an au cours des cinq prochaines années. Nous nous concentrons sur la conclusion de nouveaux accords dans le domaine des produits génériques spécialisés, ainsi que dans celui des produits de marque et biosimilaires.

Procéder à des acquisitions stratégiques de manière sélective

Nous avons l'intention de continuer à alimenter la croissance interne par des acquisitions stratégiques supplémentaires. Nous adoptons une approche rigoureuse en matière d'acquisitions, en ciblant des occasions stratégiques et attrayantes qui s'inscrivent dans notre stratégie du « Parcours vers la santé ». Nous cherchons à réaliser des acquisitions de plateformes et de produits qui complètent notre actuel portefeuille de produits et accélèrent la croissance dans les domaines suivants : (i) les produits pharmaceutiques spécialisés, renforçant notre présence commerciale dans les circuits institutionnels au Canada et aux États-Unis, en mettant l'accent sur les produits injectables complexes et les occasions créées en vertu de l'alinéa 505(b)(2); (ii) les produits de marque et biosimilaires, en ciblant les plateformes pharmaceutiques spécialisées de marque en Amérique du Nord dans des domaines thérapeutiques axés sur les spécialistes; et (iii) l'expansion géographique dans certains marchés d'Amérique latine afin de remplacer nos partenariats de distribution externes existants par des plateformes commerciales.

L'expansion de notre équipe de direction nous a permis de retenir les services de personnes possédant de l'expérience en matière de fusions et acquisitions et nous sommes convaincus d'avoir de solides capacités internes afin de réaliser et d'intégrer des acquisitions. En 2025, nous avons élargi notre présence dans le secteur canadien en pleine croissance des produits de santé et de bien-être de marque grand public par l'acquisition de CanPrev, un fournisseur canadien de premier plan de produits de santé naturels qui est spécialisé dans les vitamines, minéraux et suppléments. Nous sommes d'avis que CanPrev servira de plateforme pour regrouper les occasions de croissance attrayantes qui renforcent notre engagement à soutenir chacun dans son parcours vers la santé dans le secteur de la santé grand public. En 2024, nous avons réalisé l'acquisition de Searchlight, ce qui nous a permis d'élargir notre présence dans le secteur des produits pharmaceutiques de marque à valeur élevée au Canada. Cette acquisition nous a également permis de mettre en place une capacité pharmaceutique de marque complète qui servira de plateforme pour les occasions d'acquisitions complémentaires qui accéléreront l'expansion de notre portefeuille de produits pharmaceutiques de marque.

Rentabilité continue soutenue par les initiatives de productivité

Les initiatives de productivité constituent un pilier principal de la transformation de notre entreprise, entamée sous la direction de notre nouvelle équipe de direction. Nous avons mis au point un plan d'initiatives en matière de productivité qui nous a permis de relever des occasions d'économies de coûts annualisées récurrentes d'environ 600 millions de dollars d'ici l'exercice 2031. Jusqu'à la fin de l'exercice 2026, nous avons réalisé au total environ 300 millions de dollars de ces économies de coûts récurrentes en rythme annualisé (comprenant des économies en rythme annualisé de 87 millions de dollars, de 128 millions de dollars et de 78 millions de dollars pour l'exercice 2024, l'exercice 2025 et l'exercice 2026, respectivement). Nos initiatives en matière de productivité ciblent quatre secteurs clés : (i) l'amélioration de l'efficacité opérationnelle et l'affinement de stratégies visant l'augmentation des produits des activités ordinaires; (ii) l'amélioration de nos systèmes d'approvisionnement et l'obtention de modalités plus favorables de nos fournisseurs; (iii) l'optimisation de notre réseau de fabrication, y compris par le transfert de certains produits pharmaceutiques génériques courants à grand volume vers des établissements de fabrication à moindre coût afin de mettre en place une gamme future de produits à marge élevée qui sont plus complexes et de réduire les coûts des IPA; et (iv) l'amélioration de notre efficacité sur le plan de la fabrication afin d'améliorer la productivité et l'efficacité, par le regroupement de services et l'automatisation des processus, de concert avec une optimisation de l'équipement et une réduction des déchets.

Se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex — Principaux vecteurs de croissance de notre stratégie du « Parcours vers la santé » ».

Cibles de croissance

Pour la période de cinq ans allant de l'exercice 2027 à l'exercice 2031 (que nous désignerons par la période « à moyen terme »), compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis au cours de l'exercice 2026, nous ciblons un taux de croissance annuel des produits des activités ordinaires oscillant entre le milieu de la fourchette à deux chiffres et le haut de la fourchette à un chiffre. En outre, à moyen terme, notre cible pour la marge du BAIIA ajusté est d'environ 30 % à 35 %.

Nous estimons que notre capacité à atteindre à moyen terme les produits des activités ordinaires et la marge du BAIIA ajusté ciblés sera appuyée par la diversification accrue de nos gammes de produits suivant la mise en œuvre de notre stratégie de « Parcours vers la santé », laquelle vise avant tout l'expansion accrue de nos gammes Produits génériques spécialisés et Produits de marque et biosimilaires. Notre capacité sera aussi appuyée par nos mesures de productivité, notamment des améliorations opérationnelles induites par la rationalisation de nos activités, par l'optimisation de nos stratégies en matière de produits des activités ordinaires et de composition de notre portefeuille de produits, par la mise au point de mesures d'efficacité de fabrication et par la réalisation d'économies en matière d'approvisionnement.

À moyen terme, nous visons à redéfinir l'apport relatif de chacune des gammes Produits génériques courants, Produits génériques spécialisés et Produits de marque et biosimilaires. Pour la période d'ici à l'exercice 2031, notre cible consiste dans des produits des activités ordinaires provenant en parts égales de nos trois gammes de produits.

Nous visons aussi à redéfinir à moyen terme l'apport relatif de nos secteurs géographiques à présenter canadien, américain et international. Pour la période d'ici à l'exercice 2031, notre cible consiste dans des produits des activités ordinaires provenant à 60 % de nos secteurs canadien et international et à 40 %, de notre secteur américain.

Se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex – Notre évolution depuis 50 ans — Positionnement en vue d'une croissance transformatrice en tant que société mondiale axée sur la santé (2023 – À ce jour) », à la figure 14, et aux rubriques « Activités d'Apotex – Cibles de croissance », « Mise en garde concernant l'information prospective », « Mesures non conformes aux IFRS », « Principales informations financières consolidées – Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » et « Facteurs de risque » pour de plus amples informations, notamment sur l'incidence du PVLVL sur nos produits des activités ordinaires, notre BAIIA ajusté et notre marge de BAIIA ajusté historiques ainsi que sur nos produits des activités ordinaires et notre marge du BAIIA ajusté cibles.

LE PLACEMENT

Émetteur :	Apotex Health Corp. (« Apotex » ou la « Société »)
Symbole à la TSX :	« APTX »
Actionnaires vendeurs :	SK Artemis Holdings, II, LLC (« SK Holdings »), le Fonds de solidarité des travailleurs et des travailleuses du Québec (FTQ), Jacesa Investments Ltd., Arlington Capital Holdings Inc., Juno Pharmaceuticals LP, Datalo, Adam Bulow, Alok Kanti, Barry Fishman, Geri-Lynn Kushneryk, Pradeep Sanghvi, Itzhak Krinsky, Sandra Tomassini, Struan Keir, Carina Vassilieva, Christian Calcagno, Christiane Maroun, Anni Blaquiere et Sandee Dela Cruz (collectivement, les « actionnaires vendeurs »)
Taille du placement :	• \$ (environ • \$ si l'option de surallocation est exercée intégralement)
Prix d'offre :	Il est prévu que le prix d'offre par action ordinaire se situera entre • \$ et • \$.
Placement d'actions nouvellement émises :	La Société émettra de • à • actions ordinaires (le « placement d'actions nouvellement émises »).
Reclassement :	Placement visant de • à • actions ordinaires et, si l'option de surallocation est exercée, de • à • actions ordinaires (en supposant que l'option de surallocation est exercée intégralement) seront vendues par les actionnaires vendeurs (le « reclassement »).
Option de surallocation :	Les actionnaires vendeurs ont accordé aux preneurs fermes une option, que les preneurs fermes peuvent exercer à leur seule appréciation, en totalité ou en partie, dans les 30 jours suivant la date de clôture et qui leur permet d'acheter auprès des actionnaires vendeurs, au prix d'offre, un maximum de • à • actions ordinaires supplémentaires, soit 15 % du nombre total d'actions ordinaires vendues dans le cadre du placement, uniquement afin de couvrir les surallocations éventuelles et de stabiliser le marché. Se reporter aux rubriques « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs » et « Mode de placement ».
Emploi du produit :	Le produit net total qui sera tiré du placement d'actions nouvellement émises est estimé à environ • \$, déduction faite de la rémunération des preneurs fermes de • \$ et des frais estimatifs du placement et en supposant un placement d'actions nouvellement émises d'environ de • \$ et un prix d'offre de • \$ par action ordinaire (soit le point médian de la fourchette prévue du prix d'offre). Nous avons l'intention d'affecter le produit net total tiré du placement d'actions nouvellement émises au remboursement de l'encours de la dette contractée aux termes des facilités de crédit. L'encours précis à rembourser au titre des facilités de crédit est celui du prêt à terme de rang égal. La Société ne touchera aucune somme sur le produit du reclassement. Se reporter aux rubriques « Emploi du produit » et « Description des dettes importantes ».
Description du capital-actions :	À la conclusion du placement, notre capital-actions autorisé sera composé (i) d'un nombre illimité d'actions ordinaires et (ii) d'un nombre illimité d'actions privilégiées, pouvant être émises en série (collectivement, les « actions »). Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions ».

Actions en circulation :

En supposant que la taille du placement sera de ● \$ et que le prix d'offre s'établira à ● \$ par action ordinaire (soit le point médian de la fourchette prévue du prix d'offre), à la conclusion du placement, un nombre total de ● actions ordinaires seront émises et en circulation avant dilution (ou ● actions ordinaires après dilution), que l'option de surallocation soit ou non exercée, et aucune action privilégiée ne sera émise et en circulation. Se reporter aux rubriques « À propos du présent prospectus — Données relatives aux titres en circulation et renseignements connexes » et « Description du capital-actions ».

Principaux actionnaires :

En supposant que la taille du placement sera de ● \$ et que le prix d'offre s'établira à ● \$ par action ordinaire (soit le point médian de la fourchette du prix d'offre), après la clôture, SK Holdings et API Investment LP auront la propriété véritable d'environ ● % et ● % des actions ordinaires (avant dilution), respectivement, ou ● % et ● % des actions ordinaires (avant dilution) si l'option de surallocation est exercée intégralement. Se reporter aux rubriques « À propos du présent prospectus — Données relatives aux titres en circulation et renseignements connexes », « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs » et « Facteurs de risque ».

Politique de dividendes :

Les actionnaires auront le droit de recevoir des dividendes versés sur les actifs de notre Société légalement disponibles à cette fin aux moments, selon les montants et dans la forme établis par notre conseil. À l'heure actuelle, nous prévoyons verser des dividendes en espèces trimestriels d'environ ● \$ par action ordinaire, ce qui représente un rendement annuel initial d'environ ● % calculé en fonction du point médian de la fourchette prévue du prix d'offre. Le premier dividende vaudra pour la période allant de la date de clôture jusqu'au 30 juin 2026 et pour le premier trimestre complet se terminant le 30 septembre 2026, devrait être versé le 30 septembre 2026 ou vers cette date aux actionnaires inscrits le 15 septembre 2026 et devrait s'élever à ● \$ par action ordinaire (● \$ pour la période allant de la date de clôture, inclusivement, au 30 juin 2026, et ● \$ pour le premier trimestre complet se terminant le 30 septembre 2026). Le montant des dividendes et le moment de leur versement ne sont pas garantis et sont laissés à l'appréciation de notre conseil. Se reporter aux rubriques « Politique de dividendes » et « Facteurs de risque ».

Conventions de blocage :

À l'occasion du placement, la Société et chacun de nos actionnaires, administrateurs et membres de la haute direction ont convenu de ne pas faire ce qui suit, directement ou indirectement, à moins d'avoir obtenu le consentement écrit préalable des coteneurs de livres principaux pour le compte des preneurs fermes, consentement qui ne peut pas être refusé, repoussé ou donné sous condition sans motif sérieux : offrir, vendre, émettre, s'engager à vendre, grever d'une charge ou autrement aliéner des actions ordinaires qu'ils détiennent directement ou indirectement ou sur lesquelles ils exercent un contrôle ou une emprise, ou des droits permettant d'acheter des actions ordinaires, ou des titres donnant droit, par conversion, exercice ou échange, à des actions ordinaires, ou effectuer une vente à découvert, participer à une opération de couverture autre qu'une opération de couverture contre le risque de change, ou conclure une autre forme de swap ou d'entente qui entraînerait la cession à autrui, en totalité ou en partie, des attributs économiques de leur propriété, que le règlement de l'opération s'effectue par la livraison d'actions ordinaires ou d'autres titres, au comptant ou autrement, ou encore s'engager à faire ce qui précède ou annoncer publiquement son intention de faire ce qui précède entre la date de clôture et le 180^e jour qui suit (l'« **expiration de la période de blocage exigée par les preneurs fermes** »),

sous réserve de certaines exceptions limitées. Les porteurs de toutes les actions ordinaires émises et en circulation de la Société (avant dilution) immédiatement avant la fin du placement seront assujettis à ces conventions de blocage.

De plus, certains anciens actionnaires de Searchlight (collectivement, les « **actionnaires stratégiques de Searchlight** ») qui devraient détenir collectivement environ • actions ordinaires après la conclusion du placement, ont chacun accepté que (i) pendant une période de douze mois suivant le placement, tout transfert d'actions ordinaires par un actionnaire stratégique de Searchlight qui excède 10 % du volume quotidien moyen des actions ordinaires à la date proposée du transfert ne pourra avoir lieu qu'après que nous en ayons été avisés par écrit, et durant cette période d'avis, nous collaborerons avec l'actionnaire stratégique de Searchlight vendeur pour que ce transfert s'effectue de manière ordonnée et, dans la mesure du possible, pour que les ventes soient regroupées avec celles d'autres actionnaires vendeurs afin de minimiser les perturbations pour nous et pour le cours de nos titres cotés, et (ii) que certains des actionnaires stratégiques de Searchlight qui détiennent collectivement • actions ordinaires ne pourront transférer plus de 50 % des actions ordinaires détenues par l'actionnaire stratégique de Searchlight concerné, les membres de son groupe et ses cessionnaires autorisés au cours de la période de 90 jours commençant à l'expiration de la période de blocage exigée par les preneurs fermes. Nonobstant ce qui précède, les restrictions énoncées ci-dessus prendront fin immédiatement si SK Holdings et les membres de son groupe ne détiennent plus au moins 50 % des actions ordinaires.

De plus, les anciens actionnaires de CanPrev et de sa société mère (collectivement, les « **actionnaires de CanPrev** »), qui devraient détenir collectivement environ • actions ordinaires après la conclusion du placement, ont chacun accepté que, pendant une période de 360 jours commençant à l'expiration de la période de blocage exigée par les preneurs fermes, ils ne vendront pas, ne transféreront pas, ne donneront pas, n'assigneront pas, ne nantiront pas ni ne céderont de quelque autre manière (que ce soit à titre onéreux ou gratuit et volontairement ou involontairement, directement ou indirectement, y compris par suite d'un changement de contrôle d'une personne qui contrôle l'actionnaire de CanPrev concerné) les actions ordinaires détenues par les actionnaires de CanPrev, les membres de leur groupe ou leurs cessionnaires autorisés à la date de clôture. Il est toutefois entendu que les actionnaires de CanPrev auront le droit de vendre, transférer, donner, assigner, nantir ou céder de quelque autre manière (que ce soit à titre onéreux ou gratuit et volontairement ou involontairement, directement ou indirectement, y compris par suite d'un changement de contrôle d'une personne qui contrôle l'actionnaire de CanPrev concerné) (i) jusqu'à 50 % de ces actions ordinaires pendant la période de 180 jours commençant le jour qui survient 360 jours après la date de clôture (l'« **expiration de la période de blocage relative à CanPrev** ») et (ii) tout ou partie de ces actions ordinaires après l'expiration de la période de blocage relative à CanPrev.

De plus, les actionnaires de la direction qui détiennent des actions de co-investissement ont convenu que ces actions seront assujetties à une convention de blocage liée au pourcentage et au calendrier des ventes d'actions ordinaires effectuées par SK Holdings, les porteurs obtenant un droit de liquidité complet trois ans après la clôture. Enfin, les 17 plus importants actionnaires de la direction ont convenu qu'une partie des actions ordinaires sous-jacentes devant être émises lors de la restructuration de l'ancien RAD

ou, dans le cas de Jeff Watson et de Martin Arès, les attributions de titres de capitaux propres qu'ils reçoivent à la réalisation du placement (collectivement, les « **actions de l'ancien RAD** ») seront assujetties à une période de blocage supplémentaire, 10 % du total des actions de l'ancien RAD étant libérées chaque mois suivant l'expiration de la période de blocage exigée par les preneurs fermes durant un mois où aucune période d'interdiction liée aux résultats financiers ne s'applique (se reporter à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Analyse de la rémunération — Restrictions en matière de négociation et de couverture »). À titre d'exemple, si le placement est réalisé en juin 2026, 10 % du total des actions de l'ancien RAD seront libérées en décembre 2026, février 2027, mars 2027, juin 2027, août 2027 et septembre 2027. En outre ces actionnaires de la direction ont convenu qu'au plus 20 % des actions de l'ancien RAD dont les droits sont acquis 180 jours après la date de clôture pourront être vendues au cours de toute période de 90 jours civils.

Se reporter à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage »

Admissibilité aux fins de placement :

De l'avis du cabinet Goodmans LLP, conseillers juridiques de la Société, et du cabinet Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., conseillers juridiques des preneurs fermes, pourvu que, à la date de clôture, elles soient inscrites à la cote d'une « bourse désignée » (définition à laquelle répond actuellement la TSX), les actions ordinaires constitueront à cette date des placements admissibles en vertu de la Loi de l'impôt pour les REER, les FERR, les REEI, les régimes de participation différée aux bénéfices, les REEE, les CELI et les CELIAPP. Se reporter à la rubrique « Admissibilité aux fins de placement ».

Facteurs de risque :

Un placement dans les actions ordinaires comporte certains risques qui doivent être examinés attentivement par les investisseurs éventuels. Les investisseurs éventuels doivent lire attentivement les facteurs de risque présentés à la rubrique « Facteurs de risque » ainsi que les autres renseignements qui figurent dans le présent prospectus avant de souscrire des actions ordinaires.

SOMMAIRE DES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Les tableaux suivants présentent le sommaire des informations financières consolidées pour les périodes indiquées. Le sommaire des informations financières consolidées présenté ci-après pour chacun des exercices 2026, 2025 et 2024 est tiré des états financiers annuels consolidés de l'entité remplaçante. Les informations financières pour l'exercice 2023 présentées ci-dessous à la rubrique « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » sont tirées des états financiers annuels de l'entité remplacée. Les états financiers annuels de l'entité remplaçante et les états financiers annuels de l'entité remplacée ont été préparés conformément aux IFRS, et les états financiers annuels de l'entité remplaçante sont présentés ailleurs dans le présent prospectus. Tous les montants sont exprimés en millions de dollars canadiens, sauf indication contraire.

Les investisseurs éventuels doivent examiner ces informations avec les états financiers annuels de l'entité remplaçante, y compris les notes annexes, figurant ailleurs dans le présent prospectus, ainsi que les rubriques « À propos du présent prospectus », « Mesures non conformes aux IFRS », « Rapport de gestion », « Emploi du produit », « Structure du capital consolidé », « Description des dettes importantes » et « Description du capital-actions ».

État du résultat net consolidé (en millions de dollars canadiens)

	Exercices clos les 31 mars		
	2026	2025	2024
Produits des activités ordinaires	3 490,8	3 349,7	2 940,5
Coût des ventes	1 549,2	1 555,8	1 837,1
Marge brute	1 941,6	1 793,8	1 103,4
Charges de vente et d'administration	635,0	571,4	502,0
Recherche et développement	162,6	216,0	173,1
Autres charges d'exploitation, montant net	357,8	453,9	433,0
Résultat d'exploitation	786,2	552,5	(4,7)
Charges financières, montant net	266,4	241,8	150,9
Résultat avant impôt	519,9	310,6	(155,6)
Charge d'impôt (recouvrement)	146,1	158,9	(8,6)
Résultat net	373,8	151,7	(146,9)
BAIIA ajusté ¹	1 280,4	1 245,7	828,5
Marge du BAIIA ajusté ¹	36,7 %	37,2 %	28,2 %
Résultat net ajusté ¹	719,7	696,6	463,9
Principales mesures financières (dans chaque cas, compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis)			
Produits des activités ordinaires ¹	3 151,6	2 889,1	2 649,8
BAIIA ajusté ¹	941,6	785,4	537,9
Marge du BAIIA ajusté ¹	29,9 %	27,2 %	20,3 %
Flux de trésorerie d'exploitation disponibles ¹	642,4	325,2	511,4

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS » et « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

Mesures clés associées au bilan
(en millions de dollars canadiens)

	Aux 31 mars		
	2026	2025	2024
Trésorerie et équivalents de trésorerie	57,0	78,0	421,3
Total des actifs courants	2 173,4	2 323,3	2 443,9
Total des actifs non courants	2 370,5	2 528,4	1 594,4
Total de l'actif	4 544,0	4 851,7	4 038,3
Total de la dette	2 940,2	2 067,2	1 325,3
Total des passifs courants	1 448,7	1 667,9	1 336,5
Total des passifs non courants	3 653,2	2 893,2	1 969,2
Total du passif	5 101,9	4 561,1	3 305,7
Dette nette ¹	2 883,2	1 989,3	904,0

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

- 1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS » et « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS

Le résultat net ajusté, le BAIIA, la marge du BAIIA, le BAIIA ajusté, la marge du BAIIA ajusté, la dette nette, les flux de trésorerie d'exploitation disponibles, le rendement sur le capital investi, le BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis, la marge du BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis, les flux de trésorerie d'exploitation disponibles compte non tenu des ventes du PVLVL, le rendement sur le capital investi compte non tenu des ventes du PVLVL, et les produits des activités ordinaires compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis ne sont pas des mesures reconnues par les IFRS et n'ont pas de définition normalisée prescrite par les IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » pour une description de ces mesures et un résumé de la façon dont la direction utilise ces mesures supplémentaires pour évaluer la performance financière de la Société.

Dans le cadre de l'acquisition d'APHI, le 1^{er} avril 2023, la Société a acquis 100 % des actions émises et en circulation d'APHI. L'acquisition a été comptabilisée comme un regroupement d'entreprises selon la méthode de l'acquisition, et les états financiers annuels de l'entité remplaçante ont été préparés selon un nouveau référentiel comptable qui repose sur la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris à la date d'effet de l'acquisition d'APHI. Dans les tableaux ci-après, les périodes qui précèdent l'acquisition d'APHI (à savoir, l'exercice 2023) sont présentées comme relevant de l'entité remplacée, et les périodes postérieures à l'acquisition d'APHI (à savoir les exercices 2024, 2025 et 2026) sont présentées comme relevant de l'entité remplaçante. Les périodes relevant de l'entité remplacée et de l'entité remplaçante ont été séparées par une ligne noire pour mettre en évidence le fait que l'information financière de ces périodes a été préparée selon deux méthodes de coûts différentes et qu'elle correspond à deux entités juridiques distinctes.

**Rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté
(en millions de dollars canadiens)**

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Résultat net	373,8	151,7	(146,9)	353,6
Coûts connexes à des acquisitions ¹	21,3	43,0	125,6	27,7
Ajustement de prix d'achat sans effet sur la trésorerie ²	1,1	26,4	219,0	-
Réévaluation de la contrepartie éventuelle ³	30,0	205,8	219,9	-
Rémunération à base d'actions	64,6	73,5	53,5	-
Profit sur la transaction de cession-bail ⁴	-	-	(4,4)	-
Perte (profit) sur la vente d'immobilisations corporelles	1,2	(2,3)	-	-
Dépréciation et radiation d'actifs ⁵	72,3	8,0	-	-
Règlements de litiges et indemnités ⁶	69,9	154,2	-	18,3
Coûts de réorganisation opérationnelle ⁷	88,0	10,3	93,4	1,1
Perte latente (profit latent) de change	(22,4)	73,1	(4,3)	(81,2)
Coûts des mesures correctives de la qualité ⁸	27,4	-	-	-
Coûts liés au PAPE ⁹	19,9	22,4	2,5	-
Annulation de soldes de parties liées ¹⁰	-	-	-	94,9
Autres ajustements ¹¹	30,7	18,9	18,0	(8,2)
Incidence fiscale des ajustements	(58,2)	(88,5)	(112,5)	(13,1)
Résultat net ajusté	719,7	696,6	463,8	393,0

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

- 1) Représente les honoraires de services-conseils payés à des tiers et d'autres charges liées aux activités d'acquisition d'entreprise. Ces honoraires et charges sont exclus puisqu'ils ne sont engagés qu'une seule fois pour chaque acquisition d'entreprise et qu'ils ne se rapportent pas aux activités commerciales sous-jacentes de l'entité remplacée ou de l'entité remplaçante. Toutefois, la Société prévoit réaliser d'autres acquisitions d'entreprises, ce qui peut l'amener à engager d'autres coûts de cette nature.
- 2) Comprend l'incidence de la majoration de la juste valeur des stocks attribuables à l'acquisition de CanPrev, de Searchlight et d'APHI.
- 3) Représente la réévaluation de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI.
- 4) Représente le profit découlant de la vente d'actifs dans le cadre de la transaction de cession-bail.
- 5) Correspond essentiellement au dessaisissement de Signa.
- 6) Représente le règlement de litiges et les indemnités ainsi que les frais juridiques en lien avec des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, mais plutôt l'ensemble du secteur, soit d'autres sociétés pharmaceutiques. La Société estime que ces coûts ne sont pas représentatifs de la performance sous-jacente de l'entreprise.
- 7) Représente les indemnités de départ attribuables à la réorganisation opérationnelle.
- 8) Les coûts des mesures correctives de la qualité se rapportent aux coûts engagés dans le but de répondre aux observations formulées lors d'inspections de la Food and Drug Administration à l'Installation de Richmond Hill de la Société.
- 9) Représente les coûts directement liés à la préparation du placement qui ne sont pas des coûts d'émission de titres de capitaux propres.
- 10) Représente l'annulation de soldes impayés exigibles dans des conditions de concurrence normale auprès d'une partie liée avant l'acquisition d'APHI.

- 11) Représente des éléments qui ont été exclus du résultat net ajusté dans le but de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de l'entité remplacée et de l'entité remplaçante, selon le cas, par exemple les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise.

**Rapprochement du résultat net ajusté et du BAIIA, de la marge du BAIIA, du BAIIA ajusté et de la marge du BAIIA ajusté
(en millions de dollars canadiens)**

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Résultat net	373,8	151,7	(146,9)	353,6
Ajustements :				
Charge d'impôt (recouvrement)	146,1	158,9	(8,6)	101,6
Charge d'intérêts, montant net	260,6	216,8	158,5	0,8
Amortissements	149,4	136,5	150,7	95,5
BAIIA	929,8	664,0	153,7	551,5
Marge du BAIIA	26,6 %	19,8 %	5,2 %	19,7 %
Coûts connexes à des acquisitions ¹	21,3	43,0	125,6	27,7
Ajustement de prix d'achat sans effet sur la trésorerie ²	1,1	26,4	219,0	-
Réévaluation de la contrepartie éventuelle ³	30,0	205,8	219,9	-
Rémunération à base d'actions	64,6	73,5	53,5	-
Profit sur la transaction de cession-bail ⁴	-	-	(4,4)	-
Perte (profit) sur la vente d'immobilisations corporelles	1,2	(2,3)	-	-
Dépréciation et radiation d'actifs ⁵	72,3	8,0	-	-
Règlements de litiges et indemnités ⁶	[69,9]	154,2	-	18,3
Coûts de réorganisation opérationnelle ⁷	88,0	10,3	93,4	1,1
Perte (profit) de change non réalisé	(22,4)	73,1	(4,3)	(81,2)
Coûts liés au PAPE ⁸	19,9	22,4	2,5	-
Coûts des mesures correctives de la qualité ⁹	27,4	-	-	-
Annulation de soldes de parties liées ¹⁰	-	-	-	94,9
Autres ajustements ¹¹	30,7	18,9	18,0	(8,2)
Paiements de loyers ¹²	(53,4)	(51,6)	(48,4)	(5,1)
BAIIA ajusté	1 280,4	1 245,7	828,5	598,8
Marge du BAIIA ajusté	36,7 %	37,2 %	28,2 %	21,4 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

- 1) Représente les honoraires de services-conseils payés à des tiers et d'autres charges liées aux activités d'acquisition d'entreprise. Ces honoraires et charges sont exclus puisqu'ils ne sont engagés qu'une seule fois pour chaque acquisition et qu'ils ne se rapportent pas aux activités commerciales sous-jacentes de l'entité remplacée ou de l'entité remplaçante. Toutefois, la Société prévoit réaliser d'autres acquisitions, ce qui l'amènerait à engager d'autres coûts de cette nature.
- 2) Comprend l'incidence de la majoration de la juste valeur des stocks attribuables à l'acquisition de CanPrev, de Searchlight et d'APHI.

- 3) Représente la réévaluation de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI.
- 4) Représente le profit découlant de la vente d'actifs dans le cadre de la transaction de cession-bail.
- 5) Correspond essentiellement au dessaisissement de Signa.
- 6) Représente le règlement de litiges et les indemnités ainsi que les frais juridiques en lien avec des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, mais plutôt l'ensemble du secteur, soit d'autres sociétés pharmaceutiques. La Société estime que ces coûts ne sont pas représentatifs de la performance sous-jacente de l'entreprise.
- 7) Représente les indemnités de départ attribuables à la réorganisation opérationnelle.
- 8) Représente les coûts directement liés à la préparation du placement qui ne sont pas des coûts d'émission de titres de capitaux propres.
- 9) Les coûts des mesures correctives en gestion de la qualité se rapportent aux coûts engagés dans le but de répondre aux observations formulées lors d'inspections de la Food and Drug Administration à l'Installation de Richmond Hill de la Société.
- 10) Représente l'annulation de soldes impayés exigibles dans des conditions de concurrence normale auprès d'une partie liée avant l'acquisition d'APHI.
- 11) Représente des éléments qui ont été exclus du BAIIA ajusté dans le but de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de l'entité remplacée et de l'entité remplaçante, selon le cas, par exemple les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise.
- 12) Représente les paiements de loyer périodiques auprès d'un bailleur effectués par l'entité remplacée ou par l'entité remplaçante, selon le cas, en contrepartie du droit d'utiliser un actif loué pendant la période de présentation de l'information financière.

Rapprochement du total de la dette et de la dette nette (en millions de dollars canadiens)

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Total de la dette	2 940,2	2 067,2	1 325,3	-
Moins : trésorerie et équivalents de trésorerie	57,0	78,0	421,3	14,1
Dette nette (trésorerie)	2 883,2	1 989,3	904,0	(14,1)

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Rapprochement des flux de trésorerie nets tirés des activités d'exploitation et des flux de trésorerie d'exploitation disponibles (en millions de dollars canadiens)

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation	641,0	554,4	570,9	598,4
Ajustements :				
Paiements de loyers ¹	(53,4)	(51,6)	(48,4)	(5,1)
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(121,1)	(93,6)	(83,3)	(120,9)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	(60,9)	(150,5)	(28,3)	-
Coûts connexes aux acquisitions ²	1,3	29,5	125,6	27,7
Coûts liés au PAPE ³	19,9	22,4	2,5	-

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Coûts de réorganisation opérationnelle ⁴	42,2	48,6	44,4	1,1
Intérêts payés sur la dette	213,1	170,5	127,9	2,9
Autres ajustements ⁵	64,6	(9,2)	18,0	-
Païement de la contrepartie éventuelle ⁶	150,0	150,0	-	-
Flux de trésorerie d'exploitation disponibles	896,6	670,4	729,3	504,1

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

- 1) Représente les paiements de loyer périodiques auprès d'un bailleur effectués par l'entité remplacée ou par l'entité remplaçante, selon le cas, en contrepartie du droit d'utiliser un actif loué pendant la période de présentation de l'information financière.
- 2) Représente les honoraires de services-conseils payés à des tiers et d'autres charges liées aux activités d'acquisition d'entreprise et engagées au cours de la période. Ces honoraires et charges sont exclus puisqu'ils ne sont engagés qu'une seule fois pour chaque acquisition d'entreprise et qu'ils ne se rapportent pas aux activités commerciales sous-jacentes de l'entité remplacée ou de l'entité remplaçante. Toutefois, la Société prévoit réaliser d'autres acquisitions, ce qui l'amènera à engager d'autres coûts de cette nature.
- 3) Représente les coûts directement liés à la préparation du placement qui ont été engagés au cours de la période et qui ne sont pas des coûts d'émission de titres de capitaux propres.
- 4) Représente les indemnités de départ attribuables à la réorganisation des activités qui ont été versées au cours de la période.
- 5) Représente des éléments réglés au cours de la période qui ont été exclus des flux de trésorerie d'exploitation disponibles dans le but de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de l'entité remplacée et de l'entité remplaçante, par exemple les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise.
- 6) Représente les montants engagés, au cours de la période, au titre de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI.

Rapprochement des flux de trésorerie d'exploitation disponibles et des flux de trésorerie d'exploitation disponibles compte non tenu des ventes du PVLVL

(en millions de dollars canadiens)

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercice clos le 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Flux de trésorerie d'exploitation disponibles	896,6	670,4	729,3	504,1
Flux de trésorerie d'exploitation disponibles tirés des ventes du PVLVL aux États-Unis	338,9	460,3	290,6	118,9
Moins : impôts @ 25 %	(84,7)	(115,1)	(72,7)	(29,7)
Flux de trésorerie d'exploitation disponibles tirés des ventes du PVLVL aux États-Unis après impôts	254,2	345,2	218,0	89,2

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercice clos le 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Flux de trésorerie d'exploitation disponibles compte non tenu des ventes du PVLVL	642,4	325,2	511,4	414,9

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

**Rapprochement des produits des activités ordinaires et des produits des activités ordinaires
compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis
(en millions de dollars canadiens)**

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Produits des activités ordinaires	3 490,8	3 349,7	2 940,5	2 798,6
Ajustement :				
Produits tirés des ventes du PVLVL aux États-Unis ¹	339,2	460,6	290,7	119,0
Produits des activités ordinaires compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis	3 151,6	2 889,1	2 649,8	2 679,6

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

1) Tous les produits des activités ordinaires tirés des ventes du PVLVL aux États-Unis sont attribuables à notre gamme Produits génériques courants.

Rapprochement du BAIIA ajusté et du BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis et de la marge du BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis (en millions de dollars canadiens)

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
BAIIA ajusté (rapproché du résultat net ci-dessus)	1 280,4	1 245,7	828,5	598,8
Ajustement :				
Marge brute attribuable aux ventes du PVLVL aux États-Unis	338,9	460,3	290,6	118,9
BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis	941,6	785,4	537,9	479,9
Marge du BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis	29,9 %	27,2 %	20,3 %	17,9 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Rapprochement du résultat net et du rendement sur le capital investi et du rendement sur le capital investi compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis
(en millions de dollars canadiens)

	Entité remplaçante			Entité remplacée	
	2026	2025	2024	2023	
Résultat net	373,8	151,7	(146,9)	353,6	
Ajustements :					
Charge d'impôt (recouvrement)	146,1	158,9	(8,6)	101,6	
Charge d'intérêts, montant net	260,6	216,8	158,5	0,8	
Amortissements	149,4	136,5	150,7	95,5	
BAIIA	929,8	664,0	153,7	551,5	
Coûts connexes à l'acquisition ¹	21,3	43,0	125,6	27,7	
Ajustement de prix d'achat sans effet sur la trésorerie ²	1,1	26,4	219,0	-	
Réévaluation de la contrepartie éventuelle ³	30,0	205,8	219,9	-	
Rémunération à base d'actions	64,6	73,5	53,5	-	
Profit sur la transaction de cession-bail ⁴	-	-	(4,4)	-	
Perte (profit) sur la vente d'immobilisations corporelles	1,2	(2,3)	-	-	
Dépréciation et radiation d'actifs ⁵	72,3	8,0	-	-	
Règlement de litiges et indemnités ⁶	69,9	154,2	-	18,3	
Coûts de réorganisation opérationnelle ⁷	88,0	10,3	93,4	1,1	
Perte latente (profit latent) de change	(22,4)	73,1	(4,3)	(81,2)	
Coûts liés au PAPE ⁸	19,9	22,4	2,5	-	
Coûts des mesures correctives de la qualité ⁹	27,4	-	-	-	
Annulation de soldes de parties liées ¹⁰	-	-	-	94,9	
Autres ajustements ¹¹	30,7	18,9	18,0	(8,2)	
Paievements de loyers ¹²	(53,4)	(51,6)	(48,4)	(5,1)	
BAIIA ajusté	1 280,4	1 245,7	828,5	598,8	
Moins :					
Amortissement des immobilisations corporelles	(48,5)	(56,0)	(113,1)	(87,5)	
Amortissement des actifs incorporels	(70,5)	(49,9)	(6,8)	(3,3)	
Moins : impôts @ 25 %	(290,4)	(285,0)	(177,1)	(127,0)	
Bénéfice d'exploitation net après impôts ajusté	871,1	854,9	531,4	381,1	
Moins :					
Marge brute attribuable aux ventes du PVLVL aux États-Unis	(338,9)	(460,3)	(290,6)	(118,9)	
Moins : impôts @ 25 %	84,7	115,1	72,7	29,7	
Capital investi					
Total de la dette	2 940,2	2 067,2	1 325,3	-	
Total des capitaux propres	(557,9)	290,6	732,5	2 121,8	
Total du capital investi	2 382,2	2 357,8	2 057,9	2 121,8	
Moyenne du capital investi	2 370,0	2 207,8	2 089,8	2 036,4	
Rendement sur le capital investi	36,8 %	38,7 %	25,4 %	18,7 %	
Rendement sur le capital investi compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis	26,0 %	23,1 %	15,0 %	14,3 %	

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

-
- 1) Représente les honoraires de services-conseils payés à des tiers et d'autres charges liées aux activités d'acquisition d'entreprise. Ces honoraires et charges sont exclus puisqu'ils ne sont engagés qu'une seule fois pour chaque acquisition d'entreprise et qu'ils ne se rapportent pas aux activités commerciales sous-jacentes de l'entité remplacée ou de l'entité remplaçante, selon le cas. Toutefois, la Société prévoit réaliser d'autres acquisitions, lesquelles l'amèneraient à engager d'autres coûts de cette nature.
 - 2) Comprend l'incidence de la majoration de la juste valeur des stocks attribuables à l'acquisition de CanPrev, de Searchlight et d'APHI.
 - 3) Représente la réévaluation de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI.
 - 4) Représente le profit découlant de la vente d'actifs dans le cadre de la transaction de cession-bail.
 - 5) Correspond essentiellement au dessaisissement de Signa.
 - 6) Représente le règlement de litiges et les indemnités ainsi que les frais juridiques en lien avec des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, mais plutôt l'ensemble du secteur, soit d'autres sociétés pharmaceutiques. La Société estime que ces coûts ne sont pas représentatifs de la performance sous-jacente de l'entreprise.
 - 7) Représente les indemnités de départ attribuables à la réorganisation des activités.
 - 8) Représente les coûts directement liés à la préparation du placement qui ne sont pas des coûts d'émission de titres de capitaux propres.
 - 9) Les coûts des mesures correctives en gestion de la qualité se rapportent aux coûts engagés dans le but de répondre aux observations formulées lors d'inspections de la Food and Drug Administration à l'Installation de Richmond Hill de la Société.
 - 10) Représente l'annulation de soldes impayés exigibles dans des conditions de concurrence normale auprès d'une partie liée avant l'acquisition d'APHI.
 - 11) Représente des éléments qui ont été exclus du BAIIA ajusté dans le but de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de l'entité remplacée et de l'entité remplaçante, selon le cas, par exemple les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise.
 - 12) Représente les paiements de loyer périodiques auprès d'un bailleur effectués par l'entité remplacée ou par l'entité remplaçante, selon le cas, en contrepartie du droit d'utiliser un actif loué pendant la période de présentation de l'information financière.

APERÇU DU SECTEUR

Les produits pharmaceutiques sur ordonnance et les produits de santé et de bien-être de marque grand public jouent un rôle essentiel dans l'amélioration et la gestion de la santé des patients dans le monde entier, en permettant à ces derniers de vivre une vie plus riche et plus remplie. Ces produits sont utilisés pour la prévention et le traitement des maladies et peuvent transformer les résultats cliniques des patients, soulager leurs souffrances, accroître leur longévité et les aider à mener une vie plus active.

Les produits de soins de santé qui concernent notre entreprise peuvent être classés en deux grandes catégories, à savoir : (i) les produits pharmaceutiques sur ordonnance génériques et de marque, et (ii) les produits de santé et de bien-être de marque grand public. Les produits pharmaceutiques sur ordonnance sont des médicaments ou des drogues utilisés pour prévenir et traiter les maladies qu'il est uniquement possible de se procurer sur l'ordonnance d'un prescripteur autorisé, la plupart du temps, un médecin. Les produits du marché des produits pharmaceutiques sur ordonnance peuvent eux aussi être classés par catégories, à savoir : (i) les produits pharmaceutiques de marque, y compris les médicaments à petites molécules et les produits biologiques à grandes molécules; (ii) les produits pharmaceutiques génériques; et (iii) les produits pharmaceutiques biosimilaires. Les produits de santé et de bien-être de marque grand public incluent les produits pharmaceutiques en vente libre (« **en vente libre** ») et les vitamines, minéraux et suppléments (« les « **VMS** »), qui sont utilisés pour maintenir un patient en santé ou compléter son alimentation. Ces produits peuvent généralement être achetés sans ordonnance.

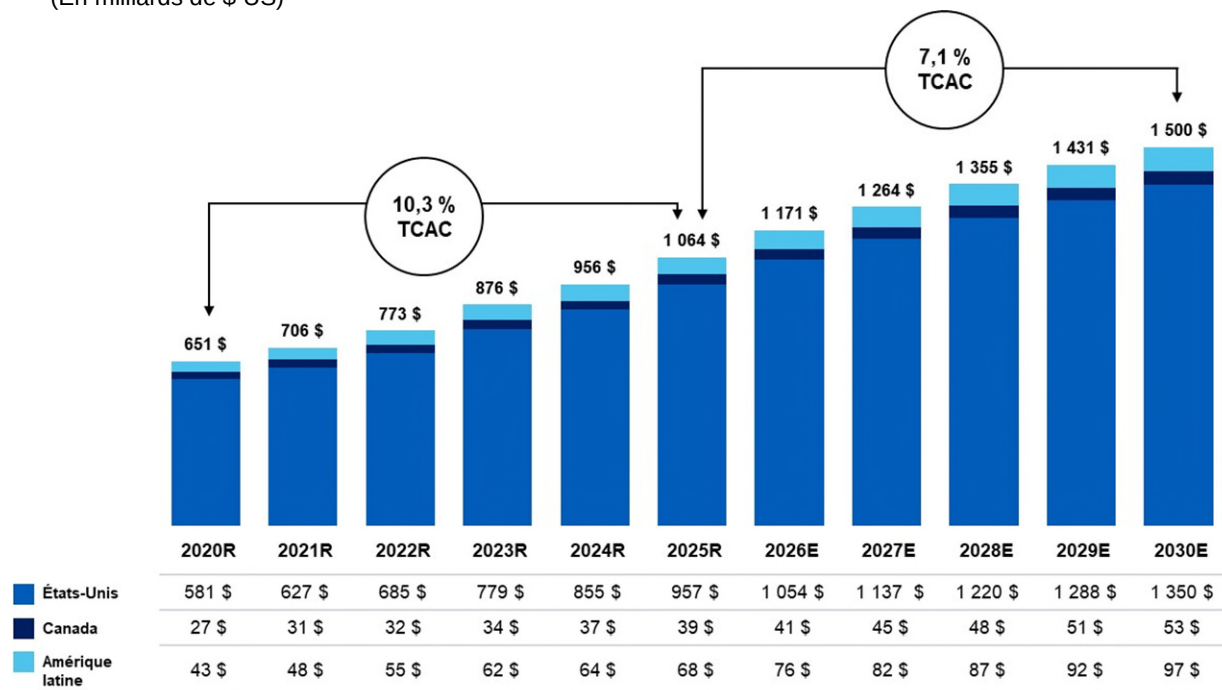
Figure 1 : Catégories de produits de soins de santé

PRODUITS PHARMACEUTIQUES SUR ORDONNANCE			PRODUITS DE SANTÉ ET DE BIEN-ÊTRE DE MARQUE GRAND PUBLIC	
Produits pharmaceutiques de marque	Produits pharmaceutiques génériques	Produits pharmaceutiques biosimilaires	Produits pharmaceutiques en vente libre	Vitamines, minéraux et suppléments (« VMS »)
Produits pharmaceutiques de marque, y compris tant les médicaments à petites molécules que les produits biologiques à grosses molécules, vendus sous un nom ou une marque de commerce en particulier et qui sont généralement protégés par des brevets pendant une période donnée	Produits pharmaceutiques à petites molécules qui sont bioéquivalents à des produits pharmaceutiques de marque et qui contiennent les mêmes ingrédients actifs et présentent la même qualité, la même innocuité et la même efficacité	Produits pharmaceutiques biologiques qui ne présentent pas de différences cliniques importantes par rapport aux produits biologiques de marque de référence pour ce qui est de la qualité, de l'innocuité et de l'efficacité	Produits de soins de santé vendus principalement sans ordonnance d'un professionnel de la santé qui peuvent ou non être commercialisés sous un nom ou une marque de commerce en particulier	Vitamines, minéraux et autres suppléments utilisés dans le domaine de la santé, y compris les multivitamines, les vitamines uniques et les formules spécialisées, vendus sans ordonnance qui peuvent ou non être commercialisés sous un nom ou une marque de commerce en particulier

Selon les renseignements provenant d'IQVIA et d'Euromonitor, le marché des produits pharmaceutiques et des produits de santé et de bien-être de marque grand public en Amérique était évalué à environ 1,1 billion de dollars américains en 2025 et devrait atteindre environ 1,5 billion de dollars américains d'ici la fin de 2030, ce qui représente un TCAC de 7,1 %.

Figure 2 : Taille totale du marché des produits pharmaceutiques sur ordonnance et des produits de santé et de bien-être de marque grand public pour l'ensemble de l'Amérique (de 2020 à 2030)

(En milliards de \$ US)



Source : IQVIA et Euromonitor. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Principales tendances ayant une incidence sur les marchés des produits pharmaceutiques sur ordonnance et des produits de santé et de bien-être de marque grand public

La direction a repéré plusieurs tendances globales qui, selon elle, sont à l'origine de paramètres de croissance intéressants dans l'ensemble des marchés des produits pharmaceutiques sur ordonnance et des produits de santé et de bien-être de marque grand public. Rien ne garantit que ces tendances se concrétiseront, en totalité ou en partie, et les résultats réels du marché pourraient se révéler très différents. Se reporter à la rubrique « Mise en garde concernant l'information prospective ».

- **Le vieillissement de la population mondiale est à la base de la demande croissante pour les produits de santé :** La tranche de la population mondiale âgée de 65 ans et plus croît plus rapidement que toutes les autres tranches d'âge. Selon le rapport de 2024 sur les perspectives de la population mondiale des Nations Unies, cette tranche de la population mondiale devrait plus ou moins doubler, passant de 809 millions (une personne sur 10) en 2023 à 1,6 milliard (une personne sur 6) d'ici 2050. Le vieillissement de la population est une tendance mondiale généralement attribuable à l'allongement de l'espérance de vie et aux progrès réalisés dans le domaine des soins de santé. Les personnes âgées sont plus sujettes à des problèmes de santé chroniques qui nécessitent la prise quotidienne de plusieurs médicaments, ce qui se traduit par une demande accrue pour les produits pharmaceutiques sur ordonnance et les produits de santé et de bien-être de marque grand public. Selon nous, cette évolution démographique demeurera l'un des principaux moteurs de la croissance du secteur qui continuera à soutenir une forte demande de produits.
- **La forte croissance de la prévalence des maladies chroniques stimule la demande :** Les maladies chroniques sont des affections de longue durée causées par des facteurs génétiques, physiologiques, environnementaux et comportementaux. Selon l'Organisation mondiale de la santé, d'ici 2050, les maladies chroniques telles que les maladies cardiovasculaires, le cancer, le diabète et les maladies respiratoires seront responsables de la majorité des décès annuels dans le monde. La direction prévoit

que la prévalence des maladies chroniques stimulera la demande de produits pharmaceutiques du fait que les personnes qui en souffrent ont souvent besoin d'un traitement pharmaceutique à long terme.

- *Les coûts croissants des soins de santé incitent les payeurs à se tourner vers les produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires* : Le coût des produits pharmaceutiques continue d'être l'une des dépenses de santé qui connaît la croissance la plus rapide à l'échelle mondiale en raison des dépenses importantes liées à l'élaboration et à la commercialisation de nouveaux médicaments. Selon IQVIA, le chiffre des ventes de produits pharmaceutiques en Amérique devrait atteindre environ 1,5 billion de dollars américains d'ici 2030. Étant donné que la demande et les prix des nouveaux produits pharmaceutiques continuent d'augmenter, on s'attend à ce que les payeurs, les patients et les systèmes de soins de santé privilégient les produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires, qui sont moins coûteux, pour faire face aux coûts croissants des soins de santé.
- *L'augmentation du nombre de brevets arrivant à échéance stimule la croissance du marché des produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires* : Le nombre de produits pharmaceutiques de marque au Canada et aux États-Unis qui perdront l'exclusivité qui leur est conférée par leur brevet pendant la période allant de 2026 à 2030 devrait augmenter considérablement par rapport aux années précédentes (voir la Figure 5 ci-après). Au Canada, 207 produits pharmaceutiques de marque devraient perdre l'exclusivité conférée par leur brevet pendant la période allant de 2026 à 2030, ce qui représente une augmentation d'environ 52 % par rapport aux 136 produits pharmaceutiques de marque ayant perdu l'exclusivité conférée par leur brevet pendant la période allant de 2021 à 2025. Aux États-Unis, on s'attend à ce que 423 produits pharmaceutiques de marque perdent l'exclusivité conférée par leur brevet pendant la période allant de 2026 à 2030, soit une augmentation d'environ 168 % par rapport aux 158 produits pharmaceutiques de marque qui ont perdu l'exclusivité conférée par leur brevet pendant la période allant de 2021 à 2025. De telles circonstances devraient selon nous créer des occasions de croissance pour les fabricants de produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires au cours des cinq prochaines années. Par exemple, certains brevets pour le sémaglutide, agoniste du récepteur du GLP-1, qui est approuvé pour le traitement du diabète, des maladies rénales chroniques et de l'obésité, ont expiré au Canada, et l'exclusivité des données a expiré en janvier 2026. Selon GlobalData, le marché mondial des agonistes du récepteur du GLP-1 connaît une croissance rapide et devrait atteindre plus de 161 milliards de dollars américains d'ici 2031.
- *Développement du portefeuille de produits pharmaceutiques de marque novateurs* : De nouvelles modalités de traitement font rapidement leur apparition à mesure que les dépenses en R et D continuent d'augmenter. Les dépenses totales en R et D des grandes sociétés pharmaceutiques ont atteint 174 milliards de dollars américains en 2025, en hausse par rapport aux dépenses de 163 milliards de dollars enregistrées en 2023. Selon IQVIA, on a dénombré 6 148 essais cliniques à tous les stades de développement ayant débuté en 2024. En conséquence, IQVIA prévoit le lancement de 70 à 80 nouvelles substances actives par an au cours des cinq prochaines années, comparativement à 68 lancements annuels en moyenne au cours de la dernière décennie. À mesure que les entreprises pharmaceutiques augmentent leurs dépenses en R et D en vue d'établir de nouvelles modalités de fabrication et de produire un nombre croissant de produits novateurs, d'importantes occasions de partenariats en matière de licence sont créées du fait que les entreprises pharmaceutiques ont besoin de partenaires ayant une solide expertise commerciale et une bonne connaissance du marché local.
- *Intérêt accru sur les produits de santé et de bien-être de marque grand public* : Selon Environics Research, 71 % des Canadiens interrogés en 2024 ont déclaré être plus conscients de leur santé qu'au cours des années précédentes, contre 56 % des Canadiens en 2021. La direction estime que les consommateurs font de la santé et du bien-être des priorités au quotidien et s'attend à ce que cette tendance les oriente de plus en plus vers les VMS dans le cadre d'une approche holistique et préventive d'amélioration de leur santé physique générale, de leur système immunitaire et de leur bien-être mental.

Aperçu des produits pharmaceutiques de marque

Les produits pharmaceutiques de marque comptent pour la majeure partie des ventes de produits pharmaceutiques sur ordonnance dans le monde pour ce qui est de la valeur. Ils sont généralement présentés comme des produits pharmaceutiques novateurs qui, après avoir obtenu l'autorisation réglementaire et l'exclusivité commerciale grâce à des brevets et à des protections réglementaires, sont commercialisés sous une marque exclusive. Ils désignent autant des produits pharmaceutiques simples à petites molécules que des produits biologiques avancés et sont utilisés aussi bien pour traiter les maladies courantes que les affections complexes ou rares.

Les produits pharmaceutiques spécialisés de marque sont des médicaments utilisés pour traiter des maladies graves et chroniques. Ils sont généralement prescrits par des médecins spécialistes et administrés par l'intermédiaire de pharmacies qui prennent en charge des patients ayant des besoins médicaux complexes.

Les produits pharmaceutiques à petites molécules ont un faible poids moléculaire et sont synthétisés chimiquement. Leur structure simple et stable permet une administration pratique sous forme de comprimés, de capsules, de capsules à enveloppe molle ou de liquides, ainsi que par injection ou inhalation. En revanche, les produits biologiques sont des produits pharmaceutiques complexes de grande taille dérivés de cellules ou d'organismes vivants, et ils sont généralement administrés par injection ou perfusion. Les produits biologiques nécessitent un procédé de fabrication complexe et sont souvent plus coûteux à élaborer et à fabriquer que les produits pharmaceutiques à petites molécules. Les produits biologiques sont généralement utilisés pour les vaccins, les anticorps monoclonaux et les protéines recombinées.

Le processus rigoureux d'élaboration et d'homologation des produits pharmaceutiques de marque vise à en assurer la qualité, l'innocuité et l'efficacité. Ce processus long et coûteux peut prendre de nombreuses années, ce qui contribue au coût élevé de ces produits.

Un nouveau produit pharmaceutique de marque se voit généralement conférer la protection d'un brevet, voire l'exclusivité réglementaire. La protection conférée par un brevet donne le droit exclusif de fabriquer et de vendre le produit pendant une certaine période, laquelle commence habituellement au dépôt du brevet. Au Canada et aux États-Unis, la durée de vie typique d'un brevet est de 20 ans à compter du dépôt. Au cours de cette période, les fabricants appliquent souvent des prix visant à récupérer les coûts élevés de recherche et développement. Dans les cas où elle s'applique, l'exclusivité réglementaire prévoit une période d'exclusivité commerciale qui commence au moment de l'octroi de l'autorisation de commercialisation. Au Canada, cette exclusivité prévoit une période de six ans pendant laquelle Santé Canada n'acceptera pour examen aucune demande d'homologation fondée sur une comparaison directe ou indirecte avec le médicament bénéficiant de l'exclusivité (généralement une demande d'autorisation pour un produit pharmaceutique générique ou biosimilaire) et une période de huit ans pendant laquelle Santé Canada n'accordera pas d'autorisation de commercialisation d'un médicament pour lequel une demande d'homologation a été présentée sur la base d'une comparaison directe ou indirecte avec le médicament bénéficiant de l'exclusivité. Ces périodes peuvent être prolongées si des études pédiatriques admissibles sont présentées. Aux États-Unis, l'exclusivité réglementaire est différente pour les médicaments à petites molécules et les produits biologiques. Dans le cas des médicaments à petites molécules, les entités chimiques bénéficient d'une période d'exclusivité de cinq ans pendant laquelle la FDA ne peut pas accepter une demande de produit générique pour un nouveau médicament contenant la même entité chimique. Les médicaments à petites molécules mis au point pour des maladies rares peuvent également bénéficier de l'exclusivité des médicaments orphelins (sept ans), qui empêche la FDA d'homologuer une version générique du même médicament pour la même maladie rare, et les médicaments à petites molécules qui sont reformulés ou qui ont une nouvelle indication fondée sur une nouvelle étude clinique peuvent bénéficier de l'exclusivité des nouvelles recherches cliniques (trois ans). Ces périodes d'exclusivité peuvent également être prolongées de six mois supplémentaires au titre de l'exclusivité pédiatrique. Dans le cas des produits biologiques, il existe une période d'exclusivité de 12 ans; au cours des quatre premières années de cette période, la FDA ne peut pas recevoir de demande d'examen d'un biosimilaire, et, au cours des huit années qui suivent, elle ne peut pas homologuer un

biosimilaire. Les produits biologiques peuvent également bénéficier de l'exclusivité pour les médicaments orphelins (sept ans) et de l'exclusivité pédiatrique (six mois additionnels).

Les prix des produits pharmaceutiques de marque varient considérablement d'un pays à l'autre, les produits biologiques étant généralement plus coûteux que les produits pharmaceutiques à petites molécules en raison de leur complexité et de leurs coûts plus élevés d'élaboration et de fabrication. Au Canada, si les fabricants de produits pharmaceutiques fixent généralement les prix de leurs produits, le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés (le « **CEPMB** ») est chargé de veiller à ce que les prix des produits pharmaceutiques de marque brevetés ne soient pas « excessifs » compte tenu, entre autres, des comparaisons avec les prix internationaux de 11 pays. Les administrations publiques provinciales et territoriales examinent les données pharmacoéconomiques et déterminent quels produits pharmaceutiques seront couverts par les régimes publics d'assurance maladie et à quel prix. Aux États-Unis, ce sont les fabricants de produits pharmaceutiques qui négocient les prix, et non les organismes de réglementation fédéraux ou étatiques, les prix dépendant ensuite des gestionnaires de régimes d'assurance médicaments (les « **gestionnaires de régimes d'assurance médicaments** »), des assureurs santé et des pharmacies. Toutefois, la loi intitulée *Inflation Reduction Act of 2022* (la « **Loi IRA** ») comprend plusieurs dispositions qui permettent au gouvernement des États-Unis de négocier et de fixer les prix de certains médicaments et produits biologiques coûteux couverts par Medicare. De plus, les efforts continus déployés par le gouvernement au niveau fédéral et étatique ainsi que par les autorités réglementaires en vue de contrôler la tarification des produits pharmaceutiques, y compris la mise en œuvre du programme de négociation des prix des médicaments du Medicare créé en vertu de la Loi IRA, pourraient entraîner une pression accrue sur les prix au sein du secteur pharmaceutique, y compris sur le prix des produits pharmaceutiques de marque et génériques.

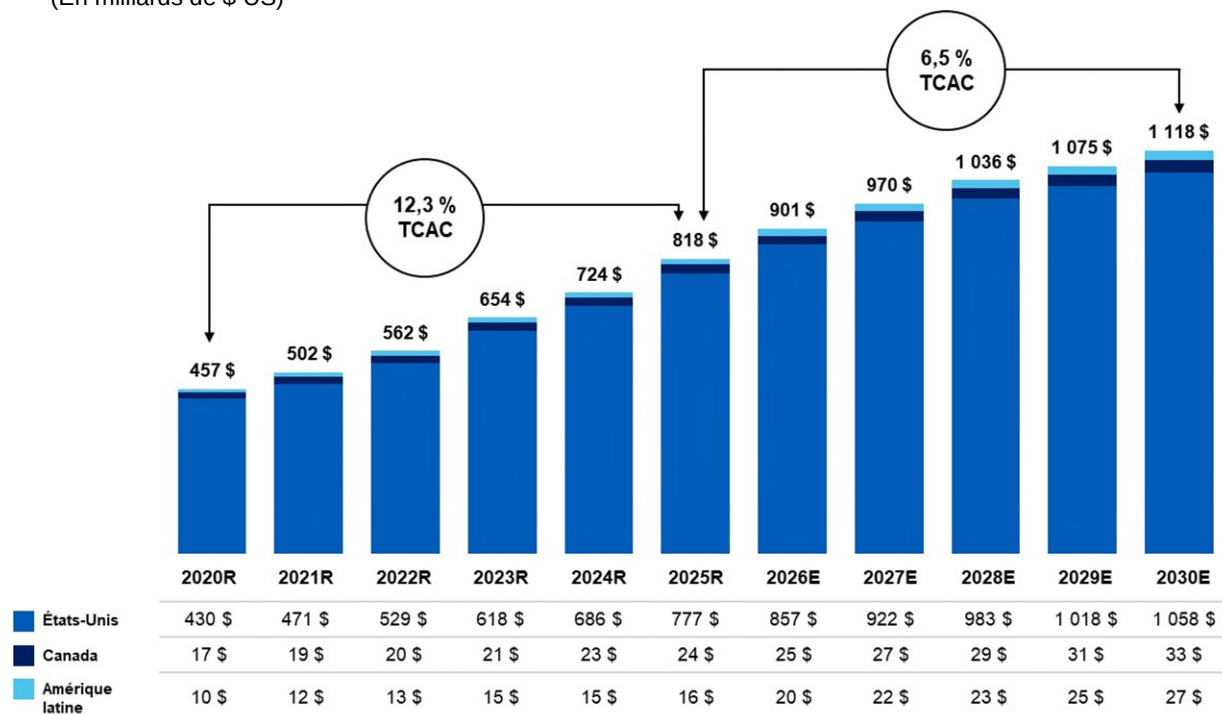
Aux États-Unis, la vente des produits pharmaceutiques à petites molécules de marque et des produits biologiques fait intervenir une chaîne d'approvisionnement complexe qui comprend des pharmacies de détail, des grossistes, des distributeurs, des organismes d'achat de soins gérés, des gestionnaires de régimes d'assurance médicaments et des hôpitaux. Certains produits biologiques et certains médicaments à petites molécules complexes ou soumis à une stratégie d'évaluation et d'atténuation des risques sont généralement vendus dans des pharmacies spécialisées et administrés dans des cabinets médicaux et des cliniques, bien que certaines options auto-injectables puissent être offertes pour un usage domestique. Au Canada, les petites molécules de marque sont principalement distribuées par des grossistes, qui les distribuent ensuite directement aux pharmacies et aux hôpitaux, ainsi que par l'intermédiaire de pharmacies spécialisées. Comme aux États-Unis, au Canada, certains produits biologiques et certains produits pharmaceutiques à petites molécules sont souvent administrés dans les cabinets médicaux et les cliniques.

La direction estime que les produits pharmaceutiques de marque sont commercialisés auprès des médecins et des patients dans le but, en partie, de les sensibiliser davantage au produit et d'améliorer leur connaissance de celui-ci, ce qui se traduit par une adoption plus large afin d'obtenir de meilleurs résultats cliniques pour les patients. Cette commercialisation se fait généralement au moyen de publicité directe aux consommateurs aux États-Unis (la publicité directe aux consommateurs pour les médicaments sur ordonnance n'est pas autorisée au Canada, sauf pour ce qui est du nom, du prix et de la quantité), de la promotion auprès des médecins et de la documentation scientifique.

Selon IQVIA, le marché des produits pharmaceutiques sur ordonnance de marque en Amérique était évalué à environ 818 milliards de dollars américains en 2025 et devrait dépasser 1,1 billion de dollars américains d'ici la fin de 2030, ce qui représente un TCAC de 6,5 %.

Figure 3 : Taille du marché des produits pharmaceutiques sur ordonnance de marque pour l'ensemble de l'Amérique (de 2020 à 2030)

(En milliards de \$ US)



Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Aperçu des produits pharmaceutiques génériques

Les produits pharmaceutiques génériques sont l'équivalent thérapeutique des produits pharmaceutiques à petites molécules de marque, ils contiennent les mêmes ingrédients pharmaceutiques actifs (les « IPA ») et leur sont équivalents sur les plans de la qualité, de l'innocuité, de l'efficacité et (souvent) de l'usage prévu. Les produits pharmaceutiques génériques concurrencent les produits pharmaceutiques de marque et d'autres versions génériques du produit qui sont également mises en marché.

Les produits pharmaceutiques génériques sont généralement plus économiques que les produits pharmaceutiques de marque, et ils jouent un rôle important dans les systèmes de soins de santé et la vie des patients en augmentant l'accès aux produits pharmaceutiques, en augmentant la concurrence et en entraînant une baisse du prix des médicaments. La disponibilité des produits pharmaceutiques génériques aide les systèmes de soins de santé mondiaux à réaliser d'importantes économies, et leur prix plus abordable fait que les produits pharmaceutiques génériques représentent la majeure partie du volume de ventes de produits pharmaceutiques sur ordonnance dans le monde et en Amérique.

Les produits pharmaceutiques génériques sont généralement appelés par leur nom chimique (ou « générique ») en Amérique du Nord et, dans certains endroits comme l'Amérique latine et d'autres parties du monde en développement, ils peuvent être commercialisés sous une marque exclusive et selon des méthodes de commercialisation similaires à celles qui sont utilisées pour les produits pharmaceutiques de marque (on parle alors de « produits génériques de marque »).

Les produits pharmaceutiques génériques peuvent, de manière générale, être classés dans la catégorie des produits pharmaceutiques « génériques courants » et incluent les produits à dose solide orale (« DSO ») à petites molécules, à libération immédiate et prolongée, et les produits pharmaceutiques

« génériques spécialisés », qui comprennent généralement d'autres formes galéniques ou voies d'administration, ou des produits combinés, tels que les produits à DSO injectables et spécialisés.

Figure 4 : Produits pharmaceutiques génériques

PRODUITS PHARMACEUTIQUES GÉNÉRIQUES	
	
Produits pharmaceutiques génériques courants Produits à dose solide orale à petites molécules à libération immédiate et prolongée	Produits pharmaceutiques génériques spécialisés Comprend toutes les autres formes galéniques de produits génériques, y compris les formes injectables et les produits à dose solide orale spécialisés

Les produits pharmaceutiques génériques courants sont souvent vendus par les fabricants par des canaux similaires à ceux des produits pharmaceutiques de marque. Les produits pharmaceutiques génériques spécialisés exigent souvent une fabrication et un savoir-faire technique plus complexes et peuvent nécessiter une force de vente, un programme d'assistance aux patients ou un canal de distribution spécialisé, ce qui crée collectivement une différenciation du produit et ouvre la voie à des prix relativement plus élevés.

Les produits pharmaceutiques génériques autorisés sont identiques à leurs équivalents de marque en ce qui a trait aux ingrédients actifs et inactifs, au dosage, à la force, à l'innocuité et à l'efficacité, mais ils sont commercialisés sous un nom générique, soit directement par le fabricant de la marque, soit aux termes d'un contrat de licence ou de copromotion avec un autre fabricant. Étant donné que les produits pharmaceutiques génériques autorisés sont généralement fabriqués par le détenteur de l'autorisation de commercialisation du produit pharmaceutique de marque (c.-à-d. l'entreprise qui a soumis une demande de drogue nouvelle (*New Drug Application* ou « **NDA** ») aux États-Unis ou une présentation de drogue nouvelle (une « **PDN** ») au Canada), ces produits ne sont pas soumis au même processus d'approbation réglementaire que les produits génériques traditionnels et sont généralement lancés pour concurrencer d'autres produits génériques. À cet égard, les produits pharmaceutiques génériques autorisés permettent à l'entreprise de marque de conserver une certaine part de marché (c.-à-d., dans le marché des produits génériques). Les produits génériques autorisés peuvent avoir une incidence sur la dynamique des prix, ce qui se traduit souvent par des prix plus bas pour les consommateurs en raison d'une concurrence accrue sur le marché des médicaments génériques.

Élaboration des produits pharmaceutiques génériques et processus d'approbation réglementaire

Le processus d'homologation des produits pharmaceutiques génériques est plus simple et plus rentable que celui des produits pharmaceutiques de marque (qui nécessite la présentation de données détaillées, dont des essais cliniques sur des sujets humains, pour démontrer l'innocuité, l'efficacité et la qualité du médicament). Dans la plupart des pays, les fabricants de produits pharmaceutiques génériques doivent prouver la qualité, l'innocuité et l'efficacité de leur produit en démontrant que celui-ci est bioéquivalent à un produit pharmaceutique de marque existant. Deux produits sont généralement considérés comme bioéquivalents lorsqu'ils contiennent le même ou les mêmes ingrédients médicinaux, et qu'il n'y a pas de différence importante entre l'un et l'autre produit en ce qui a trait à la vitesse et à l'amplitude d'absorption des produits lorsqu'ils sont administrés à la même dose dans des conditions similaires. Au Canada, les études démontrant la bioéquivalence ainsi que d'autres renseignements requis sur le produit sont soumis à Santé Canada au moyen d'une présentation abrégée de drogue nouvelle (une « **PADN** »), tandis qu'aux États-Unis, ils sont soumis à la FDA au moyen d'une demande abrégée de drogue nouvelle (*Abbreviated*

New Drug Application ou « **ANDA** »). Aux États-Unis, les sociétés peuvent également soumettre une demande en vertu de l'alinéa 505(b)(2). La demande en vertu de l'alinéa 505(b)(2) est un processus d'homologation de médicament simplifié qui permet aux fabricants d'utiliser des données existantes provenant de demandes antérieurement approuvées et a pour but de permettre à ceux qui présentent une demande de tirer parti des renseignements déjà évalués par la FDA. Par exemple, les produits visés par une demande en vertu de l'alinéa 505(b)(2) peuvent inclure des changements dans la forme galénique, la force, la voie d'administration ou la combinaison de médicaments, offrant parfois des avantages par rapport au produit pharmaceutique de marque original.

Sur les marchés étrangers comme l'Amérique latine, le Moyen-Orient et l'Asie-Pacifique, le processus d'homologation des produits pharmaceutiques génériques est propre à chaque pays et est donc très fragmenté. Certains pays ont des réglementations et des processus d'homologation stricts, tandis que d'autres ont des réglementations et des exigences d'enregistrement plus souples.

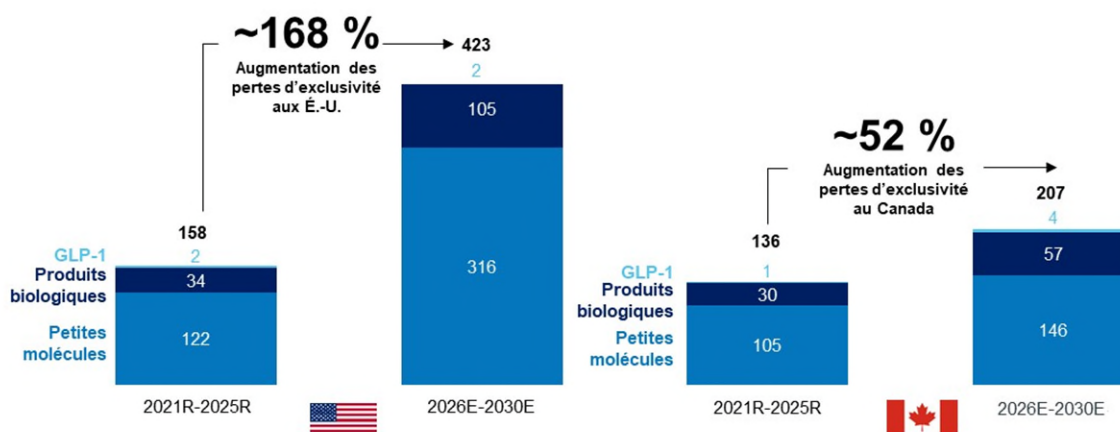
Incidence de la perte de l'exclusivité conférée par un brevet et de l'exclusivité réglementaire des produits pharmaceutiques de marque sur les prix et la croissance des produits pharmaceutiques génériques

La croissance du marché des produits pharmaceutiques génériques est principalement stimulée par l'expiration de l'exclusivité conférée par le brevet et de l'exclusivité réglementaire des produits pharmaceutiques de marque. En effet, une fois que l'exclusivité conférée par le brevet original et l'exclusivité réglementaire des produits pharmaceutiques de marque ont expiré, que ce soit à la fin de la durée du brevet ou plus tôt, à la suite d'une action en justice, d'autres fabricants peuvent élaborer et commercialiser des produits pharmaceutiques génériques. Le moment de l'expiration de l'exclusivité conférée par le brevet et de l'exclusivité réglementaire d'un produit pharmaceutique de marque est désigné comme étant la perte de l'exclusivité (la « **perte de l'exclusivité** »).

Étant donné que les produits pharmaceutiques génériques sont généralement offerts à des prix inférieurs, les payeurs encouragent habituellement leur utilisation, et bon nombre d'entre eux ne couvriront pas les coûts des produits pharmaceutiques de marque (sauf en cas de circonstances atténuantes) s'il est possible de se procurer une version générique équivalente. En conséquence, lorsqu'un produit pharmaceutique générique arrive sur le marché, les ventes du produit pharmaceutique de marque correspondant ont tendance à diminuer en raison d'une offre accrue à un prix inférieur. Ainsi, le marché en expansion des produits pharmaceutiques de marque augmente les occasions pour les produits pharmaceutiques génériques à mesure que les produits brevetés perdent leur exclusivité.

Selon IQVIA, le nombre de produits pharmaceutiques de marque aux États-Unis qui devraient perdre l'exclusivité conférée par leur brevet pendant la période allant de 2026 à 2030 augmentera d'environ 168 %, pour atteindre 423 pendant la période allant de 2026 à 2030, une augmentation considérable par rapport aux 158 produits pharmaceutiques de marque ayant perdu leur exclusivité pendant la période allant de 2021 à 2025, une période marquée par un nombre particulièrement peu élevé d'expirations de brevets. Le Canada devrait connaître une augmentation d'environ 52 % des produits pharmaceutiques de marque perdant leur exclusivité au cours de la même période.

Figure 5 : Nombre de produits perdant leur exclusivité (de 2021 à 2030)



Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Stratégies de lancement des produits pharmaceutiques génériques

Les fabricants de produits pharmaceutiques génériques déploient diverses stratégies de lancement pour entrer sur le marché le plus tôt possible.

L'expression « **premier sur le marché** » désigne le lancement d'un produit pharmaceutique générique par un fabricant à la date la plus proche possible de la date à laquelle l'entrée sur le marché est légalement autorisée, par exemple immédiatement après l'expiration des protections conférées par un brevet ou une exclusivité réglementaire, de telle sorte que le produit pharmaceutique générique lancé soit la première version générique du médicament de marque offerte sur le marché. Les fabricants lançant un produit qui est le premier sur le marché bénéficient souvent d'une période de concurrence limitée, ce qui leur permet de conquérir une part importante du marché des produits pharmaceutiques génériques et de maintenir des prix supérieurs avant l'arrivée d'autres produits pharmaceutiques génériques.

Les lancements de produits qui sont les premiers sur le marché comprennent les lancements « exclusifs », où le produit est initialement le seul équivalent générique du produit pharmaceutique de marque sur le marché pendant une période déterminée. L'exclusivité est précieuse pour les fabricants de produits pharmaceutiques génériques, car pendant la période d'exclusivité, le fabricant peut fixer des prix intéressants et gagner des parts de marché avant que ses concurrents n'entrent sur le marché. Cependant, dans le cadre de certains lancements exclusifs, la société pharmaceutique de marque peut lancer un produit pharmaceutique générique autorisé pour concurrencer le produit générique.

Le lancement d'un produit qui est le premier sur le marché peut également prévoir un « accès limité négocié », dans le cadre duquel les fabricants sont autorisés à vendre un volume limité d'un produit pharmaceutique générique avant l'expiration du brevet du produit pharmaceutique de marque équivalent. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Au Canada, bien qu'il n'existe pas de cadre législatif régissant l'exclusivité pour le lancement de produits pharmaceutiques génériques, l'exclusivité peut néanmoins exister dans la pratique lorsqu'un fabricant est le seul fournisseur, ou la source unique, d'un produit pharmaceutique générique. En revanche, aux États-Unis, la FDA offre des incitations à l'exclusivité pour le lancement de produits pharmaceutiques génériques grâce à la loi intitulée *Drug Price Competition and Patent Term Restoration Act* (la « **Loi Hatch-Waxman** »). La Loi Hatch-Waxman prévoit que, si un fabricant est le « premier à déposer » une ANDA contestant la validité ou l'applicabilité du brevet d'un produit pharmaceutique de marque, ou soutenant l'absence de contrefaçon de ce brevet (une attestation au titre du paragraphe IV ou *Paragraph IV certification*), et qu'il gagne ou règle le litige qui s'ensuit dans un délai fixé par la loi, il se voit accorder une période d'exclusivité

de commercialisation de 180 jours. L'exclusivité de 180 jours peut également être répartie entre plusieurs fabricants, en particulier lorsque toutes les ANDA sont déposées à la même date, comme c'est souvent le cas pour les produits bénéficiant d'une exclusivité de cinq ans pour la nouvelle entité chimique.

Les lancements de produits qui sont les premiers sur le marché incluent les lancements de produits concurrents, dans le cadre desquels un certain nombre de fabricants font leur apparition sur le marché simultanément. À mesure que de nouveaux produits pharmaceutiques génériques arrivent sur le marché, l'arrivée de ces nouveaux concurrents a généralement une incidence négative sur le volume de produits vendus par chaque fabricant et souvent sur le prix des produits concernés.

Marché des produits pharmaceutiques génériques par secteur géographique

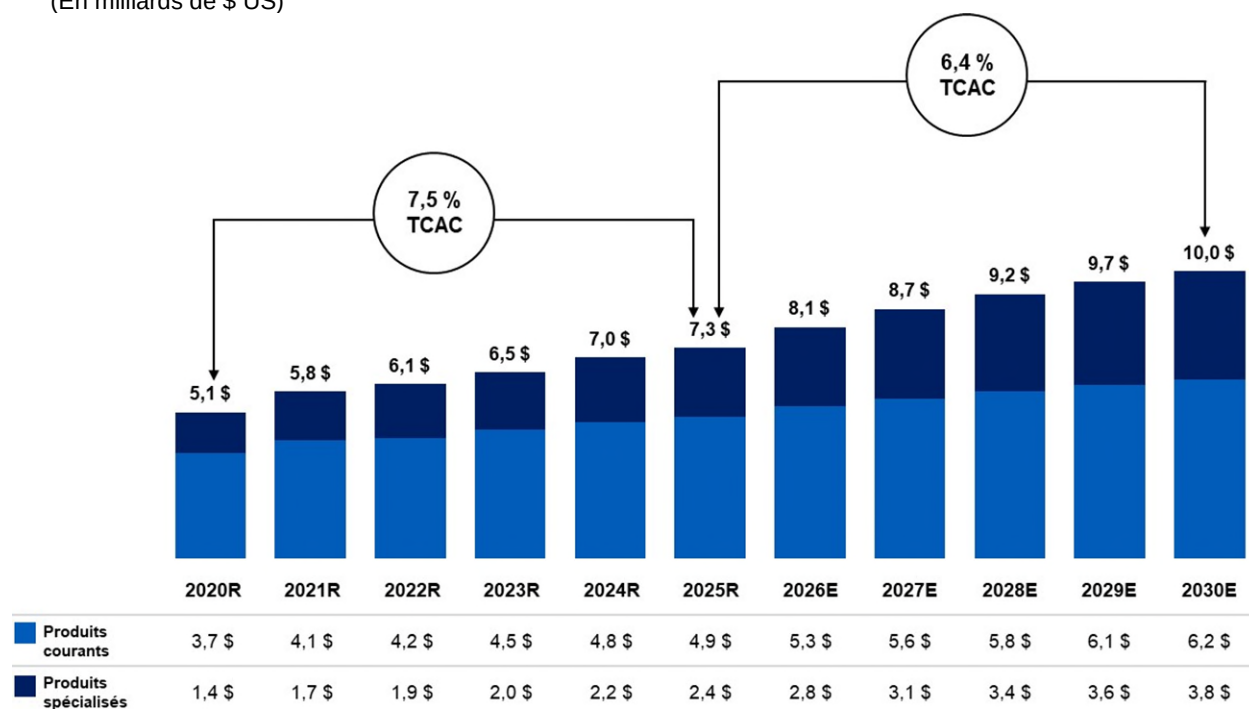
Canada

Les produits pharmaceutiques génériques jouent un rôle important sur le marché canadien des produits pharmaceutiques, car ils représentent 80 % du volume total des produits pharmaceutiques pour la période de 12 mois close le 31 décembre 2025, selon l'Association canadienne du médicament générique (l'« **ACMG** »). Le marché canadien des produits pharmaceutiques génériques est régi par un cadre réglementaire complexe et très fragmenté, dans lequel les administrations publiques fédérales, provinciales et territoriales jouent toutes un rôle actif.

Selon IQVIA, le marché canadien des produits pharmaceutiques génériques était évalué à environ 7,3 milliards de dollars américains en 2025 et devrait atteindre environ 10 milliards de dollars américains d'ici la fin de 2030, ce qui représente un TCAC de 6,4 %.

Figure 6 : Taille du marché des produits pharmaceutiques génériques au Canada (de 2020 à 2030)

(En milliards de \$ US)



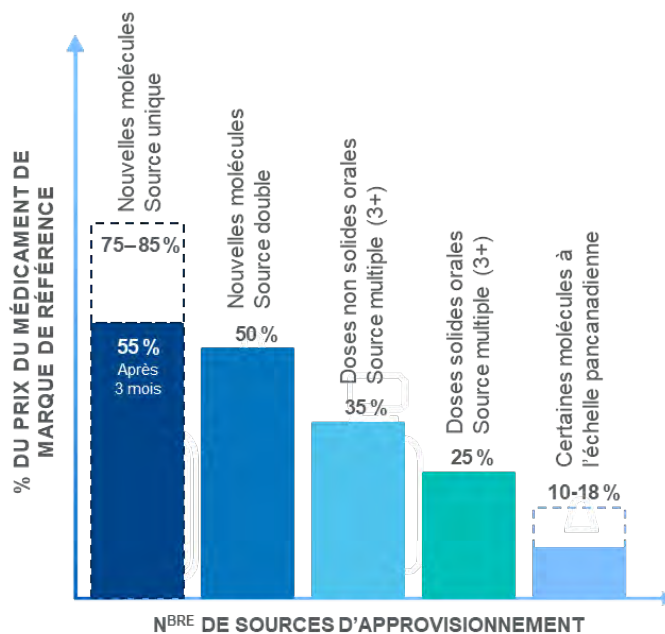
Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Le marché canadien des produits pharmaceutiques génériques est concentré, les six principaux fabricants, Apotex en tête, représentant environ 65 % du marché des produits pharmaceutiques génériques⁷ en fonction des produits des activités ordinaires. Les principales sociétés présentes sur le marché ont généralement établi des relations avec les détaillants et les programmes d'approvisionnement gouvernementaux.

Au Canada, la plupart des produits pharmaceutiques sur ordonnance sont couverts par des régimes d'assurance médicaments publics ou privés. En ce qui concerne la fixation des prix, l'Alliance pharmaceutique pancanadienne (l'« **APP** ») est une coalition de régimes d'assurance médicaments publics fédéraux, provinciaux et territoriaux qui négocient collectivement les prix des produits pharmaceutiques pour les régimes d'assurance médicaments publics, notamment avec l'ACMG, un groupe sectoriel qui représente les fabricants canadiens de produits pharmaceutiques génériques. Cette négociation des prix des produits pharmaceutiques génériques se déroule suivant le cadre de tarification par niveau (le « **CTN** ») de l'APP, dans le but d'accroître l'utilisation des produits pharmaceutiques génériques et d'harmoniser leurs prix dans l'ensemble des régimes publics d'assurance médicaments. Conformément au CTN, les prix des produits pharmaceutiques génériques sont fixés en pourcentage du prix d'un produit pharmaceutique de marque de référence (tel qu'il est réglementé par la CEPMB), les taux de remboursement diminuant à mesure que de nouveaux produits pharmaceutiques génériques entrent sur le marché (voir la Figure 7 ci-après). Le CTN offre plusieurs avantages par rapport à d'autres pays, notamment une plus grande visibilité des prix pour les fabricants de produits pharmaceutiques génériques ainsi que des conditions de marché plus stables et prévisibles. En octobre 2023, l'APP et l'ACMG ont convenu d'un cadre de tarification de trois ans, avec possibilité de prolongation de deux ans, selon lequel le prix d'un nouveau produit pharmaceutique générique à source unique entrant dans le CTN après le 1^{er} octobre 2023 est fixé dans une fourchette de 75 % à 85 % du prix du produit pharmaceutique de marque de référence, avant d'être ramené à 55 % trois mois après le début du financement public dans une province ou territoire participant. Le prix sera également ramené à 50 % du prix du produit pharmaceutique de marque de référence dès l'arrivée d'un produit générique concurrent et sera réduit encore davantage si plusieurs produits concurrents font leur entrée sur le marché. Les produits pharmaceutiques génériques homologués avant octobre 2023 demeurent soumis à l'accord précédent conclu en avril 2018, en vertu duquel le prix des produits pharmaceutiques génériques à source unique reste fixé dans une fourchette de 75 % à 85 % du prix du produit pharmaceutique de marque de référence, et ce, à perpétuité ou jusqu'à ce qu'un autre fabricant entre sur le marché.

⁷ Source : Calculs de la direction fondés sur les statistiques de parts de marché compilées par IQVIA, que la direction a complétées en attribuant les ventes de produits pharmaceutiques de marque propre aux fabricants d'origine sur la base des monographies de produits. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Figure 7 : Taux de remboursement des produits pharmaceutiques génériques selon le cadre de tarification par niveau du marché canadien



Source : <https://www.pcpacanada.ca/generic-drug-framework>.

États-Unis

Les États-Unis représentent le plus grand marché pour les produits pharmaceutiques génériques à l'échelle mondiale et, selon IQVIA, ce marché devrait connaître une importante croissance au cours des prochaines années.

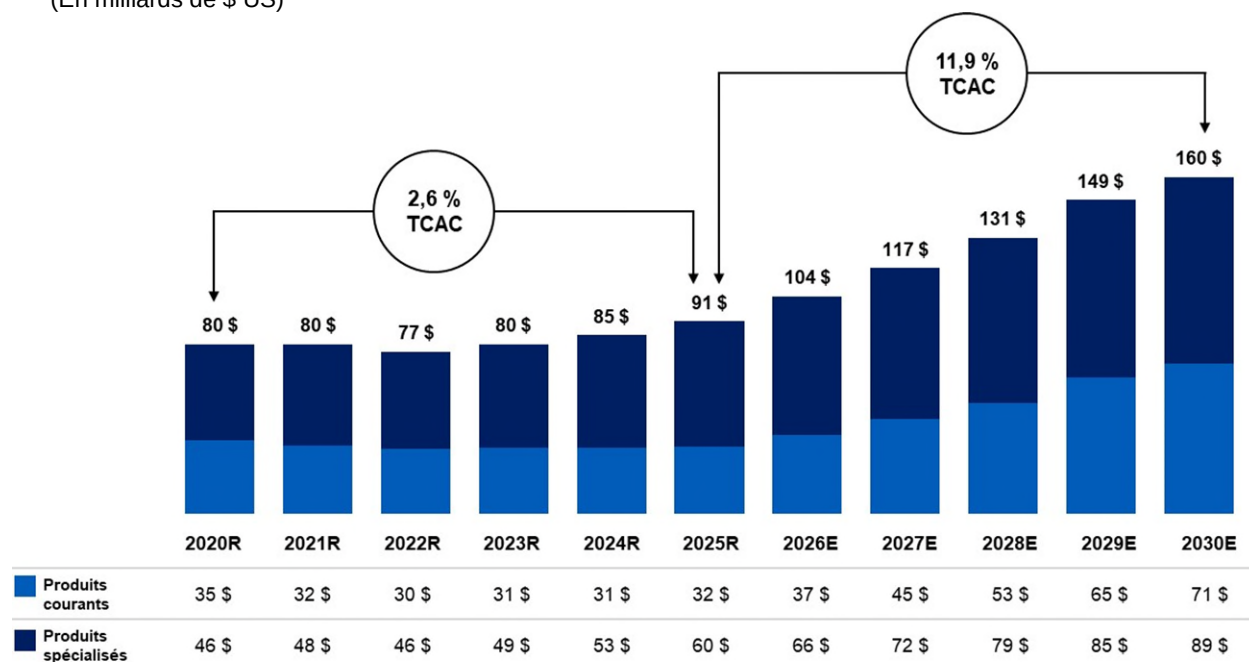
Le marché des produits pharmaceutiques génériques aux États-Unis est très fragmenté. Aux États-Unis, les produits pharmaceutiques génériques sont vendus à des prix inférieurs aux prix de leurs équivalents de marque et ces prix sont souvent fixés en fonction du niveau de concurrence des autres produits génériques, des coûts de production et des négociations avec les pharmacies et les assureurs. Plus particulièrement, aux États-Unis, la concurrence est vive sur le plan des prix, il y a fréquemment des pénuries de produits pharmaceutiques et la chaîne d'approvisionnement est plus complexe que dans d'autres pays. Les 10 principaux fabricants de produits pharmaceutiques génériques aux États-Unis comptent pour environ 40 % du marché de ces produits, et Apotex compte parmi les 10 fabricants ayant les produits des activités ordinaires les plus élevés.

Selon IQVIA, le marché des produits pharmaceutiques génériques aux États-Unis était évalué à environ 91 milliards de dollars américains en 2025 et devrait atteindre environ 160 milliards de dollars américains d'ici la fin de 2030, ce qui représente un TCAC de 11,9 %. De 2020 à 2024, le marché des États-Unis est resté à peu près de la même taille en raison du niveau historiquement bas d'expiration des périodes d'exclusivité conférées par brevets et des périodes d'exclusivité réglementaires pour les produits pharmaceutiques de marque et d'une augmentation de la pression sur les prix attribuable à la concentration des clients grossistes⁸. À mesure que le marché des produits pharmaceutiques génériques aux États-Unis se développera au cours des quatre prochaines années, la direction s'attend à ce que les prix des produits pharmaceutiques génériques demeurent stables.

⁸ Sources : IQVIA; <https://www.drugchannels.net/2024/10/five-crucial-trends-facing-us-drug.html>. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Figure 8 : Taille du marché des produits pharmaceutiques génériques aux États-Unis (de 2020 à 2030)

(En milliards de \$ US)



Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

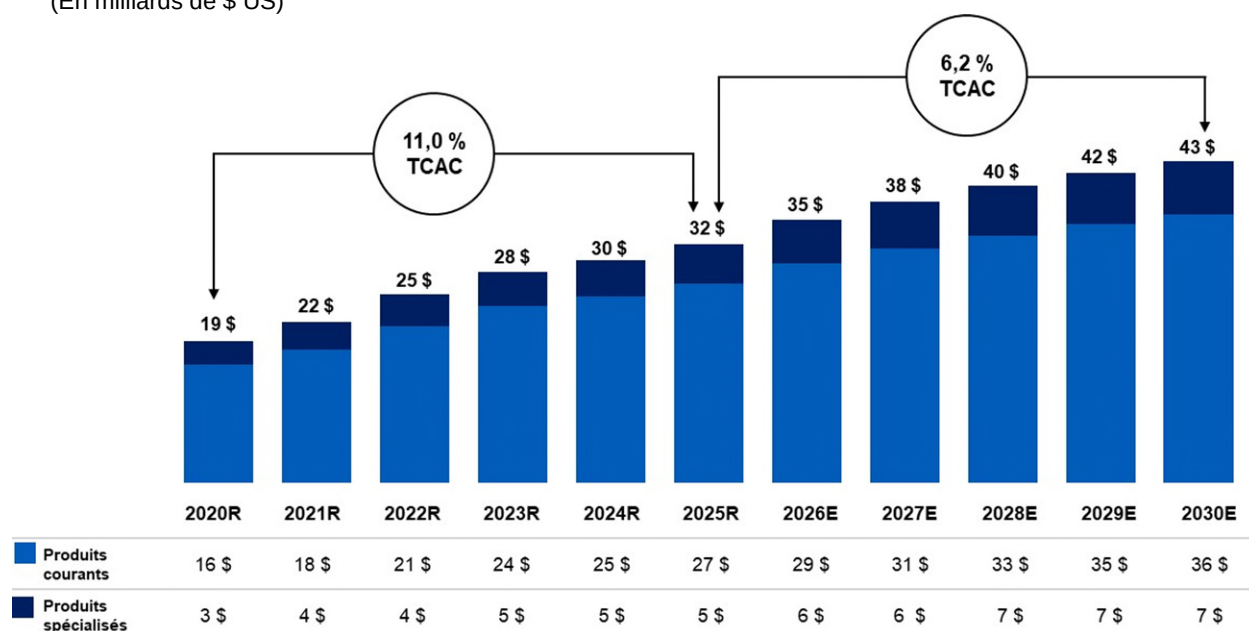
Amérique latine

Selon IQVIA, l'Amérique latine est l'un des plus grands marchés mondiaux pour les produits pharmaceutiques génériques. Les 10 premiers fabricants de produits pharmaceutiques génériques en Amérique latine représentent environ 40 % du marché des produits pharmaceutiques génériques en fonction des produits des activités ordinaires. Chaque marché de la région est unique, façonné par des modèles de soins de santé, des structures de prix et des cadres de remboursement distincts. Les produits pharmaceutiques génériques de marque ont tendance à être plus courants en Amérique latine, où la consommation tend à s'aligner sur une meilleure reconnaissance des produits.

Selon IQVIA, le marché des produits pharmaceutiques génériques en Amérique latine était évalué à environ 32 milliards de dollars américains en 2025 et devrait atteindre environ 43 milliards de dollars américains d'ici la fin de 2030, ce qui représente un TCAC de 6,2 %.

Figure 9 : Taille du marché des produits pharmaceutiques génériques en Amérique latine (de 2020 à 2030)

(En milliards de \$ US)



Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Aperçu des produits pharmaceutiques biosimilaires

Les produits pharmaceutiques biologiques sont d'une plus grande taille moléculaire que les produits pharmaceutiques à petites molécules et possèdent une structure plus complexe, ce qui augmente à la fois le coût relatif et la complexité de leur élaboration et de leur fabrication. Ils sont produits à partir de cellules vivantes plutôt que par synthèse chimique, comme c'est le cas pour la plupart des produits pharmaceutiques courants. Les produits pharmaceutiques biosimilaires sont similaires aux produits biologiques de référence de marque pour ce qui est de la qualité, de l'innocuité et de l'efficacité. Les produits pharmaceutiques biosimilaires sont typiquement produits et administrés de la même manière que les produits biologiques de référence de marque, et les biosimilaires peuvent être désignés comme étant interchangeables avec leur produit de référence de marque. Dans la plupart des cas, les produits pharmaceutiques biosimilaires constituent une solution plus rentable que les produits biologiques de marque. Le processus d'autorisation des produits pharmaceutiques biosimilaires comprend des études de comparabilité rigoureuses et exhaustives visant à confirmer que le biosimilaire ne présente aucune différence cliniquement importante du point de vue de l'innocuité, de la qualité et de l'efficacité par rapport aux produits biologiques de référence de marque originaux.

Les biosimilaires représentent une catégorie relativement nouvelle sur le marché pharmaceutique et les coûts d'élaboration supérieurs, les longs délais d'élaboration et le savoir-faire technique requis pour les fabriquer limitent le nombre de participants sur le marché.

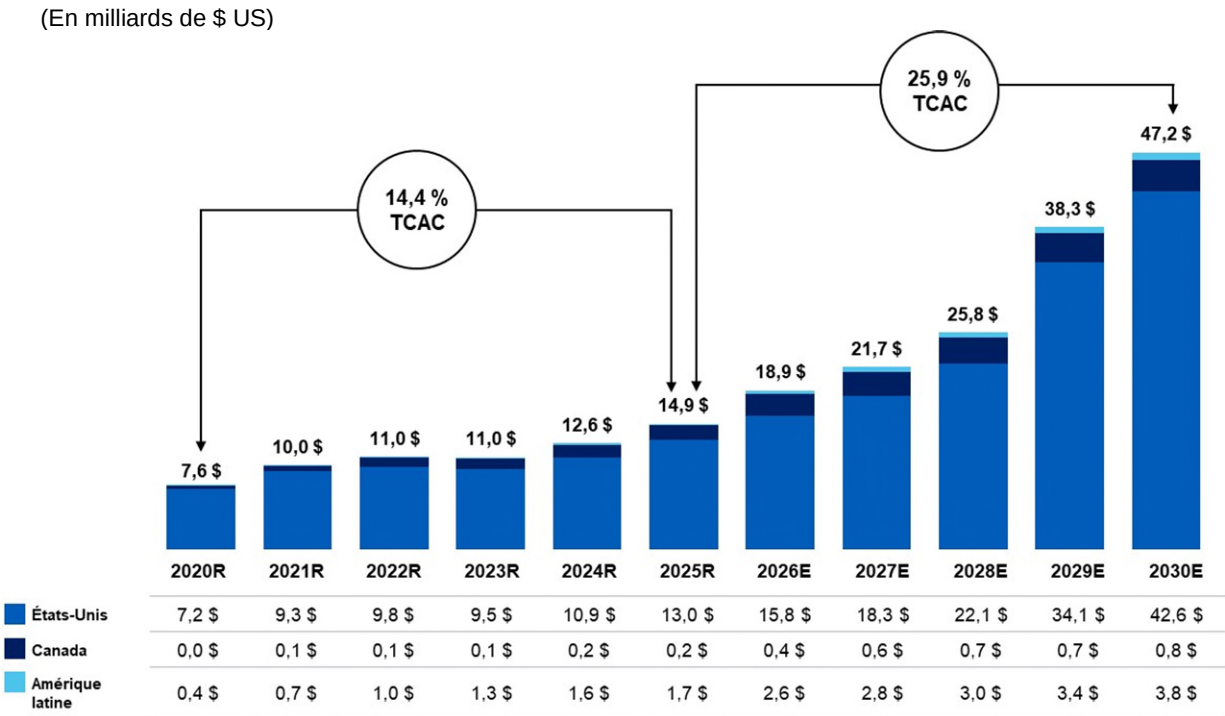
Ces dernières années, les travaux d'élaboration de produits pharmaceutiques biosimilaires à l'échelle mondiale et la commercialisation de ces produits ont connu une croissance constante. En mars 2026, plus de 69 produits pharmaceutiques biosimilaires avaient été homologués au Canada et 83 aux États-Unis, respectivement. Au Canada, les produits pharmaceutiques biosimilaires sont homologués selon le même processus réglementaire que les produits biologiques de marque (généralement, au moyen du dépôt d'une PDN) en établissant leur similitude avec un produit biologique homologué. Contrairement aux États-Unis, où les produits pharmaceutiques biosimilaires sont souvent désignés comme interchangeables, au Canada, ils ne le sont pas. Par conséquent, au Canada, ils ne peuvent pas toujours être substitués

automatiquement au produit biologique de référence original, et ils sont commercialisés sous une marque unique, en plus du nom biologique courant du médicament et, dans de nombreux cas, les médecins doivent prescrire précisément le produit pharmaceutique biosimilaire pour que le produit soit délivré à un patient.

Toutefois, afin de gérer de manière rentable les programmes publics d'assurance médicaments au Canada, de nombreux régimes publics d'assurance médicaments ont mis en place des programmes de substitution non médicaux dans le cadre desquels les patients inscrits reçoivent un biosimilaire homologué au lieu du produit biologique de référence original. Le Canada offre des prix compétitifs pour les produits pharmaceutiques biosimilaires, car les provinces incluent les produits pharmaceutiques biosimilaires dans leur liste de médicaments couverts, également appelée « liste de médicaments ». Comme c'est le cas pour les produits pharmaceutiques génériques, l'APP négocie le prix des produits biologiques et des produits pharmaceutiques biosimilaires, chaque produit faisant l'objet d'une négociation individuelle. Les produits pharmaceutiques biosimilaires se différencient également les uns des autres sur le marché canadien par l'existence de programmes de soutien aux patients parrainés par les fabricants, qui offrent des services tels que de l'aide financière, ce qui permet aux fabricants disposant de programmes de soutien aux patients solides de conserver une plus grande part de marché à plus long terme que ceux qui ne disposent pas de tels programmes.

Selon IQVIA, le marché des produits pharmaceutiques biosimilaires en Amérique était évalué à environ 15 milliards de dollars américains en 2025 et devrait atteindre environ 47 milliards de dollars américains d'ici la fin de 2030, ce qui représente un TCAC de 25,9 %. Cette croissance devrait être alimentée par le nombre croissant de produits biologiques de marque au Canada et aux États-Unis qui perdront l'exclusivité conférée par leur brevet pendant la période allant de 2026 à 2030, ce qui, selon la direction, devrait augmenter le nombre de lancements de biosimilaires, ainsi que leur adoption et les dépenses globales en la matière. Se reporter à la rubrique « Aperçu du secteur — Principales tendances ayant une incidence sur les marchés des produits pharmaceutiques sur ordonnance et des produits de santé et de bien-être de marque grand public ».

Figure 10 : Taille du marché des produits pharmaceutiques biosimilaires pour l'ensemble de l'Amérique (de 2020 à 2030)



Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Aperçu des produits de santé et de bien-être de marque grand public

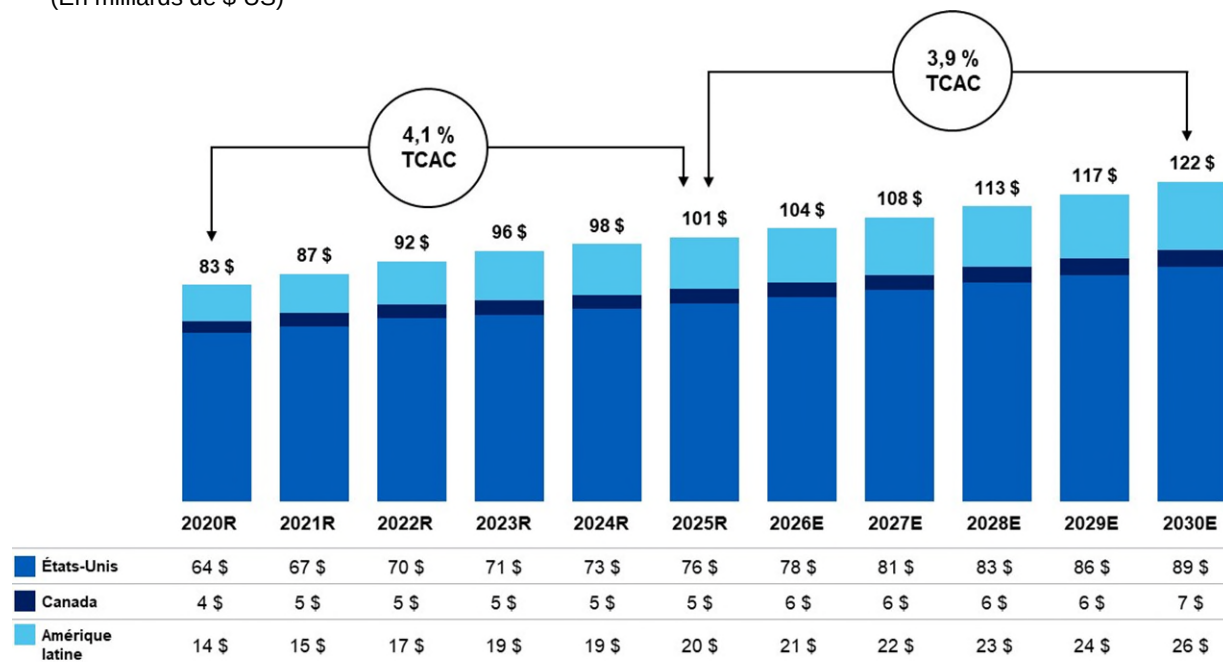
Le secteur des produits de santé et de bien-être de marque grand public comprend les produits pharmaceutiques en vente libre, ainsi que les VMS. Les produits pharmaceutiques en vente libre ne nécessitent généralement pas d'ordonnance d'un médecin, bien que certains puissent nécessiter l'évaluation des besoins du patient par un pharmacien ou des instructions au patient avant d'être délivrés. Les VMS, qui peuvent eux aussi être obtenus sans ordonnance, comprennent les vitamines, les minéraux et d'autres suppléments utilisés dans le domaine de la santé, notamment les multivitamines, les vitamines uniques et les formulations spécialisées. Le marché des VMS présente un potentiel de croissance important à l'échelle mondiale, en particulier en Amérique, compte tenu de sa taille considérable et de sa stabilité durable, qui, selon la direction, s'explique en partie par la grande fidélité des consommateurs et la demande de produits de santé et de bien-être. Les tendances de la demande des consommateurs montrent un intérêt constant pour ces produits, indépendamment des fluctuations économiques, car les consommateurs soucieux de leur santé considèrent les VMS comme faisant partie de leur approche holistique visant à obtenir de meilleurs résultats cliniques tout au long de leur vie. Cela a conduit à une large acceptation des VMS par divers groupes d'âge et divers groupes démographiques et socioéconomiques. L'augmentation du revenu disponible des consommateurs dans l'ensemble de l'Amérique et dans le monde, combinée à une sensibilisation accrue des consommateurs aux bienfaits que les VMS sont censés avoir pour la santé, stimule la croissance du secteur des VMS. La direction estime que le marché des produits axés sur le bien-être offre des possibilités aux sociétés qui fabriquent des VMS de marque haut de gamme et de grande qualité.

La majeure partie de la distribution des produits pharmaceutiques en vente libre et des VMS s'effectue par des canaux de vente au détail « physiques » (hors ligne). Selon Euromonitor, les canaux de vente au détail hors ligne représentaient, selon les estimations, environ 86 % et 64 % des ventes de produits pharmaceutiques en vente libre et de VMS en 2025 aux États-Unis et au Canada, respectivement. Aux États-Unis, les détaillants alimentaires représentent la plus grande part des canaux hors ligne; viennent ensuite les pharmacies, les détaillants non alimentaires et les canaux de vente directe. Les VMS ont une plus grande part de leurs ventes qui s'effectue en ligne ou par commerce électronique que les produits pharmaceutiques en vente libre en raison d'exigences réglementaires différentes en matière d'autorisation et de post-commercialisation, d'une demande constante, d'une commercialisation souple et d'une adéquation avec les habitudes d'achat en ligne axées sur le bien-être. Les produits pharmaceutiques en vente libre ont tendance à être utilisés pour traiter des affections en particulier et à être achetés de manière réactive, tandis que les VMS font généralement l'objet d'achats planifiés et récurrents, ce qui les rend bien adaptés aux modèles d'abonnement en ligne.

Selon Euromonitor, le marché des produits de santé et de bien-être de marque grand public en Amérique était évalué à environ 101 milliards de dollars américains en 2025 et devrait atteindre environ 122 milliards de dollars américains d'ici la fin de 2030, ce qui représente un TCAC de 3,9 %. Au sein du marché des produits de santé et de bien-être de marque grand public, les produits en vente libre et les VMS devraient atteindre respectivement environ 59 milliards de dollars américains et 63 milliards de dollars américains d'ici 2030, ce qui représente des TCAC de 2,7 % et de 5,0 % pour la période allant de 2025 à 2030.

Figure 11 : Taille totale du marché des produits de santé et de bien-être de marque grand public pour l'ensemble de l'Amérique (de 2020 à 2030).

(En milliards de \$ US)



Source : Euromonitor. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

ACTIVITÉS D'APOTEX

Notre mission

Améliorer, au quotidien, l'accès à des médicaments et à des produits de santé novateurs et abordables pour les patients et les consommateurs du monde entier.

Nos activités

Aperçu

Nous sommes une entreprise mondiale du domaine de la santé établie au Canada s'appuyant sur un large portefeuille de produits pharmaceutiques génériques, biosimilaires et de marque et de produits de santé et de bien-être de marque. Nous sommes un chef de file du secteur pharmaceutique depuis plus de 50 ans, ce qui fait de nous une marque emblématique et un champion national au sein du système de soins de santé du Canada, grâce à notre vaste offre de produits pharmaceutiques sur ordonnance ainsi que de produits de santé et de bien-être de marque grand public au Canada. Nous sommes le principal acteur du marché pharmaceutique canadien compte tenu des ordonnances remplies, du nombre de produits vendus et du nombre d'employés⁹. Une ordonnance sur cinq d'un produit pharmaceutique générique au Canada concerne un produit fabriqué par Apotex¹⁰. Nous avons mis en place des plateformes canadiennes de premier plan pour des produits pharmaceutiques génériques, des produits pharmaceutiques biosimilaires en oncologie, des produits pharmaceutiques spécialisés de marque et des produits de santé et de bien-

⁹ Source : IQVIA et informations publiques provenant d'autres fabricants de produits pharmaceutiques canadiens. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

¹⁰ Source : Calculs de la direction fondés sur les statistiques de parts de marché compilées par IQVIA, que la direction a complétées en attribuant les ventes de produits pharmaceutiques de marque propre aux fabricants d'origine sur la base des monographies de produits. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

être de marque grand public. Nous avons fait valoir notre expérience canadienne pour nous établir comme chef de file dans certaines catégories de marchés aux États-Unis et dans certains marchés internationaux de choix. Nous sommes classés parmi les 10 premiers aux États-Unis dans le marché des produits pharmaceutiques génériques, compte tenu des ventes de produits pharmaceutiques génériques, grâce à une stratégie distinctive qui consiste à prioriser les produits qui seront les premiers sur le marché ou les produits qui nous permettent d'établir et de maintenir une position de leadership et/ou de générer des rendements optimaux¹¹. De plus, nous avons une présence directe sur le marché d'Amérique latine et des pays du Conseil de coopération du Golfe (le « CCG »), laquelle est axée sur les produits pharmaceutiques génériques de marque et sur les produits de santé et de bien-être de marque grand public. Nos produits sont vendus dans près de 70 pays. Dans des territoires comme l'Europe, où nous n'avons pas une présence directe sur le marché, nous distribuons nos produits par l'entremise de partenaires possédant une expertise dans ces régions.

Notre stratégie du « Parcours vers la santé » vise la croissance durable des produits pharmaceutiques génériques courants ainsi qu'une croissance accélérée des produits pharmaceutiques génériques spécialisés de grande valeur, des biosimilaires, des médicaments de marque novateurs et des produits de santé et de bien-être de marque grand public. Grâce à la croissance et à la diversité accrue de notre portefeuille de produits, nous pouvons nous occuper de besoins qui ne sont pas comblés et proposer des thérapies innovantes ainsi que permettre un accès à des solutions de soins de santé qui sont sécuritaires, efficaces et abordables. Selon la direction, les occasions à venir sont importantes. Le marché potentiel total dans l'ensemble de l'Amérique représente plus de un milliard de personnes et, selon les données provenant d'IQVIA et d'Euromonitor, ce marché potentiel représenterait plus de 1 billion de dollars. Nous sommes bien positionnés dans ce marché pour y accroître notre influence et créer de la valeur à long terme en mettant à profit notre taille, nos capacités et nos partenariats afin de servir plus de patients et de collectivités que jamais auparavant.

Nous attribuons notre réussite en partie à la collaboration entre nos différentes équipes internes chargées de R et D, de la réglementation, des aspects juridiques, de la propriété intellectuelle et du développement commercial, lesquelles sont appuyées par environ 850 employés et agissent comme moteur pour l'innovation des produits et la croissance des affaires. Nos installations de fabrication à l'échelle mondiale comprennent six installations de production de médicaments sous forme galénique finie et deux installations de production d'IPA qui sont situées principalement en Amérique du Nord et qui ont été construites spécialement pour répondre aux normes de qualité de Santé Canada, de la FDA, de l'EMA ou de COFEPRIS et pour respecter notre engagement de garantir l'approvisionnement sûr et sécuritaire en médicaments pharmaceutiques essentiels pour nos patients. De plus, grâce à notre réseau de distribution commercial, nous pouvons faire valoir notre réputation en tant que champion national du système de soins de santé canadien aux États-Unis et dans les marchés internationaux.

Par ailleurs, c'est une équipe de direction chevronnée et accomplie composée de 10 dirigeants comptant ensemble plus de 250 années d'expérience dans le secteur des sociétés axées sur les médicaments sur ordonnance et des sociétés de marque axées sur les produits de santé et de bien-être de marque grand public, qui a accéléré notre réussite. Notre société s'appuie sur plus de 6 000 employés répartis dans le monde, elle est soutenue par notre actionnaire majoritaire SK Capital, une société mondiale de capital-investissement privé spécialisée dans les sciences de la vie, et elle est animée par la volonté d'être un partenaire de choix en Amérique pour les patients, les médecins, les partenaires fournisseurs stratégiques et les clients.

Nos secteurs d'activité

Nos trois secteurs d'activité comprennent (1) les produits pharmaceutiques génériques courants (les « **produits génériques courants** »), (2) les produits pharmaceutiques génériques spécialisés (les « **produits génériques spécialisés** ») et (3) les « **produits de marque et biosimilaires** », un secteur d'activité composé : (i) de produits pharmaceutiques biosimilaires; (ii) de produits pharmaceutiques spécialisés de marque; et (iii) de produits de santé et de bien-être de marque grand public. Dans le cadre

¹¹ Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

de notre stratégie du « Parcours vers la santé », nous avons l'intention de nous appuyer sur nos positions de chef de file dans les marchés des produits génériques courants canadiens et américains et d'agrandir davantage notre portefeuille de produits complexes à valeur supérieure, y compris les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires. Nous adoptons une approche ciblée pour augmenter notre présence dans ces secteurs d'activité, laquelle variera d'une région à l'autre en fonction de la dynamique de marché et des occasions qui se présentent en matière de croissance et de diversification.

Notre portefeuille comprend plus de 800 produits (dont plus de 300 qui sont vendus dans de multiples secteurs géographiques) qui couvrent des formes galéniques et des domaines thérapeutiques multiples dans nos trois secteurs d'activité :

Figure 12 : Nos secteurs d'activité

PRODUITS GÉNÉRIQUES COURANTS	PRODUITS GÉNÉRIQUES SPÉCIALISÉS	PRODUITS DE MARQUE ET BIOSIMILAIRES
51 % des produits de l'exercice 2026	33 % des produits de l'exercice 2026	16 % des produits de l'exercice 2026
2 % TCAC sur 3 ans (23-26)	15 % TCAC sur 3 ans (23-26)	16 % TCAC sur 3 ans (23-26)
~370 produits	~120 produits	~350 produits
		
Dose solide orale de petites molécules Libération immédiate ou libération prolongée	Liquides, inhalateurs, médicaments topiques, poudres Solutions injectables Dose solide orale pour oncologie spécialisée Molécules transformées en vertu de l'alinéa 505(b)(2)	Biosimilaires de marque Produits pharmaceutiques spécialisés de marque Produits de santé de marque grand public (Vente libre et vitamines, minéraux et suppléments)

Rendement financier

Nous avons enregistré un rendement financier solide au cours des quatre derniers exercices, soutenu par l'acquisition d'Apotex par SK Capital en avril 2023 et la désignation de la nouvelle équipe de direction, comme le montre ce qui suit :¹²

- **Solide croissance des produits des activités ordinaires.** Les produits des activités ordinaires ont augmenté, passant de 2,8 milliards de dollars au cours de l'exercice 2023 à 3,5 milliards de dollars au cours de l'exercice 2026, soit un TCAC de 8 % au cours des trois derniers exercices.
- **Secteurs d'activité à valeur élevée procurant des taux de croissance attrayants.** Depuis l'exercice 2023, nos secteurs d'activité produits génériques spécialisés et produits de marque et biosimilaires ont augmenté en fonction d'un TCAC de 15 % et de 16 %, respectivement (selon un calcul en fonction des produits des activités ordinaires). Les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires représentent ensemble 49 % de nos produits des activités ordinaires pour l'exercice 2026, une hausse de 40 % par rapport à nos produits des activités ordinaires pour l'exercice 2023.
- **Augmentation substantielle du BAIIA ajusté.** Le BAIIA ajusté a plus que doublé depuis l'exercice 2023, passant de 599 millions de dollars au cours de l'exercice 2023 à environ 1,3 milliard de dollars au cours de l'exercice 2026, soit un TCAC de 29 % au cours des trois derniers exercices. Se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS » et

¹² Les résultats financiers sont présentés tels qu'ils ont été publiés. Pour obtenir une analyse de l'incidence des ventes du produit visé par les licences pour un volume limité aux États-Unis sur nos résultats financiers pour les périodes considérées, se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS » et « Positionnement en vue d'une croissance transformatrice en tant que société mondiale axée sur la santé (2023 – À ce jour) ».

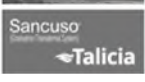
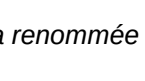
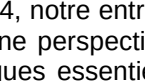
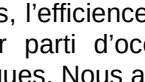
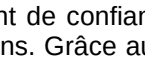
« Principales informations financières consolidées — Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

- **Croissance convaincante de la marge du BAIIA ajusté.** Au cours des quatre derniers exercices, nous avons amélioré notre rentabilité à la suite de la concrétisation de notre stratégie du « Parcours vers la santé ». Au cours de cette période, notre marge du BAIIA ajusté a augmenté de 21 % au cours de l'exercice 2023 pour s'établir à 37 % au cours de l'exercice 2026. Se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS » et « Principales informations financières consolidées — Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

Notre évolution depuis 50 ans

Depuis plus de 50 ans, nous répondons aux besoins de patients, du grand public et de collectivités avec courage et compassion et une détermination sans faille, ce qui leur permet de s'épanouir.

Figure 13 : Chronologie des principaux jalons de notre Société.

Jalons de la Société	
	1974 Fondation par Barry Sherman
	1988 Classement au premier rang des fabricants de médicaments génériques au Canada
	1992 Expansion en Europe
	1996 Expansion au Mexique
	1997 Expansion aux États-Unis
	2001 Expansion en Australie
	2003 Expansion en Inde
	2006 Produits des activités ordinaires supérieurs à 1 milliard de dollars canadiens sur le marché américain
	2012 Expansion au CCG
	2015 Produits des activités ordinaires supérieurs à 2 milliards de dollars canadiens au niveau mondial
	2019 Sortie de marchés secondaires (Europe et Australie) et rationalisation du portefeuille
	2020 Positionnement dans le palmarès des 10 principaux acteurs du secteur des médicaments génériques aux États-Unis
	2023 Acquisition par SK Capital; désignation d'une nouvelle équipe de direction Lancement de notre stratégie du « Parcours vers la santé »
	2024 Acquisition de Searchlight Pharma, ce qui a permis d'ajouter environ 60 produits pharmaceutiques de marque
	2025 Acquisition de CanPrev, ce qui a permis d'ajouter plus de 250 produits de santé et de bien-être de marque représentant des produits des activités ordinaires supérieurs à 3 milliards de dollars canadiens au niveau mondial
	2026 Développement de notre portefeuille de produits pharmaceutiques de marque aux États-Unis grâce à l'ajout de sept produits de marque établis.

Bâtir sa renommée comme pionnier des produits pharmaceutiques génériques (1974 – 2017)

En 1974, notre entreprise a été fondée à Toronto, au Canada, par M. Barry Sherman, qui a formé Apotex dans une perspective stratégique visant le lancement en temps opportun de produits pharmaceutiques génériques essentiels et abordables. Cette stratégie s'appuyait constamment sur le développement de produits, l'efficacité de la fabrication et l'efficacité de la commercialisation, ce qui a permis à l'entreprise de tirer parti d'occasions se présentant dans le marché canadien des produits pharmaceutiques génériques. Nous avons rapidement établi notre réputation ainsi que notre identité de marque en tant que fabricant de confiance de produits pharmaceutiques génériques au Canada auprès des patients et des médecins. Grâce aux efforts menés par M. Sherman, nous nous sommes hissés, dès 1988, en première

position du marché canadien des produits pharmaceutiques génériques, position que nous occupions également en date du 31 décembre 2025, selon un calcul fondé sur la valeur des ventes totale exprimée en dollars¹³. Notre attention portée aux lancements de produits en temps opportun, à la croissance, et à l'obtention de résultats pour les patients nous a permis de réussir de façon éclatante dans le marché canadien des produits pharmaceutiques génériques.

Profitant de la réussite de notre entreprise au Canada, M. Sherman a entamé son expansion au niveau international. Cette expansion était initialement axée sur l'établissement d'installations de fabrication à l'extérieur du Canada, notamment en Inde, au Mexique, en Europe et en Australie, et sur l'élargissement de notre présence en tant que vendeur et distributeur dans de plus grands marchés au niveau international. Notre expansion nous a permis d'élargir notre réseau de fabrication ainsi que notre empreinte opérationnelle et d'avoir une portée étendue dans les marchés mondiaux des produits pharmaceutiques génériques.

Rationaliser afin de miser sur la rentabilité (2018 – 2023)

En 2018, après le décès de notre fondateur, nous avons examiné en profondeur nos activités et notre rentabilité. Cette année-là, nous avons ajusté notre stratégie afin de viser principalement l'Amérique, notre plus grand marché géographique. Au cours de cette période : (i) nous sommes sortis des marchés (l'Europe et l'Australie) et produits secondaires; (ii) nous avons cédé deux (et fermé quatre) usines de fabrication non essentielles ainsi que deux sièges sociaux; et (iii) nous avons rationalisé notre portefeuille de produits en visant la rentabilité.

Positionnement en vue d'une croissance transformatrice en tant que société mondiale axée sur la santé (2023 – À ce jour)

En 2023, nous avons été acquis par SK Capital, une société mondiale de capital-investissement privé axée sur l'investissement dans des entreprises de premier plan dans le secteur des sciences de la vie. Par suite de l'acquisition, nous avons commencé à transformer l'entreprise en une entreprise mondiale du domaine de la santé établie au Canada qui vise une croissance rentable. Nous avons apporté des changements d'envergure afin de repenser la Société et de la positionner pour une croissance à long terme, comme en témoignent les étapes clés énoncées ci-après.

- Nous avons mis sur pied une nouvelle équipe de direction qui compte 10 dirigeants aguerris qui, ensemble, comptent plus de 250 ans d'expérience acquise auprès de sociétés pharmaceutiques de médicaments sur ordonnance et de produits de santé et de bien-être de marque grand public.
- Nous avons mis au point notre stratégie du « Parcours vers la santé », qui vise à accroître notre leadership dans nos secteurs d'activité et secteurs géographiques, tout en nous positionnant simultanément pour une croissance à long terme et la création de valeur pour les actionnaires.
- Nous avons établi une solide gamme de produits en développement en nous appuyant sur notre portefeuille de base de produits génériques courants auquel nous avons intégré des produits plus complexes et à marge élevée dans nos secteurs d'activité portant sur les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires. De plus, nous nous sommes davantage tournés vers des produits en voie de commercialisation lorsque la direction estimait que nous étions bien placés pour que ceux-ci soient les premiers sur le marché. Se reporter à la rubrique « Principaux vecteurs de croissance de notre stratégie du « Parcours vers la santé » — Gamme de produits en développement robuste et de grande valeur permettant d'impulser la croissance du portefeuille de produits ».
- Nous avons renforcé nos capacités de développement commercial en investissant à l'interne afin de tirer davantage profit de notre leadership sur le marché pour ce qui est de nos capacités en

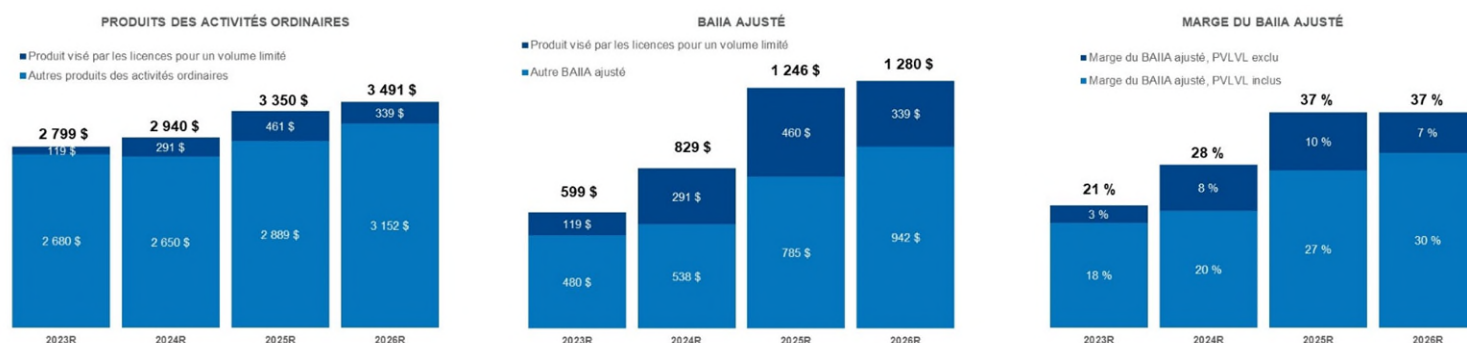
¹³ Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

matière réglementaire et juridique ainsi que sur le plan de la propriété intellectuelle et du développement de produits. Ces investissements, combinés aux liens étroits que nous entretenons avec nos clients et à notre rayonnement commercial étendu nous ont permis de conclure 83 ententes de développement commercial avec 44 partenaires externes depuis avril 2023, ce qui a donné lieu au développement et/ou à la commercialisation de plus de 130 nouveaux produits dans nos trois secteurs d'activité.

- En mars 2022, nous avons lancé le produit visé par une licence pour un volume limité aux États-Unis aux termes d'un contrat de licence conclu avec Bristol Myers Squibb, le propriétaire de Revlimid. Il s'agissait d'un de nos lancements de produits les plus réussis à ce jour, les ventes du produit visé par une licence pour un volume limité ayant contribué de manière significative aux produits des activités ordinaires réalisés de l'exercice 2023 à l'exercice 2026, avant que le produit ait été entièrement généré en février 2026. La réussite du lancement ainsi que la rentabilité du produit témoignent de la force et de l'esprit de collaboration qui animent nos équipes internes axées sur la R et D, la réglementation, les aspects juridiques et la propriété intellectuelle ainsi que nos équipes de développement commercial et viennent souligner notre engagement à privilégier les catégories de produits à valeur élevée dans le cadre de notre stratégie du « Parcours vers la santé ». Se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS », « Principales informations financières consolidées — Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » et « Facteurs de risque ».
- Nous avons fait l'acquisition de deux sociétés de plateforme spécialisées dans les produits pharmaceutiques de marque ainsi que les produits de santé et de bien-être de marque grand public, ce qui nous a permis d'accélérer notre croissance dans le secteur d'activité Produits de marque et biosimilaires :
 - o En 2024, nous avons fait l'acquisition de Searchlight Pharma Inc. (« **Searchlight** »), ce qui nous a permis d'accroître notre présence dans le secteur des produits pharmaceutiques de marque à valeur élevée par l'ajout d'un portefeuille diversifié comprenant environ 60 produits de marque utilisés dans des domaines thérapeutiques spécialisés clés, comme la santé des femmes, la dermatologie et les allergies. Searchlight nous procure une plateforme pharmaceutique de marque offrant tous les services, y compris une équipe des ventes canadienne axée sur la marque et composée de 40 représentants commerciaux qui promeuvent des produits auprès d'environ 6 400 médecins, infirmiers praticiens ou infirmières praticiennes et spécialistes ainsi que dans plus de 2 000 pharmacies. Selon la direction, Searchlight sera une plateforme favorisant la croissance interne, le développement des affaires et les occasions d'acquisition complémentaires permettant d'accélérer l'expansion de notre portefeuille de produits pharmaceutiques spécialisés de marque; cette plateforme devrait également fournir un savoir-faire que nous pourrions mettre à profit dans le cadre de l'expansion continue de nos activités liées aux produits pharmaceutiques spécialisés de marque dans les marchés internationaux.
 - o En 2025, nous avons fait l'acquisition de CanPrev Natural Health Products Ltd. (« **CanPrev** »), un fournisseur canadien de premier plan de produits de santé et de bien-être naturels qui est spécialisé dans les VMS. L'acquisition de CanPrev s'inscrit dans le cadre de notre objectif voulant que nous prenions davantage d'expansion dans le secteur des produits de santé et de bien-être de marque grand public. Grâce à CanPrev, nous pouvons approcher les magasins d'aliments naturels ainsi que de nouveaux canaux professionnels comprenant les médecins naturopathes, les nutritionnistes, les chiropraticiens et les supermarchés de détail. Grâce à plus de 250 formulations de produit uniques vendues chez plus de 3 400 détaillants au Canada et en ligne, CanPrev devrait servir de tremplin pour faire croître notre entreprise de produits de santé et de bien-être de marque grand public et devrait nous permettre de nous établir plus solidement au Canada, aux États-Unis et dans des marchés internationaux de choix.

- En décembre 2024, nous avons obtenu les droits aux États-Unis à l'égard de Provigil (modafinil) et de Nuvigil (armodafinil); il s'agissait d'un jalon stratégique pour Apotex et d'une étape importante dans la croissance de notre entreprise de produits pharmaceutiques spécialisés de marque aux États-Unis.
- En avril 2026, nous avons annoncé que nous avons conclu une transaction avec Cumberland Pharmaceuticals Inc. (« **Cumberland** ») visant à intégrer dans nos activités aux États-Unis un portefeuille de produits pharmaceutiques de marque, tels que Kristalose, Caldolor, Sancuso, Vibativ, Acetadote, Vaprisol et Talicia, qui sont prescrits dans les hôpitaux, en oncologie, en gastroentérologie et pour traiter les maladies infectieuses. Une fois conclue, cette transaction devrait permettre d'élargir considérablement notre plateforme de produits pharmaceutiques de marque destinés principalement aux hôpitaux et aux spécialités aux États-Unis. Dans le cadre de cette transaction, nous prévoyons accueillir au sein de notre équipe commerciale et de vente plus de 30 personnes qui aideront à la mise en œuvre de notre stratégie de développement de ce portefeuille.
- À la suite de l'acquisition d'APHI, nous avons repéré des économies de coûts annualisées récurrentes d'environ 600 millions de dollars qui, selon nous, devraient pouvoir être obtenues d'ici l'exercice 2031 en améliorant la productivité des opérations. Dans le cadre de notre engagement envers l'excellence opérationnelle, nous avons réalisé environ 300 millions de dollars de ces économies de coûts annualisées récurrentes au cours des trois derniers exercices.
- Nos produits des activités ordinaires et notre BAIIA ajusté ont connu une solide croissance au cours des quatre derniers exercices, que l'acquisition d'Apotex par SK Capital a favorisée. Depuis l'exercice 2023, les produits des activités ordinaires ont augmenté d'environ 700 millions de dollars et le BAIIA ajusté a plus que doublé, ce qui a permis à la marge du BAIIA ajusté de passer de 21 % à 37 %. Compte non tenu des ventes du produit visé par les licences pour un volume limité aux États-Unis, depuis l'exercice 2023, les produits des activités ordinaires annuels ont augmenté de 472 millions de dollars, le BAIIA ajusté annuel a augmenté de 462 millions de dollars et la marge du BAIIA ajusté est passée de 18 % à 30 %. Se reporter aux rubriques « Rendement financier », « Mesures non conformes aux IFRS » et « Principales informations financières consolidées — Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».
- En mars 2026, nous avons annoncé que Jeff Watson redevenait président et chef de la direction d'Apotex, poste qu'il a occupé de 2018 à 2023. Depuis 2023, M. Watson a joué un rôle essentiel dans notre stratégie du « Parcours vers la santé », grâce à son engagement continu au sein du conseil.

Figure 14 : Produits des activités ordinaires, BAIIA ajusté et marge du BAIIA ajusté



Ce qui nous distingue : Notre stratégie du « Parcours vers la santé »

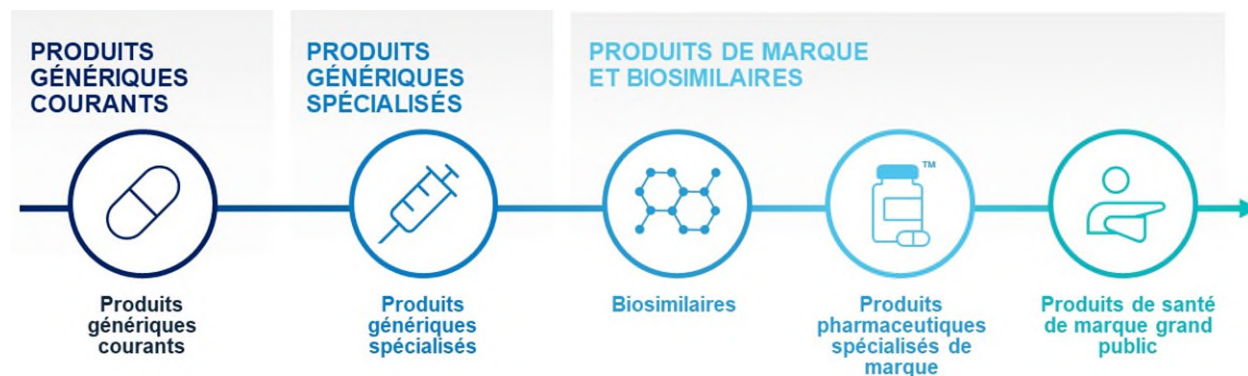
Nous sommes d'avis que la concrétisation de notre stratégie du « Parcours vers la santé », telle qu'elle est présentée ci-après, nous permet d'être bien positionnés pour impulser la croissance à long terme et la création de valeur pour les actionnaires.

Perspective stratégique sur un grand marché potentiel en croissance en Amérique

Nous exerçons nos activités dans un grand marché en croissance en Amérique qui comprend plus de un milliard de personnes et qui, selon les données provenant d'IQVIA et d'Euromonitor, représente un marché de plus de un billion de dollars américains, compte tenu de la vente de produits pharmaceutiques sur ordonnance et de produit de santé et de bien-être de marque grand public (se reporter à la Figure 2). Selon les données d'IQVIA et d'Euromonitor, le marché global des produits pharmaceutiques sur ordonnance et des produits de santé et de bien-être de marque grand public en Amérique a connu une croissance à un TCAC de 8,9 % par année de 2019 à 2024. Nous sommes d'avis que plusieurs éléments favorables, y compris : (i) une population vieillissante; (ii) la prévalence accrue de maladies chroniques; (iii) l'augmentation des coûts des soins de santé; (iv) l'expiration croissante des brevets; (v) l'augmentation de la réserve de produits pharmaceutiques de marque innovateurs; et (vi) l'intérêt croissant porté aux produits de santé et aux produits de bien-être de marque grand public, devraient faire en sorte que la croissance atteigne un TCAC de 7,4 % jusqu'en 2029, compte tenu des données d'IQVIA et d'Euromonitor. Se reporter à la rubrique « Aperçu du secteur — Principales tendances ayant une incidence sur les marchés des produits pharmaceutiques sur ordonnance et des produits de santé et de bien-être de marque grand public ».

Secteurs d'activité à grande valeur et portefeuille robuste présentant un grand potentiel de croissance

Notre croissance convaincante depuis l'exercice 2023 découle de la présentation et de la mise en œuvre de notre stratégie du « Parcours vers la santé », laquelle s'appuie sur notre position de fabricant fiable de produits pharmaceutiques génériques courants de grande qualité et étend notre présence dans des secteurs d'activité à valeur ajoutée supérieure, y compris les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires¹⁴.



Notre recherche de croissance et d'expansion dans ces secteurs d'activité est ancrée dans notre mission d'améliorer au quotidien l'accès à des médicaments et des produits de santé et de bien-être, abordables et novateurs, pour les patients et le grand public du monde entier par le déploiement de nos capacités techniques et commerciales là où elles peuvent avoir le plus grand impact. La direction est d'avis que les produits inclus dans le secteur d'activité des produits génériques spécialisés et celui des produits de marque et biosimilaires génèrent également des flux de produits des activités ordinaires et des marges plus durables en raison des plus grands obstacles à l'entrée, ce qui en fait d'importants moteurs de croissance rentable à long terme. Notre objectif est que les produits des activités ordinaires tirés de chacun de nos trois secteurs d'activité représentent environ un tiers du total de nos produits des activités ordinaires d'ici l'exercice 2031.

Nous avons recours à une approche adaptée pour l'élargissement de notre présence dans chacun de nos secteurs d'activité et celle-ci variera d'une région à l'autre en fonction des actifs, du savoir-faire, de la dynamique de marché ainsi que des occasions de croissance et de diversification existants. Nous sommes d'avis que notre modèle d'affaires, qui intègre tant de ressources internes qu'externes aux fins de la mise au point, de la fabrication et de la commercialisation des produits, réduit le risque lié à l'exécution. En optant pour des occasions qui requièrent moins de capitaux et présentent moins de risques liés à leur concrétisation ainsi que pour une infrastructure adaptable, nous nous attendons à une croissance efficace de nos produits en cours de développement et sur le marché, tout en limitant notre exposition aux risques et en optimisant notre rendement du capital.

Capitalisation sur notre leadership et sur notre taille en Amérique

Grâce à notre leadership et à notre taille, nous sommes le fournisseur d'environ 30 000 partenaires de distribution et de millions de patients dans l'ensemble de l'Amérique. Compte tenu de notre position de leader dans le marché canadien des produits pharmaceutiques génériques, établie en fonction du nombre d'ordonnances remplies et de la valeur des ventes de produits pharmaceutiques génériques¹⁵, ainsi que de notre position de chef de file dans certains marchés aux États-Unis et en Amérique latine, nous avons établi une plateforme équilibrée et résiliente ayant pour but de soutenir une croissance attrayante et durable. En combinant concentration régionale stratégique et excellence opérationnelle ainsi que la vigueur

¹⁴ Les catégories de produits présentées sont celles auxquelles nous appliquons une perspective stratégique; il ne s'agit pas d'une liste exhaustive de toutes les catégories de produits composant chaque secteur d'activité.

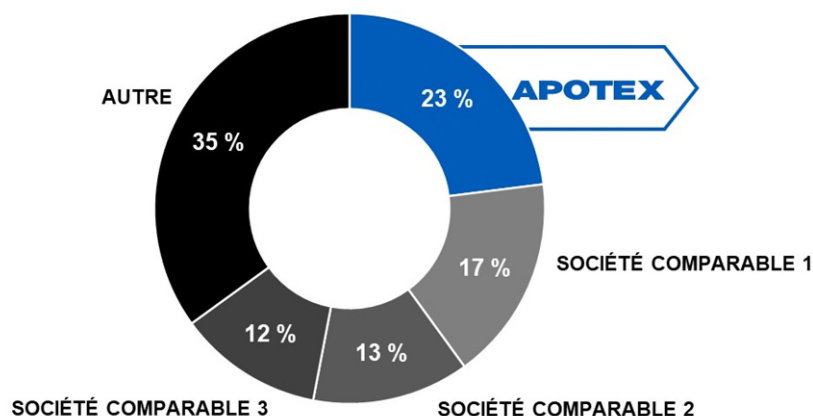
¹⁵ Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

commerciale d'une équipe des ventes de près de 300 personnes qui couvre les produits pharmaceutiques génériques, biosimilaires et de marque, la direction estime que nous sommes en mesure d'étendre notre leadership dans le marché et de livrer des produits de grande qualité aux patients et au grand public partout en Amérique. Nous présentons ci-après les principales caractéristiques qui font de nous un chef de file en Amérique.

Champion de la santé au Canada

Nous sommes un champion de la santé au Canada avec une marque reconnue qui souligne notre engagement en matière d'innovation ainsi qu'envers la qualité et l'abordabilité de nos produits pharmaceutiques au cours des 50 dernières années. Depuis 2023, nous avons pris de l'ampleur et nous proposons maintenant un portefeuille complet de plus de 680 produits uniques dans tous nos secteurs d'activité, ce qui fait de nous une composante essentielle de l'écosystème de soins de santé canadien. Nous sommes le fournisseur chef de file de produits pharmaceutiques génériques au Canada, compte tenu des ventes, du nombre d'employés et du nombre d'ordonnances, et nous proposons environ 295 produits génériques courants et 60 produits génériques spécialisés¹⁶. Au cours de la période de 12 mois close le 31 décembre 2025, nous avons une part de marché, mesurée en fonction du total des ventes, d'environ 23 % pour tous les produits pharmaceutiques génériques, et d'environ 34 % pour tous les produits pharmaceutiques génériques que nous offrons au Canada¹⁷.

Figure 15 : Part du marché canadien des produits pharmaceutiques génériques



Source : Calculs de la direction fondés sur les statistiques de parts de marché compilées par IQVIA, que la direction a complétées en attribuant les ventes de produits pharmaceutiques de marque propre aux fabricants d'origine sur la base des monographies de produits. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Le marché canadien des produits pharmaceutiques génériques procure une transparence et généralement une stabilité accrue des prix au moyen du cadre de tarification de l'APP et favorise les fabricants d'envergure qui ont un savoir-faire local, chacun de ces éléments ayant contribué à notre réussite. Nous sommes d'avis que les détaillants et les pharmacies au Canada préfèrent souvent faire affaire avec des fabricants de produits pharmaceutiques génériques dont un grand nombre de produits sont homologués, Apotex ayant le plus grand portefeuille de produits. Apotex peut donc servir de « guichet unique » en proposant un vaste portefeuille de produits et en assurant un approvisionnement constant et de qualité.

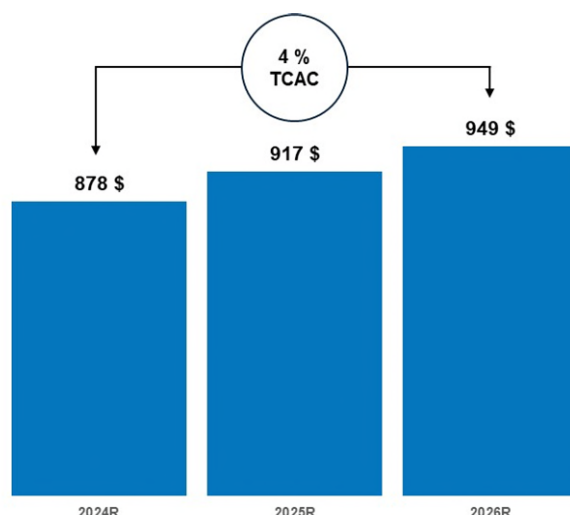
¹⁶ Source : IQVIA et informations provenant d'autres fabricants de produits pharmaceutiques canadiens disponibles publiquement sur SEDAR+. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

¹⁷ Source : Calculs de la direction fondés sur les statistiques de parts de marché compilées par IQVIA, que la direction a complétées en attribuant les ventes de produits pharmaceutiques de marque propre aux fabricants d'origine sur la base des monographies de produits. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

La stabilité des ventes des produits pharmaceutiques génériques qui font partie de notre portefeuille depuis l'exercice 2024 ou avant est une autre preuve de notre position de chef de file sur le marché canadien des produits pharmaceutiques génériques, ce qui témoigne de la pérennité et de la solidité de notre entreprise. Ce portefeuille de produits a augmenté à un TCAC de 4 % au cours des deux derniers exercices.

En mai 2026, nous avons obtenu l'autorisation de Santé Canada concernant Apo-Semaglutide Injection, un équivalent générique de l'Ozempic (sémaglutide injectable). Le fait d'être la première entreprise pharmaceutique canadienne à obtenir l'autorisation de commercialiser un équivalent générique de l'Ozempic renforce notre position de chef de file dans la mise à la disposition des Canadiens de solutions de rechange abordables et de grande qualité et témoigne de notre engagement constant à améliorer l'accès aux médicaments essentiels à l'échelle du pays.

Figure 16 : Ventes annuelles de produits génériques lancés au Canada au cours de l'exercice 2024 ou avant



Nous élargissons également rapidement notre portefeuille de produits de marque et biosimilaires. Depuis que nous avons lancé notre premier produit pharmaceutique biosimilaire en 2015, nous sommes parvenus à nous hisser au premier rang des fournisseurs de produits pharmaceutiques biosimilaires en oncologie au Canada¹⁸. Les parts de marché de nos deux principaux produits pharmaceutiques biosimilaires, Apobiologix Grastofil et Apobiologix Lapelga, étaient de 78 % et de 91 %, respectivement, pour la période de douze mois close le 31 décembre 2025. De plus, nous avons fait l'acquisition de deux entreprises canadiennes chefs de file, soit Searchlight au cours de l'exercice 2024 et CanPrev au cours de l'exercice 2025, ce qui a permis d'élargir notre offre de produits pour y inclure des produits pharmaceutiques spécialisés de marque et des produits de santé et de bien-être de marque grand public, respectivement. Grâce aux acquisitions de Searchlight et de CanPrev, ainsi qu'à la croissance de notre portefeuille de produits pharmaceutiques biosimilaires, nous proposons maintenant plus de 330 produits dans le cadre de notre secteur d'activité des produits de marque et biosimilaires.

Avant que nous procédions à son acquisition, Searchlight était l'une des plus grandes sociétés pharmaceutiques de marque indépendantes au Canada ayant un portefeuille diversifié d'environ 60 produits couvrant de multiples domaines thérapeutiques, y compris la santé des femmes, la dermatologie et les allergies. CanPrev est un fournisseur chef de file de produits de santé et de bien-être de marque grand public qui s'appuie sur une vaste gamme de plus de 250 formulations de produits vendues dans plus de 3 400 emplacements de vente au détail au Canada et en ligne. Nous sommes convaincus que notre position de chef de file sur le marché ainsi que l'étendue de notre offre de produits au Canada nous positionnent en tant que champion de la santé pour nos patients et les consommateurs canadiens.

¹⁸ Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Leadership ciblé aux États-Unis

Nous nous sommes classés parmi les 10 premiers fabricants de produits pharmaceutiques génériques, en fonction du chiffre d'affaires, au moyen d'un portefeuille ciblé de plus de 130 produits qui chevauchent plusieurs domaines thérapeutiques¹⁹. Notre offre de produits ciblée reflète la solidité de nos capacités en matière de R et D et sur le plan de la réglementation, de la propriété intellectuelle et des capacités de fabrication, ainsi que de nos partenariats stratégiques. Nous avons une stratégie de sélection qui privilégie les produits qui seront les premiers sur le marché ainsi que les produits différenciés et qui cible le canal institutionnel (c'est-à-dire les hôpitaux), ce qui, selon la direction, nous a permis de devenir un joueur de premier plan dans les produits génériques courants et les produits génériques spécialisés.

Notre approche de portefeuille ciblé s'appuie sur nos capacités de fabrication internes au niveau national qui se situent à proximité du marché des États-Unis et nous permettent de combler les besoins de nos clients des États-Unis. En date du 31 décembre 2025, nous occupons la première place en tant que fabricants de produits pharmaceutiques génériques pour les produits nasaux et la troisième place en tant que fabricant de produits pharmaceutiques génériques pour les produits oncologiques aux États-Unis²⁰. De plus, nos démarches en matière d'expansion des affaires et la mise à profit de nos actuelles plateformes canadiennes de produits pharmaceutiques de marque et de produits de santé et de bien-être de marque grand public, devraient nous permettre de prendre de l'expansion dans les marchés des produits pharmaceutiques spécialisés de marque et les marchés des produits de santé et de bien-être de marque grand public aux États-Unis. En décembre 2024, nous avons obtenu les droits visant Provigil et Nuvigil aux États-Unis; il s'agissait d'une étape stratégique pour Apotex et d'un jalon important dans la croissance de notre entreprise de produits pharmaceutiques spécialisés de marque aux États-Unis, s'appuyant sur notre récente expansion au Canada; ces deux éléments permettent de faire progresser notre stratégie du « Parcours vers la santé ». À la suite de cette opération, en avril 2026, nous avons annoncé que nous avons conclu une transaction avec Cumberland visant à intégrer dans nos activités aux États-Unis un portefeuille de produits pharmaceutiques de marque, tels que Kristalose, Caldolor, Sancuso, Vibativ, Acetadote, Vaprisol et Talicia, qui sont prescrits dans les hôpitaux, en oncologie, en gastroentérologie et pour traiter les maladies infectieuses. Une fois conclue, cette transaction devrait permettre d'élargir considérablement notre plateforme de produits pharmaceutiques de marque destinés principalement aux hôpitaux et aux spécialités aux États-Unis. Grâce à cette stratégie de leadership de choix aux États-Unis, nous devrions obtenir des données financières attrayantes et des rendements convaincants.

En avril 2026, nous avons reçu la première autorisation provisoire de la FDA aux États-Unis pour notre version générique d'Ozempic, un sémaglutide injectable, ce qui a marqué une étape importante dans notre stratégie d'amélioration de l'accès à des traitements à base de peptides complexes de grande valeur aux États-Unis. Mis au point en partenariat avec Orbicular Pharmaceutical Technologies, le produit témoigne du fait que nous possédons les capacités scientifiques et analytiques de pointe nécessaires pour obtenir des équivalents techniques aux produits injectables complexes. L'autorisation provisoire met en lumière notre position de chef de file en matière de réglementation et notre modèle de développement mondial, et elle nous place en position favorable pour élargir l'accès des patients au sémaglutide, une fois que la FDA aura donné son autorisation finale, une étape où l'abordabilité et la disponibilité restent des facteurs essentiels pour les patients. Le produit devrait être lancé une fois que la FDA aura donné son autorisation finale après l'expiration du brevet en 2032.

Accroître le leadership de la marque en Amérique latine

Nous mettons à profit notre empreinte, notre offre robuste de produits et notre gamme de produits en développement, ainsi que notre solide réputation en termes de qualité et de fiabilité, pour faire passer plus de 340 produits commercialisés de nos portefeuilles canadien et américain vers nos marchés internationaux. Nous avons une équipe de vente directe au Mexique et dans certaines parties d'Amérique centrale qui est axée sur les produits pharmaceutiques génériques de marque et les produits de santé et de bien-être de marque grand public, y compris les produits de marque de premier plan comme Mugasin,

¹⁹ Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

²⁰ Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Electrolitos, et Espadiva. En outre, ApoPharma, notre division de produits pharmaceutiques génériques de marque, distribue un portefeuille de produits pharmaceutiques génériques de marque qui comprend principalement des produits axés sur le système nerveux central (le « **SNC** ») qui sont proposés aux professionnels de la santé partout au Mexique. Selon la direction, nos principaux marchés internationaux, y compris l'Amérique latine, affichent une grande fidélité à la marque, et nous avons l'intention de continuer à distribuer notre portefeuille de produits pharmaceutiques de premier plan, qu'ils soient génériques ou de marque, dans les principaux marchés et circuits de ces régions.

De plus, nous avons conclu des partenariats de distribution indirecte dans environ 60 pays, ce qui nous permet de distribuer nos produits dans le monde entier. Nous octroyons de façon sélective des licences visant des produits différenciés de nos portefeuilles canadien et américain, qui tendent à être moins concurrencés. Cette stratégie nous permet de tirer des bénéfices économiques plus élevés de nos produits actuellement sur le marché ou en cours de développement.

Perspective stratégique au moment de devenir le partenaire de choix en Amérique

En tant que société pharmaceutique chef de file au Canada, compte tenu des ordonnances remplies, du nombre de produits vendus et du nombre d'employés, et grâce à une présence importante sur les marchés aux États-Unis et en Amérique latine, nous offrons des occasions précieuses d'entrée sur le marché aux fabricants dont les produits ne se trouvent pas dans notre propre gamme de projets qui ciblent ces régions. Selon la direction, notre infrastructure commerciale intégrée, nos relations étroites avec nos clients et notre grande connaissance du marché de l'Amérique nous permettent de faire des lancements de produits efficaces et d'offrir un large accès au marché. Grâce à notre savoir-faire pour ce qui est de la gestion des processus réglementaires complexes dans de multiples territoires de compétence, comme en témoignent nos lancements de 130 produits au Canada et aux États-Unis et d'environ 180 produits au niveau international au cours des quatre dernières années, nous pouvons accélérer l'entrée sur le marché. Nous nous efforçons de maintenir une qualité et une disponibilité constantes de produits en tirant parti de ce que nous considérons être une chaîne d'approvisionnement et un réseau de fabrication stables. Nous sommes d'avis que nos relations de longue date avec les fournisseurs de soins de santé, les payeurs et les autorités de réglementation favorisent une présence appréciable sur le marché et devraient contribuer à notre stabilité à long terme.

Au cours des quatre dernières années, nous avons fait évoluer notre processus de développement de produits en mettant en place une vaste équipe de développement commercial expérimentée qui cherche à établir des partenariats de développement et des partenariats manufacturiers externes, ainsi que des contrats de licence dans des régions à l'égard desquelles nous faisons le choix de ne pas développer de produits à l'interne. Nous avons adopté une approche rigoureuse et sélective que nous mettons en place lorsque nous identifions des partenariats afin de nous assurer que chaque collaboration est conforme à nos normes de qualité et appuie nos priorités commerciales ainsi que nos plans de croissance à long terme. Selon la direction, ces facteurs nous permettent de réduire les risques liés au développement tout en nous permettant d'ajouter à notre portefeuille de produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires spécialisés de nouveaux produits ayant de la valeur, conformément à notre stratégie de répartition des capitaux qui préconise la croissance durable et accélère nos démarches et notre accès au marché dans certains secteurs d'activité.

Notre équipe de développement commercial a établi une solide feuille de route pour ce qui est de forger des partenariats qui réussissent. Nous pouvons faire notre choix dans un grand groupe diversifié de partenaires lorsque nous cherchons à obtenir le meilleur partenariat possible pour chacun de nos produits. Nos partenaires sont habituellement des entreprises de fabrication et de développement à l'échelle mondiale qui sont de grande qualité, des sociétés pharmaceutiques ou de biotechnologie internationales de taille moyenne cherchant à lancer leurs produits novateurs en Amérique ou de grandes sociétés pharmaceutiques qui souhaitent se départir de produits. Près de 90 % de nos ententes de développement commercial conclues au cours des quatre dernières années l'ont été avec des partenaires établis à l'extérieur du Canada et des États-Unis. Au cours des quatre derniers exercices, nous avons conclu 83 ententes de développement commercial dans le cadre desquelles nous avons travaillé en partenariat

aux fins du développement ou de la commercialisation de plus de 130 nouveaux produits avec 44 partenaires externes.

Mettre à profit notre production nationale intégrée afin d'assurer un approvisionnement constant et une mise en marché rapide

Nos installations de fabrication à l'échelle mondiale comprennent six installations de production de médicaments sous forme galénique finie et deux installations de production d'IPA, situées principalement en Amérique du Nord, qui ont été construites spécialement pour être conformes aux normes de qualité de Santé Canada, de la FDA, d'EMA ou de COFEPRIS et pour honorer notre engagement de veiller à l'approvisionnement sécurisé et sécuritaire de produits pharmaceutiques vitaux pour nos patients. La majeure partie de nos installations de production se trouvant au Canada, y compris quatre installations de production en formes finies de dosage et un site d'IPA, nous estimons que nos installations sont positionnées de façon stratégique pour accroître notre valeur en tant que partenaire fiable en Amérique, compte tenu de la proximité de notre principal marché. En outre, environ 80 % de tous les produits vendus aux États-Unis sont fabriqués au Canada ou aux États-Unis. Nous nous engageons à offrir un service fiable, la certitude quant à l'approvisionnement et la satisfaction du client. Au cours de l'exercice 2026, environ 95 % des produits expédiés ont été livrés dans les délais et en totalité. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque — Risques liés à nos activités et à notre secteur — Le non-respect des règlements et des exigences en matière d'élaboration et de fabrication de produits pharmaceutiques pourrait mener à des mesures réglementaires susceptibles d'entraîner des interruptions d'approvisionnement, une augmentation du coût de nos produits et des risques importants en matière de responsabilité. ».

Nos six installations de production en formes finies de dosage ont une capacité de production annuelle combinée d'environ 25 milliards de comprimés et capsules, de 200 millions de doses solides orales à puissance élevée, et de 70 millions d'unités de liquides oraux, de vaporisateurs nasaux et de médicaments ophtalmiques stériles sous une forme galénique finie. Au cours de l'exercice 2027, nous prévoyons faire approuver une nouvelle gamme de médicaments ophtalmiques stériles de pointe qui pourrait être produite à hauteur de 8 à 10 millions d'unités. Nous avons un savoir-faire dans de multiples technologies de traitement, y compris le mélange, la granulation humide et la granulation sèche, l'extrusion à chaud, les pellets, la compression, l'encapsulation, les mini-comprimés et le pelliculage. Nos installations de fabrication internes sont à la base de nos capacités d'approvisionnement. Elles sont complétées par un grand réseau intégré de façon stratégique de fournisseurs externes ayant leurs propres installations qui, ensemble, constituent une plateforme de fabrication globale, souple et résistante.

La direction est d'avis que la collaboration entre nos équipes internes axées sur la R et D, la réglementation, les aspects juridiques et la propriété intellectuelle et les équipes de développement commercial, qui sont établies principalement au Canada, permet d'accélérer notre cycle de développement des produits ainsi que la vitesse de mise sur le marché. Cela nous a permis d'être constamment aux avant-postes sur les marchés que nous desservons, ce qui a directement contribué à ce que bon nombre de nos produits soient les premiers sur le marché et a alimenté notre récente croissance financière. Au cours des quatre dernières années, 76 % de nos produits pharmaceutiques génériques lancés au Canada et 42 % de nos produits pharmaceutiques génériques lancés aux États-Unis ont été les premiers sur le marché.

Procurer un rendement financier et un profil de croissance solides

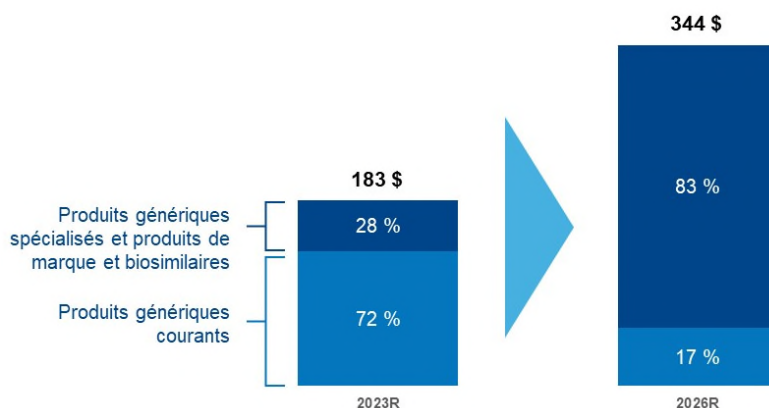
Nos produits des activités ordinaires ont enregistré une croissance annuelle composée attrayante d'environ 8 % au cours des quatre derniers exercices et sont passés de 2,8 milliards de dollars pour l'exercice 2023 à 3,5 milliards de dollars pour l'exercice 2026.

La croissance de nos produits des activités ordinaires a été alimentée par la mise en œuvre réussie de notre stratégie du « Parcours vers la santé », laquelle portait notamment sur le renforcement de notre plateforme de produits génériques courants en mettant l'accent sur les produits pharmaceutiques génériques qui sont les premiers sur le marché ainsi que sur l'expansion des secteurs d'activité à valeur ajoutée supérieure, comme les produits génériques spécialisés et les produits de marque et

biosimilaires. Les acquisitions de Searchlight et de CanPrev, combinées à nos opérations d'expansion de portefeuille aux États-Unis, ont davantage augmenté la croissance de nos produits des activités ordinaires.

Le graphique suivant illustre la contribution des produits des activités ordinaires provenant des lancements de nouveaux produits, par secteur d'activité, au cours des quatre derniers exercices, soulignant la contribution croissante des produits génériques spécialisés et des produits de marque et biosimilaires à valeur supérieure.

Figure 17 : Produits des activités ordinaires provenant des lancements de nouveaux produits, par secteur d'activité



Notre stratégie du « Parcours vers la santé » met également l'accent sur la rentabilité et le rendement du capital investi. Dans le cadre de notre processus de sélection des produits, notre objectif est de sélectionner et de développer des produits dans l'ensemble de notre portefeuille qui génèrent des marges intéressantes. Ce processus a fait en sorte que notre marge du BAIIA ajusté a augmenté, passant de 21 % au cours de l'exercice 2023 à 37 % au cours de l'exercice 2026. Le BAIIA ajusté a plus que doublé depuis l'exercice 2023, passant de 599 millions de dollars au cours de l'exercice 2023 à environ 1,3 milliard de dollars au cours de l'exercice 2026, soit un TCAC de 29 % au cours des trois derniers exercices. Se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS » et « Principales informations financières consolidées — Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ». La direction estime que notre stratégie du « Parcours vers la santé » nous permettra de maintenir un profil de marge attrayant tout en continuant à développer nos placements de produits à plus forte valeur ajoutée, tels que les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires, et à mettre en œuvre nos initiatives en matière de productivité.

Nous avons l'intention d'optimiser l'affectation de notre capital et notre profil de risque afin d'offrir des rendements efficaces aux actionnaires. Nous prévoyons atteindre cet objectif en recourant à des partenariats pouvant faciliter le développement de produits complexes à plus forte valeur ajoutée, assortis d'étapes clés et d'accords de partage des bénéfices afin de limiter les risques liés aux coûts initiaux.

Enfin, nous nous engageons à maintenir un bilan solide et flexible par une approche prudente en matière d'utilisation de l'effet de levier dans le cadre de notre croissance interne et externe. Bien que notre ratio d'endettement net cible à long terme soit d'environ 2,5x, nous pouvons, de temps à autre, nous écarter de cet objectif, notamment pour pouvoir saisir des occasions d'acquisition stratégiques et intéressantes.

Se reporter aux rubriques « Mise en garde concernant l'information prospective », « Mesures non conformes aux IFRS », « Rendement financier » et « Sommaire des informations financières consolidées » et « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

Équipe de direction chevronnée dont les intérêts sont bien alignés sur ceux des actionnaires

Notre mission est menée à bien par une équipe de direction chevronnée et accomplie, qui a été mise sur pied après l'acquisition par SK Capital. Collectivement, notre équipe de direction compte plus de 250 ans d'expérience dans le secteur pharmaceutique et les marques grand public. Les membres de notre équipe de direction ont occupé des fonctions de direction au sein de sociétés pharmaceutiques de premier plan, comme Advanz Pharma, Baxter International Inc., Eli Lilly and Company, Novartis AG, Sandoz Group AG et Teva Pharmaceutical Industries Ltd. (« **Teva** »), ce qui démontre leurs qualités de leadership dans des sociétés cotées en bourse ou des sociétés fermées partout en Amérique, en Europe et en Asie. En mettant en œuvre notre stratégie du « Parcours vers la santé », notre équipe de direction s'est engagée à concrétiser notre mission d'améliorer l'accès au quotidien, pour les patients et les consommateurs du monde entier, à des médicaments et des produits de santé abordables et novateurs tout en augmentant la valeur pour les actionnaires.

Notre croissance récente résulte directement des capacités prouvées de notre équipe de direction lorsque vient le temps de gérer des environnements réglementaires complexes ainsi que de sa feuille de route visant la mise au point et le lancement de produits innovants et la mise en œuvre de programmes de développement commercial. La vaste expérience de notre équipe de direction couvre des postes de direction au sein d'associations sectorielles de premier plan, y compris l'Association canadienne du médicament générique (ACMG), l'Association for Accessible Medicines (« **AAM** ») des États-Unis, l'International Generic and Biosimilar Medicines Association (« **IGBA** »), et l'Alliance des fabricants et exportateurs pharmaceutiques du Canada (« **AFEPC** »), ce qui renforce notre leadership dans le secteur des soins de santé et nous permet de demeurer une partie prenante clé dans l'écosystème pharmaceutique.

Notre équipe de direction est soutenue par un actionnaire expérimenté dont les intérêts sont en adéquation avec les nôtres et ayant une expertise approfondie du secteur. Après le placement, des fonds gérés par SK Capital seront propriétaires d'environ ● % des actions ordinaires en circulation avant dilution (● % si l'option de surallocation est exercée intégralement), ou d'environ ● % après dilution (ou ● % si l'option de surallocation est exercée intégralement). Notre équipe de direction et notre conseil d'administration seront collectivement propriétaires d'environ ● % des actions ordinaires en circulation avant dilution (● % si l'option de surallocation est exercée intégralement), ou d'environ ● % après dilution (ou ● % si l'option de surallocation est exercée intégralement). Compte tenu de cette participation conservée, les intérêts de SK Capital et de la direction sont bien alignés sur ceux des nouveaux investisseurs. Se reporter aux rubriques « À propos du présent prospectus — Données relatives aux titres en circulation et renseignements connexes » et « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs ».

Principaux vecteurs de croissance de notre stratégie du « Parcours vers la santé »

Les principaux vecteurs de croissance de notre stratégie du « Parcours vers la santé » sont ancrés dans notre engagement fondamental envers les patients et le fait qu'ils puissent continuer de compter sur des produits génériques courants, la croissance supplémentaire étant alimentée par notre diversification dans des produits génériques spécialisés et des produits de marque et biosimilaires. À moyen terme, nous nous attendons à ce que la contribution en pourcentage des produits génériques courants à nos produits des activités ordinaires diminue, alors que les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires représenteront un pourcentage accru des produits des activités ordinaires. Notre objectif est que les produits des activités ordinaires tirés de chacun de nos trois secteurs d'activité représentent environ un tiers du total de nos produits des activités ordinaires d'ici l'exercice 2031. Les rendements attrayants que nous pouvons obtenir grâce à notre secteur d'activité des produits génériques courants procureront des bénéfices et des flux de trésorerie qui nous permettront de financer l'expansion et la diversification de nos offres de produits en faveur de produits génériques spécialisés et de produits de marque et biosimilaires. Nous orientons nos ressources vers des secteurs qui propulsent la croissance et optimisent les rendements.

Gamme de produits en développement robuste et de grande valeur permettant d'impulser la croissance du portefeuille de produits

Pour le lancement de nouveaux produits, nous avons élaboré une approche sur mesure pour chaque secteur de marché géographique; cette approche se fonde sur les conditions de marché, la dynamique réglementaire, les atouts concurrentiels et l'alignement stratégique. Les nouveaux lancements de produits devraient contribuer au maintien de la croissance dans nos trois secteurs d'activité. Nous nous concentrons sur des produits pour lesquels nous sommes bien positionnés pour obtenir un avantage en tant que premiers sur le marché. Cinquante-six pour cent des produits que nous avons lancés au Canada et aux États-Unis au cours des quatre dernières années étaient les premiers sur le marché, et nous nous attendons à ce que cette tendance s'accélère au cours des cinq prochaines années, pour atteindre environ 70 %.

Canada

Apotex joue un rôle essentiel en tant que champion de la santé canadien et maintient son engagement de conserver un portefeuille complet dans l'ensemble de ses secteurs d'activité au Canada.

Au cours des cinq prochaines années, nous nous attendons à lancer 105 produits dans nos trois secteurs d'activité. Plus de 75 % des produits lancés devraient être les premiers sur le marché. De ce nombre, 40 sont des produits pharmaceutiques génériques courants et spécialisés et 65 sont des produits de marque et biosimilaires.

La valeur d'origine des produits pharmaceutiques de marque que nous ciblons grâce à nos 40 lancements prévus de produits pharmaceutiques génériques courants et spécialisés au cours des cinq prochaines années s'élève à plus de 6 milliards de dollars, ce qui représente environ 85 % de la valeur d'origine des produits pharmaceutiques de marque (compte non tenu des produits biologiques) dont la période d'exclusivité prend fin au Canada au cours de cette période²¹. En outre, environ 60 % de nos produits génériques en développement sont des produits génériques spécialisés qui, en raison de la plus grande complexité de leur fabrication, des formes galéniques ou des circuits de distribution, tendent à produire une croissance et des marges contributives plus convaincantes.

- **Produits génériques courants.** Nous avons l'intention de continuer à concrétiser une vaste gamme d'occasions liées au secteur d'activité des produits génériques courants, qui englobe les produits cardiovasculaires et pour le système nerveux ainsi que les produits pharmaceutiques pour le tube digestif, le diabète et la gestion du poids.
- **Produits génériques spécialisés.** Dans notre secteur d'activité des produits génériques spécialisés, notre objectif est de lancer nos premiers produits génériques GLP-1 au cours de l'année civile 2026, afin de saisir les occasions d'envergure qui sont de plus en plus présentes sur les marchés de la gestion du diabète. Le chiffre d'affaires au Canada du produit pharmaceutique de marque dépassant les 2 milliards de dollars, les produits génériques GLP-1 représentent une occasion importante qui nous permettra d'aider les patients à obtenir un meilleur accès et de nous tailler une place dans un marché de la gestion du diabète qui prend une expansion rapide. En outre, nous sommes en train de mettre au point des produits à base de sémaglutide axés sur la gestion du poids, et la première vague de ces produits devrait faire son entrée sur le marché au cours des deux prochaines années. En mai 2026, nous sommes devenus la première société canadienne à recevoir l'autorisation de Santé Canada concernant Apo-Semaglutide Injection, un équivalent générique de l'Ozempic (sémaglutide injectable). Enfin, nous prévoyons l'élaboration de 11 produits oncologiques sur cinq ans – soit une valeur d'origine cible d'environ 675 millions de dollars– dont huit devraient être les premiers sur le marché. Notre calendrier actuel de lancement

²¹ Source : Calculs de la direction fondés sur les données compilées par IQVIA.

prévoit au moins un lancement de produit oncologique par année au cours des cinq prochaines années.

- **Produits de marque et biosimilaires.**

- o L'acquisition de Searchlight nous a permis d'accélérer notre croissance pour ce qui est des produits pharmaceutiques de marque par l'ajout d'un portefeuille diversifié d'environ 60 produits et d'une plateforme de produits pharmaceutiques de marque proposant des services complets, que nous prévoyons mettre à profit pour asseoir davantage la présence de nos produits pharmaceutiques de marque en Amérique. Le bilan de Searchlight en est un de croissance. Searchlight a mis 26 produits novateurs sur le marché depuis 2015, une tendance que nous prévoyons accélérer. Les principaux produits porteurs de croissance dans notre portefeuille de produits pharmaceutiques spécialisés de marque comprennent des produits pour la santé des femmes (Nextstellis, Divigel, Linzagolix et Norlutate), des produits dermatologiques (Epsolay et Twyneo) et des produits ophtalmologiques (Clobivis et Iheezo). Nous avons prévu 12 lancements de produits au cours des cinq prochaines années.
- o Nous visons à presque doubler la taille de nos activités liées aux produits biosimilaires au Canada d'ici l'exercice 2030 grâce au lancement récent d'Aflivu (aflibercept) et aux lancements imminents de trois produits supplémentaires, ce qui représente au total une valeur d'origine d'environ 220 millions de dollars. La direction estime que nous sommes bien positionnés pour nous lancer sur le marché des produits biosimilaires avec le soutien de notre équipe de vente complète et de l'infrastructure qui s'étend à de multiples canaux du réseau de distribution. Les principaux lancements clés à court terme devraient porter sur l'ajout de produits pharmaceutiques biosimilaires de marque aux produits biologiques de marque suivants : (i) Prolia (ostéoporose); (iii) Xgeva (oncologie); et Lucentis (ophtalmologie).
- o Notre portefeuille de produits de santé et de bien-être de marque destinés aux consommateurs a pris de l'ampleur avec l'acquisition de CanPrev au cours de l'exercice 2025; il comprend actuellement plus de 250 formulations de produit. Nous prévoyons continuer d'augmenter notre portefeuille grâce à environ 10 lancements de nouveaux produits par année au cours des cinq prochaines années.

États-Unis

Aux États-Unis, nous recherchons de manière sélective des positions de chef de file dans nos secteurs d'activité pour des produits qui offrent des débouchés importants, qui procurent des rendements convaincants et qui correspondent à nos capacités. Nous prévoyons l'élaboration d'environ 90 produits au cours des cinq prochaines années et ciblons une valeur d'origine cible de 156 milliards de dollars. La majorité de ces produits appartiennent à nos secteurs d'activité des produits génériques courants et des produits génériques spécialisés et trois produits en vente libre appartiennent à notre secteur d'activité des produits de marque et biosimilaires.

Nos produits en cours de développement ciblent environ 23 % des produits pharmaceutiques de marque qui perdront leur exclusivité au cours des cinq prochaines années s'élève, ce qui représente environ 82 % de la valeur d'origine des produits pharmaceutiques de marque (compte non tenu des produits biologiques) qui perdront leur exclusivité aux États-Unis au cours de cette période²². Environ 70 % des produits génériques courants et spécialisés que nous prévoyons lancer aux États-Unis au cours des cinq prochaines années devraient être les premiers sur le marché.

- **Produits génériques courants.** Nos 41 produits en développement englobent divers domaines thérapeutiques et incluent des produits pour la santé des femmes, pour le tube digestif et pour le

²² Source : Calculs de la direction fondés sur les données compilées par IQVIA.

diabète, ainsi que plusieurs médicaments anticoagulants et cardiovasculaires réputés. Soixante-seize pour cent de ces produits se trouvent au stade postérieur à la présentation.

- **Produits génériques spécialisés.** Nous avons prévu 45 lancements de produits génériques spécialisés au cours des cinq prochaines années qui sont étroitement alignés sur les tendances de croissance clés observées dans les soins de santé, en particulier en ce qui concerne les traitements oncologiques, le traitement du diabète et la gestion du poids. Nous nous attendons à lancer 20 produits oncologiques génériques spécialisés d'ici l'exercice 2031, dont 18 (ou 90 %) seraient les premiers sur le marché. Nous avons également élargi notre offre de produits injectables et récemment établi une capacité de fabrication de produits injectables aux États-Unis, ce qui nous permettra d'augmenter notre part de marché de ce type de produits dans l'avenir. Les produits injectables nous fournissent une occasion de développer nos liens avec des clients institutionnels, et nous sommes convaincus que notre vaste portefeuille de produits injectables, notre image de marque solide, notre fiabilité en matière d'approvisionnement et les relations de longue date entretenues avec des clients institutionnels clés nous confèrent un avantage concurrentiel ainsi qu'une occasion de maintenir notre positionnement sur le marché. Pour notre gamme de produits en développement, nous ciblons des produits injectables qui couvrent divers domaines thérapeutiques, comme les produits pour les agents immunomodulateurs, les produits cardiovasculaires et les solutions hospitalières. Au cours des cinq prochaines années, nous prévoyons de lancer 21 produits injectables. En avril 2026, nous avons reçu la première autorisation provisoire de la FDA aux États-Unis pour notre version générique d'Ozempic, un sémaglutide injectable, ce qui a marqué une étape importante dans notre stratégie d'amélioration de l'accès à des traitements à base de peptides complexes de grande valeur aux États-Unis. Le produit devrait être lancé une fois que la FDA aura donné son autorisation finale après l'expiration du brevet en 2032.
- **Produits de marque et biosimilaires.**
 - o Au sein du marché des États-Unis, nous avons franchi une étape dans l'établissement de notre entreprise pharmaceutique de marque au moyen des acquisitions récentes des produits Provigil et Nuvigil. À la suite de cette opération, en avril 2026, nous avons annoncé que nous avons conclu une transaction avec Cumberland visant à intégrer dans nos activités aux États-Unis un portefeuille de produits pharmaceutiques de marque, tels que Kristalose, Caldolor, Sancuso, Vibativ, Acetadote, Vaprisol et Talicia, qui sont prescrits dans les hôpitaux, en oncologie, en gastroentérologie et pour traiter les maladies infectieuses. Une fois conclue, cette transaction devrait permettre d'élargir considérablement notre plateforme de produits pharmaceutiques de marque destinés principalement aux services d'oncologie d'hôpitaux et aux spécialités aux États-Unis. Notre stratégie consiste à continuer de mettre en valeur notre équipe commerciale, notre équipe de vente croissante, nos réseaux de distribution établis ainsi que le savoir-faire que nous avons acquis sur le marché des États-Unis afin d'asseoir davantage notre présence dans le secteur des produits pharmaceutiques spécialisés de marque aux États-Unis.
 - o Nous ne participons pas actuellement au marché des biosimilaires aux États-Unis; toutefois, nous pensons qu'au cours des 10 prochaines années, nous aurons des possibilités de tirer parti de notre présence sur le marché et de conclure des partenariats afin de cibler de nombreuses occasions avantageuses. Nous avons signé une convention qui ciblera certains débouchés pour les biosimilaires aux États-Unis après 2030.
 - o Nous nous attendons à exploiter CanPrev comme une plateforme permettant d'alimenter notre gamme de produits de santé et de bien-être de marque aux États-Unis, compte tenu de l'envergure du marché des États-Unis pour les produits de santé et de bien-être de marque grand public. Nous planifions une entrée ciblée sur le marché qui serait axée sur certaines régions précises des États-Unis ainsi que sur des circuits de distribution en place. En outre, nous avons trois produits nasaux en vente libre en préparation.

- o Nous envisageons l'ajout de trois produits à notre portefeuille de produits en vente libre, soit des produits pour le système respiratoire, des produits auriculaires et des produits liquides oraux, au cours des cinq prochaines années.

International

Nous avons l'intention d'asseoir davantage notre présence sur le marché international en élargissant notre portefeuille de produits pharmaceutiques génériques de marque tout en augmentant la portée de nos produits pharmaceutiques spécialisés de marque ainsi que de nos produits de santé et de bien-être de marque grand public. La croissance internationale devrait, selon les attentes, provenir du Mexique et des pays du CCG, ainsi que de marchés internationaux de choix dans le cadre d'occasions de concessions de licence.

Nous comptons, dans nos marchés internationaux, lancer 290 produits pharmaceutiques génériques et génériques de marque au cours des cinq prochaines années (soit 253 produits génériques et 37 produits pharmaceutiques génériques de marque). Quarante-sept pour cent de nos produits en développement se trouvent au stade postérieur à la présentation ou sont homologués.

- **Produits génériques courants.** Cent vingt des 187 produits de notre gamme de produits pharmaceutiques génériques courants en développement sont destinés à l'Europe, au Moyen-Orient et à l'Afrique, où nous avons l'intention d'élargir nos activités au moyen de produits phares qui seront mis au point expressément pour ces régions. Ces produits seront généralement choisis en fonction de leur performance sur le marché nord-américain ainsi que de leur capacité à nous procurer l'avantage d'une entrée précoce sur le marché ou un profil de développement complexe, ce qui permet de limiter la concurrence.
- **Produits génériques spécialisés.** Nous avons 66 produits en préparation dans divers marchés, et nous prévoyons continuer l'élargissement de notre portefeuille de produits pharmaceutiques génériques spécialisés au niveau international en ciblant certains produits oncologiques et produits GLP-1 injectables provenant de nos gammes canadiennes et américaines de produits en développement de grande valeur. Nous ciblons des marchés clés en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique et en Amérique latine.
- **Médicaments de marque et biosimilaires.** Nous avons un portefeuille solide de produits pharmaceutiques génériques de marque, surtout au Mexique et dans les pays du CCG, qui sont vendus sous les marques ApoPharma ou Apotex. Nous nous attendons à continuer l'expansion de notre portefeuille de produits génériques de marque, composé principalement de produits axés sur le SNC, tout en nous ancrant davantage dans des domaines thérapeutiques ciblés comme l'oncologie et l'ophtalmologie. La direction s'attend à ce que cette croissance soit réalisée en tirant parti de notre équipe de vente actuelle, de nos capacités de fabrication locales et de notre réputation quant à la qualité canadienne supérieure de nos produits afin d'accroître notre présence en Amérique latine. Dans les pays du CCG, notre stratégie de croissance s'appuie notamment sur la disponibilité élargie de Hemagel, notre produit pharmaceutique de marque chef de file des soins des plaies, sous une nouvelle forme, et l'élargissement de l'utilisation de ce produit dans plus d'hôpitaux et par plus de médecins. De plus, nous collaborons avec des partenaires afin d'asseoir une production locale pour certains produits, ce qui nous permet de bénéficier de la tarification préférentielle qui s'applique aux produits fabriqués localement. Nous visons la croissance continue de notre portefeuille attrayant de produits en vente libre au Mexique et dans les pays du CCG en mettant à contribution nos équipes locales dans ces régions. Nous visons également à accroître le nombre de patients rejoints et la pénétration du marché grâce à des extensions de marque prévues pour Espadiva, Mugasin et Electrolitos APO. De plus, la plateforme de CanPrev sera utilisée de manière sélective pour élargir de façon stratégique notre présence dans le domaine de la santé et du bien-être des consommateurs sur certains marchés internationaux.

Accélérer la croissance au moyen de partenariats externes

Notre équipe de développement commercial accélère la croissance de notre gamme de produits en développement au moyen de partenariats externes. Notre équipe s'efforce de conclure des partenariats qui permettent soit d'étendre nos capacités technologiques, soit d'accéder à des produits et technologies dans des délais de développement et de commercialisation plus courts. Nous nous sommes positionnés comme un partenaire de choix en Amérique en apportant notre soutien à des partenaires externes dans le cadre de processus commerciaux, réglementaires, juridiques et opérationnels ainsi que de processus de R et D, car bon nombre de nos partenaires ne disposent pas de ces capacités en Amérique.

Nous nous concentrons sur la création de partenariats stratégiques qui peuvent être mis à profit dans notre recherche d'occasions futures. Notre processus de sélection pour relever les occasions du point de vue des produits consiste à cibler : (i) les molécules présentant des barrières à l'entrée inhérentes; (ii) les occasions permettant de répondre aux besoins non satisfaits des patients; (iii) les produits innovants pour lesquels nous pouvons créer de la valeur pour les patients et les consommateurs; (iv) les capacités technologiques complémentaires; (v) les développements sans risque ou à un stade avancé; et (vi) la propriété intellectuelle unique ou tout autre avantage technique pouvant faire l'objet d'une licence. Nous nous concentrons également sur l'aspect économique de nos ententes de développement commercial, en privilégiant les accords susceptibles de générer des rendements intéressants.

Nous sommes d'avis que nos capacités de développement commercial nous permettront de conclure des partenariats externes supplémentaires qui élargiront notre gamme de produits et nous offriront de nouvelles occasions de croissance. Nous prévoyons conclure des ententes de développement commercial externes qui représentent plus de 20 nouveaux produits par an au cours des cinq prochaines années.

Procéder à des acquisitions stratégiques de manière sélective

Nous avons l'intention de continuer à alimenter la croissance interne par des acquisitions stratégiques supplémentaires. Nous adoptons une approche rigoureuse en matière d'acquisitions, en ciblant des occasions stratégiques et attrayantes qui s'inscrivent dans notre stratégie du « Parcours vers la santé ». Nous cherchons à réaliser des acquisitions de plateformes et de produits qui complètent notre actuel portefeuille de produits et accélèrent la croissance dans les domaines suivants : (i) les produits pharmaceutiques spécialisés, renforçant notre présence commerciale dans les circuits institutionnels au Canada et aux États-Unis, en mettant l'accent sur les produits injectables complexes et les occasions créées en vertu de l'alinéa 505(b)(2); (ii) les produits de marque et biosimilaires, en ciblant les plateformes pharmaceutiques spécialisées de marque en Amérique du Nord dans des domaines thérapeutiques axés sur les spécialistes; et (iii) l'expansion géographique dans certains marchés d'Amérique latine afin de remplacer nos partenariats de distribution externes existants par des plateformes commerciales.

L'expansion de notre équipe de direction nous a permis de retenir les services de personnes possédant de l'expérience en matière de fusions et acquisitions et nous sommes convaincus d'avoir de solides capacités internes afin de réaliser et d'intégrer des acquisitions. En 2025, nous avons élargi notre présence dans le secteur canadien en pleine croissance des produits de santé et de bien-être de marque grand public par l'acquisition de CanPrev, un fournisseur canadien de premier plan de produits de santé naturels qui est spécialisé dans les vitamines, minéraux et suppléments. Nous sommes d'avis que CanPrev servira de plateforme pour regrouper les occasions de croissance attrayantes qui renforcent notre engagement à soutenir chacun dans son parcours vers la santé dans le secteur de la santé grand public. En 2024, nous avons réalisé l'acquisition de Searchlight, ce qui nous a permis d'élargir notre présence dans le secteur des produits pharmaceutiques de marque à valeur élevée au Canada. Cette acquisition nous a également permis de mettre en place une capacité pharmaceutique de marque complète qui servira de plateforme pour les occasions d'acquisitions complémentaires qui accéléreront l'expansion de notre portefeuille de produits pharmaceutiques spécialisés de marque.

Rentabilité continue soutenue par les initiatives de productivité

Les initiatives de productivité constituent un pilier principal de la transformation de notre entreprise, entamée sous la direction de notre nouvelle équipe de direction. Nous avons mis au point un plan d'initiatives en matière de productivité qui nous a permis de relever des occasions d'économies de coûts annualisées récurrentes d'environ 600 millions de dollars d'ici l'exercice 2031. Jusqu'à la fin de l'exercice 2026, nous avons réalisé au total environ 300 millions de dollars de ces économies de coûts récurrentes en rythme annualisé (comprenant des économies en rythme annualisé de 87 millions de dollars, de 128 millions de dollars et de 78 millions de dollars pour l'exercice 2024, l'exercice 2025 et l'exercice 2026, respectivement). Nos initiatives en matière de productivité ciblent quatre secteurs clés : (i) l'amélioration de l'efficacité opérationnelle et l'affinement de stratégies visant l'augmentation des produits des activités ordinaires; (ii) l'amélioration de nos systèmes d'approvisionnement et l'obtention de modalités plus favorables de nos fournisseurs; (iii) l'optimisation de notre réseau de fabrication, y compris par le transfert de certains produits pharmaceutiques génériques courants à grand volume vers des établissements de fabrication à moindre coût afin de mettre en place une gamme future de produits à marge élevée qui sont plus complexes et de réduire les coûts des IPA; et (iv) l'amélioration de notre efficacité sur le plan de la fabrication afin d'améliorer la productivité et l'efficacité, par le regroupement de services et l'automatisation des processus, de concert avec une optimisation de l'équipement et une réduction des déchets.

Cibles de croissance

Les cibles de croissance financière présentées ci-après comprennent des cibles financières à l'égard desquelles nous prévoyons fournir des indications à l'avenir en tant que société ouverte. Sauf indication contraire, toute référence à l'expression « moyen terme » renvoie à une période de cinq exercices, soit des exercices 2027 à 2031. Nos stratégies visant à atteindre ces objectifs sont décrites ci-dessus, à la rubrique « Activités d'Apotex – Ce qui nous distingue : Notre stratégie du « Parcours vers la santé » ». Bien que la direction estime que ces cibles sont raisonnables, rien ne garantit qu'elles seront atteintes et nos résultats réels pourraient différer de manière significative. Se reporter à la « Mise en garde concernant l'information prospective » et aux « Facteurs de risque ».

Lors de l'élaboration de nos cibles de croissance, nous avons tenu compte les taux de croissance des produits des activités ordinaires et de la marge du BAIIA ajusté en fonction de nos résultats de l'exercice 2026, tant en incluant qu'en excluant l'apport du PVLVL aux États-Unis. Se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS » et « Principales informations financières consolidées – Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

Notre capacité à atteindre les produits des activités ordinaires, la marge du BAIIA ajusté et les cibles d'apport de produits des activités ordinaires décrits ci-dessus devrait être soutenue par une diversification accrue de nos gammes d'affaires grâce à la mise en œuvre de notre stratégie de Parcours vers la santé, laquelle vise une expansion accrue des gammes d'affaires des produits génériques spécialisés et produits de marque et biosimilaires, ainsi que par des initiatives de productivité, notamment des améliorations opérationnelles découlant de la rationalisation de notre organisation, de l'optimisation de nos stratégies de produits des activités ordinaires et de la composition de notre portefeuille de produits, de gains d'efficacité en matière de fabrication et d'économies en matière d'approvisionnement.

Croissance des produits des activités ordinaires

À moyen terme, compte non tenu de l'apport aux États-Unis du PVLVL pour l'exercice 2026, nous visons une croissance des produits des activités ordinaires selon un TCAC entre le milieu et le haut de la fourchette à un chiffre. En tenant compte de l'apport du PVLVL aux États-Unis pour l'exercice 2026, nous visons à moyen terme une croissance des produits des activités ordinaires selon un TCAC dans le milieu de la fourchette à un chiffre. Pour l'exercice 2027, nous prévoyons que le taux de croissance des produits des activités ordinaires sera touché par la perte des ventes du PVLVL, bien que cet effet soit en partie atténué par la croissance interne du portefeuille de développement et de la croissance de développement

commerciale. Se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex – Cibles de croissance – Perspectives à très court terme ».

Nos cibles de produits des activités ordinaires reposent sur des hypothèses sous-jacentes que nous estimons raisonnables, plus précisément :

- Nos hypothèses relatives aux produits des activités ordinaires liés à notre portefeuille de développement, qui comprend à la fois des produits mis au point en interne et des lancements de produits découlant d'ententes de développement commercial, sont établies selon un processus rigoureux, chaque lancement de produit provenant du portefeuille de développement étant évalué au moyen d'une approche fondée sur le risque tenant compte des considérations juridiques liées à la propriété intellectuelle, des échéanciers réglementaires, des premiers produits arrivés sur le marché, des facteurs de substitution des produits génériques, des hypothèses de part de marché, du nombre prévu de concurrents et des conditions propres à chaque marché. Pour les produits du portefeuille de développement, nous évaluons également le nombre de déposants connus pour une molécule donnée, leurs antécédents de réussite, la facilité anticipée de développement et de commercialisation du produit, le taux de pénétration attendu pour ce type de molécule et ajustons en conséquence le scénario de lancement en fonction du risque. Le calendrier de lancement constitue également un facteur pris en compte dans l'évaluation du risque, les produits étant assortis d'un ajustement au risque d'autant plus important que leur lancement prévu est éloigné dans le temps.
- La tarification des produits de notre pipeline repose sur l'hypothèse du maintien des régimes et cadres de tarification des produits génériques actuellement en vigueur au Canada, aux États-Unis et dans certains marchés internationaux. Pour les premiers produits arrivés sur le marché aux États-Unis, nous avons supposé la présence d'un produit générique autorisé sur le marché. Indépendamment du nombre de concurrents qui entreront sur le marché américain, nous avons tenu compte d'un environnement hautement concurrentiel d'ici la troisième année suivant le lancement. Au Canada, nous avons supposé que la tarification des produits du pipeline continuera de suivre le système de tarification de l'APP.
- Nos objectifs de croissance reposent sur l'hypothèse qu'à moyen terme, nous lancerons (i) 126 produits pharmaceutiques génériques et 68 produits de notre gamme de produits de marque et biosimilaires au Canada et aux États-Unis et (ii) 290 produits pharmaceutiques génériques et génériques de marque sur nos marchés internationaux au cours des cinq prochaines années. Nous prévoyons que 46 % de nos lancements de produits pharmaceutiques prévus au Canada et aux États-Unis seront réalisés dans le cadre d'activités de recherche et de développement internes à faible risque (produits génériques courants, ainsi que formes liquides et stériles au sein de notre gamme de produits génériques spécialisés) et que 54 % de ces produits seront réalisés au moyen de partenariats à faible risque fondés sur la performance (produits génériques spécialisés, à l'exclusion des formes liquides et stériles) et d'ententes d'obtention de licences (produits de marque et biosimilaires). Pour plus de détails concernant notre pipeline, y compris le nombre total de produits qui y figurent ainsi que la valeur associée des produits de référence, se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex – Principaux piliers de croissance de notre stratégie Parcours vers la santé – Portefeuille robuste et à forte valeur pour impulser la croissance de notre portefeuille de produits ».
- Nos hypothèses sur le plan des produits des activités ordinaires provenant des activités de développement sont établies selon une approche d'évaluation fondée sur le risque similaire à celle décrite ci-dessus. Nos cibles de croissance reposent sur l'hypothèse selon laquelle les produits tirés des lancements de nouveaux produits par suite d'ententes de développement des affaires seront cohérents avec les produits tirés de nos lancements de produits historiques issus de ces mêmes ententes.

- Nous estimons que (i) la plateforme Searchlight récemment acquise sera mise à profit pour accroître nos activités de produits pharmaceutiques spécialisés de marque grâce à la poursuite d'activités ciblées de développement des affaires au Canada et (ii) la plateforme CanPrev récemment acquise sera mise à profit pour développer notre portefeuille de produits de santé et de bien-être grand public de marque par une expansion vers des marchés à l'extérieur du Canada.
- Nous avons supposé que la tarification au sein de notre portefeuille de produits existant suivra les tendances historiques récentes, compte tenu des régimes et cadres de tarification, ainsi que de certaines hypothèses relatives au moment où les concurrents font leur entrée dans chacun de nos marchés respectifs au Canada, aux États-Unis et à l'international.
- Nous avons aussi supposé que :
 - o nous continuerons de rationaliser notre portefeuille et de mettre fin aux produits dont les marges respectives sont inférieures à certains seuils;
 - o les relations économiques et commerciales entre le Canada et les États-Unis se stabiliseront et les droits de douane n'auront pas d'incidence significative sur nos activités;
 - o nos capacités de fabrication internes, notre chaîne d'approvisionnement en produits provenant de sources externes, ainsi que les contextes politique, juridique et fiscal dans les territoires où nos fournisseurs exercent leurs activités, resteront globalement inchangés;
 - o bien que nos activités liées aux produits génériques ne présentent pas de saisonnalité traditionnelle dans les schémas de ventes de nos produits, nous continuerons d'observer des fluctuations importantes au cours de certains trimestres en raison du calendrier de lancement de premiers produits très rentables arrivés sur le marché américain.

L'imposition de droits de douane ou d'autres mesures commerciales restrictives pourrait avoir une incidence importante sur notre capacité à atteindre nos objectifs de croissance des produits et/ou entraîner une croissance négative. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque – Risques liés à nos activités et à notre secteur – L'imposition de droits de douane ou d'autres mesures commerciales restrictives, ou de contre-mesures, touchant les échanges entre le Canada et les États-Unis pourrait avoir une incidence sur nos activités ».

Marge du BAIIA ajustée

À moyen terme, nous visons une marge du BAIIA ajusté dans la fourchette pouvant aller jusqu'au milieu de la fourchette de 30 %. Pour l'exercice 2027, nous prévoyons enregistrer un recul de notre marge du BAIIA ajusté en raison de la cessation des ventes du PVLVL, bien que nous continuions à viser une marge du BAIIA ajusté d'environ 30 %.

Nos objectifs pour la marge du BAIIA ajusté reposent sur des hypothèses sous-jacentes que nous estimons raisonnables, plus précisément :

- Nous avons supposé que les améliorations continues de la productivité liées à nos capacités de fabrication internes nous permettront de maintenir les marges brutes sur nos produits mis au point en interne. Ces initiatives, amorcées en 2023, comprennent : (i) le transfert de la fabrication de certains produits pharmaceutiques génériques courants à fort volume vers des sites de fabrication à moindre coût, afin de soutenir le développement d'un portefeuille futur de produits pharmaceutiques génériques spécialisés plus complexes et à forte marge; (ii) l'optimisation des décisions de fabrication interne ou d'approvisionnement externe pour les IPA; (iii) la mise à profit des volumes et des conditions contractuelles révisées dans le cadre de nos activités d'approvisionnement lors de l'achat de produits, de consommables et de matières utilisés dans la

fabrication et la fabrication de nos produits; et (iv) des gains d'efficacité supplémentaires en matière de fabrication visant à accroître la productivité et l'efficacité, grâce au regroupement des services et à l'automatisation des processus, conjuguées à l'optimisation du matériel et à la réduction des déchets.

- Nous avons supposé que les marges brutes des produits provenant de tiers inclus dans notre portefeuille existant, ainsi que pour les nouveaux produits ciblés du portefeuille de développement, demeureront conformes aux conditions contractuelles existantes.
- Nous avons supposé que les coûts de recherche et de développement continueront de croître, proportionnellement à nos produits.
- Nous avons supposé des investissements additionnels dans les activités de vente et de marketing, y compris l'expansion de la force de vente ainsi que les activités de marketing et de promotion pour (i) de nouveaux domaines thérapeutiques au sein de notre gamme de produits de marque et biosimilaires, tels que l'ophtalmologie, l'oncologie et d'autres nouvelles aires thérapeutiques, et (ii) nos marchés internationaux, afin de soutenir la croissance de nos activités de produits pharmaceutiques génériques de marque.
- Nous avons supposé que l'inflation, l'environnement global des coûts des biens et des services ainsi que les ajustements annuels au mérite des employés, qui peuvent varier de manière importante selon les territoires, demeureront stables à des niveaux conformes à notre expérience historique au cours des dernières années
- Nous avons supposé que nous continuerons d'utiliser efficacement nos ressources et de mettre en œuvre des programmes d'économies de coûts généraux et administratifs, en tirant parti des investissements dans la technologie et les services partagés, et que nos frais généraux existants pourront être mis à profit pour absorber une grande partie des coûts administratifs récurrents liés à notre expansion.
- Nous avons supposé que les facteurs de marché externes et les facteurs géopolitiques, y compris les perturbations causées par les conflits armés, n'auront pas d'incidence significative sur notre performance opérationnelle, conformément à notre performance historique.

Perspectives à très court terme

Comme il est décrit plus en détail ci-après, la direction prévoit actuellement que les produits et le BAIIA ajusté publiés pour le premier semestre de l'exercice 2027 seront sensiblement inférieurs à ceux de la période correspondante de l'exercice 2026, principalement en raison de la non-récurrence des ventes du PVLVL et du calendrier de lancement des produits bénéficiant d'une exclusivité de 180 jours en tant que premiers déposants.

Premier trimestre

Les produits pour le premier trimestre de l'exercice 2027 devraient être inférieurs à ceux du trimestre correspondant de l'exercice 2026, principalement en raison de l'absence de ventes du PVLVL, qui avait contribué à hauteur de 308 millions de dollars aux produits des activités ordinaires du premier trimestre de l'exercice 2026. Comme mentionné, nous prévoyons que les ventes de ce produit représenteront un apport négligeable à l'ensemble de nos produits des activités ordinaires (moins de 1 %) à compter de l'exercice 2027 (contre environ 461 millions de dollars et 339 millions de dollars de produits des activités ordinaires respectivement pour les exercices 2025 et 2026). Par ailleurs, dans une moindre mesure, nous ne bénéficierons pas du lancement que nous avons fait, au cours de l'exercice précédent, du nilotinib générique (Tasigna) aux États-Unis, qui avait bénéficié d'une exclusivité de 180 jours en tant que premier produit arrivé sur le marché au premier trimestre de l'exercice 2026.

Le BAIIA ajusté pour le premier trimestre de l'exercice 2027 devrait être inférieur à celui du premier trimestre de l'exercice 2026, principalement en raison de l'absence de l'apport à forte marge du PVLVL et, dans une moindre mesure, du lancement, au cours de l'exercice précédent, de produits bénéficiant d'une exclusivité en tant que premiers arrivés sur le marché, qui a été partiellement compensée par la croissance sous-jacente de notre portefeuille existant diversifié.

Deuxième trimestre

Les produits pour le deuxième trimestre de l'exercice 2027 devraient être inférieurs à ceux du deuxième trimestre de l'exercice 2026, principalement en raison de l'apport au cours de l'exercice précédent du lancement, aux États-Unis, du nilotinib générique (Tasigna) en tant que premier produit arrivé sur le marché bénéficiant d'une exclusivité de 180 jours, qui avait favorisé les produits des activités ordinaires du deuxième trimestre de l'exercice 2026. Dans une moindre mesure, les produits des activités ordinaires du deuxième trimestre de l'exercice 2027 sont également touchés par l'absence des ventes de PVLVL, qui avait contribué à hauteur de 30 millions de dollars aux produits des activités ordinaires du deuxième trimestre de l'exercice 2026.

Le BAIIA ajusté pour le deuxième trimestre de l'exercice 2027 devrait être inférieur à celui du deuxième trimestre de l'exercice 2026, principalement en raison de la non-récurrence du lancement, au cours de l'exercice précédent, de produits bénéficiant d'une exclusivité en tant que premiers arrivés sur le marché et, dans une moindre mesure, de l'absence de l'apport à forte marge du PVLVL, laquelle est partiellement compensée par la croissance de notre actuel portefeuille diversifié.

À la suite de ces deux trimestres, nous prévoyons progresser vers l'atteinte de nos objectifs de croissance à moyen terme.

Ce qui précède constitue de l'information prospective fondée sur certaines hypothèses que nous estimons raisonnables, y compris l'hypothèse selon laquelle nos activités continueront d'afficher une performance et une croissance similaires à celles observées en 2026, à l'exception des ventes du PVLVL et du calendrier de lancement des produits bénéficiant d'une exclusivité de 180 jours en étant les premiers produits arrivés sur le marché, ainsi que des autres hypothèses sous-jacentes aux objectifs de croissance décrits ci-dessus. Les résultats réels pourraient différer. Se reporter à la « Mise en garde concernant l'information prospective » et aux « Facteurs de risque – Ces risques sont associés à l'information prospective présentée dans le présent prospectus ».

Contribution des produits par gamme d'affaires et par segment géographique

À moyen terme, nous visons une évolution de l'apport de nos gammes de produits génériques courants, de produits génériques spécialisés et produits de marque et biosimilaires. Les produits génériques courants ont représenté 46 % de nos produits des activités ordinaires pour l'exercice 2026 (compte non tenu de l'apport aux États-Unis du PVLVL) et devraient diminuer pour représenter environ un tiers de nos produits des activités ordinaires d'ici l'exercice 2031. D'ici l'exercice 2031, nous visons des produits d'activités ordinaires d'environ un tiers pour chacune de nos trois gammes de produits.

À moyen terme, nous visons également une évolution de l'apport de nos segments géographiques à présenter, soit le Canada, les États-Unis et International. Nos segments Canada et International ont représenté conjointement 54 % de nos produits des activités ordinaires pour l'exercice 2026, tandis que notre segment États-Unis représentait 46 % de nos produits pour l'exercice 2026 (dans chaque cas, compte non tenu de l'apport des États-Unis du PVLVL). D'ici l'exercice 2031, nous visons un apport combiné aux produits d'environ 60 % pour nos segments Canada et International et un apport aux produits d'activités ordinaire d'environ 40 % pour notre segment États-Unis.

Nos objectifs d'apport pour nos produits des activités ordinaires reposent sur les hypothèses sous-jacentes aux objectifs de produits des activités ordinaires et de marge du BAIIA ajusté présentés ci-dessus, que nous estimons raisonnables.

Nos marchés géographiques

Nous élaborons, fabriquons et distribuons un vaste portefeuille de produits pharmaceutiques sur ordonnance ainsi que de produits de santé et de bien-être de marque grand public par l'intermédiaire de trois secteurs d'activité : (i) les produits génériques courants; (ii) les produits génériques spécialisés; et (iii) les produits de marque et biosimilaires.

Nous exerçons nos activités dans trois régions géographiques clés : (i) le Canada; (ii) les États-Unis; et (iii) à l'international. Au Canada, nous sommes le chef de file au niveau national des produits pharmaceutiques génériques et nous proposons une gamme complète de produits de soins de santé dans chacun de nos secteurs d'activité, y compris pour ce qui est des produits génériques courants, des produits génériques spécialisés et des produits de marque et biosimilaires. Aux États-Unis, nous sommes un chef de file pour ce qui est de certains produits de choix compris dans nos secteurs d'activité des produits génériques courants et des produits génériques spécialisés et nous continuons d'accentuer notre présence dans le secteur des produits de marque et des biosimilaires. Dans notre secteur international, nous mettons en valeur notre actuel portefeuille de produits ainsi que les actifs de notre gamme de produits en développement, principalement nos produits pharmaceutiques génériques de marque ainsi que nos produits de santé et de bien-être de marque grand public, et nous ciblons des marchés ayant un grand potentiel de croissance et de rendement.

Notre siège social se trouve à Toronto, au Canada, où sont regroupées certaines fonctions administratives essentielles comme les finances, les TI, les services juridiques et le développement des affaires. Nous exerçons diverses activités comme la fabrication et la R et D au Canada, en Inde et au Mexique. Certaines activités commerciales comme les ventes, le marketing et le service à la clientèle sont établies au Canada, aux États-Unis et dans certains pays compris dans notre secteur international.

Canada

Le Canada a généré des produits des activités ordinaires d'environ 1,4 milliard de dollars au cours de l'exercice 2026, soit 41 % du total de nos produits des activités ordinaires (ou compte non tenu des ventes du produit visé par les licences pour un volume limité aux États-Unis, 45 % du total de nos produits des activités ordinaires). Nous sommes la plus grande société pharmaceutique établie au Canada, compte tenu des ordonnances et du nombre de produits et d'employés, et nous entendons maintenir notre leadership sur le marché au Canada. Nos produits se trouvent dans la majorité des pharmacies et des établissements de santé du pays. Nous sommes un chef de file dans le marché canadien à croissance rapide des produits pharmaceutiques biosimilaires ainsi que pour ce qui est des produits pharmaceutiques biosimilaires en oncologie; nous proposons également le meilleur programme de soutien aux patients au Canada pour ce qui est des produits pharmaceutiques biosimilaires en oncologie²³. Au cours des 12 mois clos le 31 décembre 2025, notre part du marché global des produits pharmaceutiques génériques était d'environ 23 % et notre part de marché moyenne compte tenu des produits pharmaceutiques génériques que nous proposons au Canada était d'environ 34 %²⁴. Environ 54 % des produits des activités ordinaires tirés de nos produits pharmaceutiques génériques au cours de l'exercice 2026 provenaient de produits pharmaceutiques génériques qui étaient de source unique ou double; autrement dit, nous étions soit l'unique fabricant de ces produits pharmaceutiques génériques, soit l'un de deux fabricants approvisionnant le marché.

Nous proposons une gamme complète de produits pharmaceutiques sur ordonnance ainsi que de produits de santé et de bien-être de marque grand public au Canada dans nos trois secteurs d'activité. Nous avons élaboré le portefeuille de produits le plus étendu du pays; il comprend plus de 680 produits sous diverses

²³ Source : *IQVIA Oncology Industry Insights*, avril 2025. D'après un indice de performance utilisé par IQVIA qui regroupe la note moyenne de satisfaction, la note globale de satisfaction et la part des mentions, selon les perceptions des oncologues et des conseillers en accès aux médicaments interrogés.

²⁴ Source : Calcul de la direction fondé sur les statistiques portant sur la part de marché de IQVIA, que la direction a étoffées en attribuant des ventes de produits pharmaceutiques de marque privée à des fabricants d'origine en fonction des monographies de produits. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

formes galéniques, y compris des formes galéniques solides orales, des liquides (liquides ophtalmiques, sirops et produits nasaux), des traitements par inhalation et des produits injectables. Nos produits pharmaceutiques visent un grand nombre des principaux domaines thérapeutiques, y compris le SNC, l'oncologie, l'appareil cardiovasculaire, l'appareil respiratoire, le diabète et la gestion du poids, l'ophtalmologie, l'hématologie et les allergies, et nos produits en vente libre et nos produits du système de gestion des fournisseurs visent à traiter des affections bénignes, améliorer la santé d'un patient ou prévenir des maladies.

Au cours des deux dernières années, nous avons fait l'acquisition de deux entreprises canadiennes de premier plan, ce qui a permis d'élargir notre offre de produits pharmaceutiques de marque ainsi que de produits de santé et de bien-être de marque grand public. Au moment où nous avons fait son acquisition en 2024, Searchlight était l'une des plus grandes sociétés pharmaceutiques de marque indépendante dans le marché canadien, ce qui nous a permis d'ajouter environ 60 produits et d'intégrer une équipe de vente à nos activités. De la même façon, notre acquisition en 2025 de CanPrev, un fournisseur de premier plan de produits de santé et de produits de bien-être de marque, nous a permis d'ajouter plus de 250 formulations uniques de produits et trois marques exclusives ainsi que d'asseoir une présence significative dans le circuit de distribution des magasins de santé naturelle et des supermarchés. Notre portefeuille de produits existants et notre expansion stratégique dans des catégories de marché adjacentes nous ont permis de nous faire comme connaître comme une marque canadienne de confiance proposant une vaste gamme de produits pour les patients, les médecins et les consommateurs.

Figure 18 : Portefeuille de choix de produits canadiens

Secteur d'activité	Domaines thérapeutiques	Formes du produit	Produits les plus vendus (en fonction de l'exercice 2026)
Produits génériques courants	Couverture de tous les principaux domaines thérapeutiques	DSO à libération immédiate DSO à libération prolongée	Vortioxétine (antidépresseur) Dexlansoprazole (gastrointestinal) Metformin (diabète) Guanfacine (cardiovasculaire) Méthylphénidate (SNC) Apixaban (cardiovasculaire)
Produits génériques spécialisés	Ophtalmologie, oncologie, hématologie, système respiratoire	Liquides (liquides ophtalmiques, sirops, produits nasaux) Poudres Inhalateurs Produits injectables DSO oncologique	Eltrombopag (hématologie) Inhalateur de Fluticasone (respiratoire) Paclitaxel (ophtalmologie)
Médicaments de marque et biosimilaires	Dermatologie, santé mentale, allergies, ophtalmologie, oncologie, santé des femmes, produits de santé et de bien-être de marque grand public	Produits injectables Auto-injecteurs Comprimés Capsules	Pegfilgrastim (biosimilaire en oncologie) Filgrastim (biosimilaire en oncologie) Nortriptyline (antidépresseur) Thyroid (déséquilibre hormonal) Cambia (douleur) Aflibercept (biosimilaire en ophtalmologie) Bevacizumab (biosimilaire en oncologie) Blexten (allergies) Magnesium Bis-Glycinate (VMS)

États-Unis

Aux États-Unis nous avons généré des produits des activités ordinaires d'environ 1,8 milliard de dollars au cours de l'exercice 2026, soit 51 % du total de nos produits des activités ordinaires (ou compte non tenu des ventes du produit visé par les licences pour un volume limité aux États-Unis, environ 1,5 milliard de dollars, soit 46 % du total de nos produits des activités ordinaires). Nous nous classons parmi les

10 premiers dans le marché américain des produits pharmaceutiques génériques, compte tenu du chiffre d'affaires²⁵. Nous avons adopté une stratégie sélective qui privilégie les produits qui seront les premiers sur le marché ou les produits différenciés, ce qui nous permet d'établir des positions de chef de file relativement aux produits génériques courants et aux produits génériques spécialisés. Nos produits se trouvent dans la majorité des pharmacies et des établissements de santé au pays. En date du 31 décembre 2025, nous avons une part de marché moyenne d'environ 30 % pour tous les produits pharmaceutiques génériques que nous proposons aux États-Unis, selon un calcul fondé sur les ventes, y compris des parts de marché de 45 % dans les produits nasaux et de 24 % dans les produits injectables. En date du 31 décembre 2025, nous étions aux États-Unis le premier fabricant de produits nasaux génériques et le troisième fabricant de produits oncologiques génériques. Au cours des quatre dernières années, nous avons procédé à 31 lancements de produits qui étaient les premiers sur le marché aux États-Unis, ce qui représente 42 % de nos lancements de produits pharmaceutiques génériques au cours de cette période.

Aux États-Unis, nous vendons plus de 130 produits dans nos trois secteurs d'activité, y compris sous des formes galéniques solides orales, des liquides (liquides ophtalmiques, sirops et produits nasaux), des traitements par inhalation et des produits injectables. Nos produits visent bon nombre des principaux domaines thérapeutiques, y compris le SNC, l'oncologie, les immunomodulateurs, le système cardiovasculaire, le système respiratoire, l'ophtalmologie et les anti-infectieux.

Figure 19 : Portefeuille de choix de produits américains

Secteur d'activité	Domaines thérapeutiques	Formes du produit	Produits les plus vendus (en fonction de l'exercice 2026)
Produits génériques courants	Neurologie, immunomodulateurs, produits cardiovasculaires	DSO à libération immédiate DSO à libération prolongée	Lenalidomide (immunomodulateur) Dimésylate de lisdexamfétamine (SNC) Carbamazépine (SNC) Atorvastatin (cardiovasculaire) Oxcarbazépine (épilepsie)
Produits génériques spécialisés	Ophtalmologie, oncologie, anti-infectieux et système respiratoire	Liquides (liquides ophtalmiques, sirops et produits nasaux) Poudres Inhalateurs Produits injectables DSO oncologique	Nilotinib (oncologie) Fluticasone (respiratoire) Cladribine (SNC) Dasatinib (oncologie) Piperacillin-Tazobactam (antibiotique injectable)
Médicaments de marque et biosimilaires	Neurologie, ophtalmologie	Comprimés Vaporisateurs nasaux	Provigil (SNC) Nuvigil (SNC) Paxil (antidépresseur) Fluticasone en vente libre (respiratoire)

Au cours des dernières années, plusieurs multinationales fabriquant des produits pharmaceutiques génériques se sont de plus en plus détournées des produits pharmaceutiques génériques en faveur des produits pharmaceutiques de marque. Compte tenu de notre grand savoir-faire dans le secteur des produits pharmaceutiques génériques, nous estimons que ce changement présente une occasion à saisir alors que nous sommes bien placés pour renforcer nos positions de chef de file pour ce qui est des produits pharmaceutiques génériques courants tout en prenant de l'expansion en ce qui concerne les produits pharmaceutiques génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires de grande valeur. Notre stratégie s'appuie sur nos avantages concurrentiels en R et D, en matière réglementaire et juridique et en ce qui concerne la propriété intellectuelle pour développer notre gamme de produits pharmaceutiques génériques sur le marché des États-Unis.

²⁵ Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

International

Notre secteur international a généré des produits des activités ordinaires d'environ 269 millions de dollars au cours de l'exercice 2026, soit 8 % du total de nos produits des activités ordinaires (ou, en excluant les ventes du produit visé par les licences pour un volume limité aux États-Unis, environ 9 % des produits des activités ordinaires). À l'extérieur du Canada et des États-Unis, nous avons une représentation commerciale dans 70 pays, la majorité des produits des activités ordinaires étant générés en Amérique latine et dans les pays du CCG. Les produits des activités ordinaires restants proviennent de l'Asie du Sud-Est, de l'Australie, des Caraïbes et d'Europe. Bien que chacune de ces régions présente des caractéristiques uniques, leurs marchés tombent généralement dans l'une de deux catégories : (i) l'équipe de vente directe ou (ii) les partenariats de distribution indirecte. Nous avons un vendeur direct ayant une présence au Mexique, en Amérique centrale et dans les pays CCG qui est axé sur les produits pharmaceutiques génériques de marque et les produits de santé et de bien-être de marque grand public, lesquels offrent des prix très attrayants. En dehors de ces pays, nous avons des partenariats de distribution indirecte nous permettant de donner en licence certains produits pharmaceutiques génériques avec un coût minimal pour ce qui est de la publicité et de la promotion.

Notre portefeuille de produits internationaux comprend plus de 340 produits dans nos trois secteurs d'activité, dont la plupart sont des produits génériques courants, des produits génériques spécialisés, des produits génériques de marque et des produits de santé et de bien-être de marque grand public sous de multiples formes galéniques, y compris des formes solides orales, des liquides (liquides ophtalmiques, sirops et produits nasaux), des traitements par inhalation et des produits injectables. Dans notre secteur international, notre secteur d'activité des produits de marque et biosimilaires comprend trois produits de marque clés en Amérique latine : (i) Espadiva (marque d'autonomisation des femmes en ce qui concerne leur santé); (ii) Mugasin (troubles digestifs mineurs); et (iii) Electrolitos APO (gestion de la déshydratation), et une marque dans les pays du CCG, notre produit de soin des plaies avancé Hemagel.

Figure 20 : Portefeuille de produits internationaux de choix

Secteur d'activité	Domaines thérapeutiques	Formes du produit	Produits les plus vendus (en fonction de l'exercice 2026)
Produits génériques courants	Cardiovasculaire, santé mentale	DSO à libération immédiate DSO à libération prolongée	Atorvastatin (cardiovasculaire) Butylhyoscine/ibuprofène (douleur gastrointestinale) Clopidrogel (cardiovasculaire) Rosuvastatin (cardiovasculaire)
Produits génériques spécialisés	Santé respiratoire, oncologie	Liquides (liquides ophtalmiques, sirops et produits nasaux) Poudres Inhalateurs Produits injectables DSO oncologique	Abiraterone Acetate (oncologie) Mometasone Furoate (respiration) Imatinib (oncologie) Azélastine et Fluticasone en vente libre (respiratoire)
Médicaments de marque et biosimilaires	Solide présence de la marque au niveau des produits en vente libre et des produits génériques de marque	Divers	Hemagel (cicatrisation des plaies) Espadiva (en vente libre – santé des femmes) Mugasin (en vente libre – troubles digestifs mineurs) Electrolitos APO (en vente libre – gestion de la déshydratation) Warfarin (médicament générique de marque – anticoagulant) Tramadol/acétaminophène (douleur)

a) *Amérique latine*

La région de l'Amérique latine compte une vaste population de 650 millions de personnes qui sont réparties dans 30 pays. Les quatre plus grands pays, soit le Brésil, le Mexique, l'Argentine et la Colombie, représentent environ 83 % du marché pharmaceutique latino-américain et les deux tiers de la population. À l'heure actuelle, nos produits sont disponibles au Mexique, au Nicaragua, au Costa Rica, au Panama, au Salvador, en République dominicaine, en Colombie et au Chili, et nous avons l'intention d'accroître nos démarches commerciales dans les deux autres plus grands marchés, soit le Brésil et l'Argentine.

La majorité des produits des activités ordinaires que nous générons en Amérique latine proviennent du Mexique, où nous sommes classés au quatrième rang des fabricants de produits pharmaceutiques génériques sur le marché privé, et nous sommes appuyés par plus de 900 employés dans le secteur commercial, la R et D et les activités de fabrication. Nous sommes d'avis que la demande pour des médicaments abordables et de grande qualité qui sont conformes aux normes de qualité nord-américaines nous rend encore plus concurrentiels dans ce marché en tant qu'entreprise mondiale du domaine de la santé établie au Canada.

Au Mexique, nous souhaitons renforcer notre présence sur le marché en élargissant notre portefeuille de produits pharmaceutiques génériques de marque afin d'y inclure d'autres domaines thérapeutiques assortis de médicaments abordables de grande qualité tout en accroissant notre portée dans les principaux centres urbains du pays. De plus, nous prévoyons améliorer nos trois marques en vente libre, soit Electrolitos APO, Espadiva et Mugasin, au moyen d'extensions de marque afin d'accroître le nombre de patients rejoints et la pénétration du marché au Mexique.

b) *Conseil de coopération du Golfe*

Le marché des produits pharmaceutiques dans les pays du CCG connaît une croissance robuste, le total des ventes au détail de produits pharmaceutiques dans la région dépassant les 15 milliards de dollars en 2023. Selon IQVIA, le taux de croissance annuel moyen du marché devrait s'établir à environ 6,8 % jusqu'en 2029.

Notre entreprise de produits pharmaceutiques génériques de marque et le produit de soin des plaies Hemagel sont le fondement de notre stratégie de croissance dans la région. Avec l'appui d'une économie forte et une attention particulière portée à la localisation, nos activités dans les pays du CCG nous offrent une belle occasion d'expansion internationale et de croissance à long terme. Dans la région du CCG, nous pensons être un partenaire fiable des gouvernements et nous commercialisons nos produits par l'intermédiaire d'appels d'offres de la National Unified Procurement Company et de partenariats avec des entreprises de distribution locales.

c) *Autres marchés internationaux*

Sur le plan international, notre stratégie du « Parcours vers la santé » devrait mettre en valeur notre actuel portefeuille de produits ainsi que les actifs de notre gamme de produits en développement, principalement des produits pharmaceutiques génériques, ainsi que notre connaissance du marché local et notre réputation de fabricant de produits de grande qualité pour stimuler une croissance progressive. Par l'intermédiaire de notre réseau de distribution dans des marchés dans lesquels nous n'avons pas de présence physique ni commerciale, nous commercialisons notre portefeuille de produits par l'intermédiaire de sociétés de distribution tierces. À l'extérieur du Mexique et des pays du CCG, nous avons l'intention d'élargir nos accords commerciaux actuels conclus avec de tierces parties aux fins de la distribution en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique de produits pharmaceutiques génériques de choix des États-Unis et du Canada en investissant dans la R et D dans le respect des obligations internationales propres à chaque pays.

Ventes et commercialisation

Notre capacité à approvisionner nos clients de manière continue et en temps opportun revêt une importance stratégique pour notre entreprise et notre réputation. Nous entretenons des relations de longue date avec les principaux acheteurs du secteur pharmaceutique dans l'ensemble de l'Amérique, dans tous les canaux de distribution, y compris la vente au détail et par correspondance, les produits spécialisés, les établissements institutionnels et les administrations publiques. Nous nous sommes positionnés comme le partenaire de choix en Amérique en tirant parti de nos avantages concurrentiels, notamment notre présence au Canada, à proximité de nos principaux marchés, tout en fournissant à nos clients des données sur le marché afin qu'ils puissent mieux en comprendre la dynamique et les tendances.

Nous comptons dans le monde environ 300 représentants commerciaux, qui font directement la commercialisation et la promotion de nos produits dans tous nos secteurs d'activité et trois secteurs géographiques, à savoir : (i) le Canada; (ii) les États-Unis; et (iii) l'international. Nous vendons un large éventail de produits pharmaceutiques génériques courants, de produits pharmaceutiques génériques spécialisés et de produits biosimilaires et de marque par l'entremise à la fois d'équipes de vente directe et de partenariats de distribution indirecte. L'étendue de nos activités commerciales dans les pays où nous utilisons un modèle d'équipe de vente directe dépend du type de marché des produits génériques (produits pharmaceutiques génériques de première substitution sans marque ou produits pharmaceutiques génériques de marque) et du fait que nous vendons ou non des produits dans le secteur d'activité des produits de marque et biosimilaires, qui nécessitent souvent une équipe de visite promotionnelle.

Dans un marché des produits génériques de première substitution sans marque hautement réglementé, où la substitution est influencée par les payeurs, comme au Canada et aux États-Unis, un nombre réduit de représentants commerciaux est requis. Cependant, dans un marché des produits pharmaceutiques génériques de marque, comme au Mexique, en Amérique centrale et dans les pays du CCG, où les médicaments génériques font l'objet d'une commercialisation ou d'une promotion active auprès des médecins, il est nécessaire de faire davantage de visites promotionnelles.

Canada

Au Canada, nous commercialisons nos produits pharmaceutiques génériques, biosimilaires et de marque principalement par l'entremise de médecins, de chaînes de pharmacies au détail, de pharmacies indépendantes, de grossistes, d'organismes de groupement d'achats (des « **OGA** ») et de listes de médicaments remboursables par l'État et les hôpitaux. Nous avons établi des liens solides et durables avec ces canaux de distribution au Canada grâce à notre positionnement sur le marché au fil du temps, à l'étendue de notre portefeuille de produits et à la grande importance que nous attachons à notre clientèle. Notre positionnement stratégique au Canada nous permet de répondre efficacement à la demande de produits pharmaceutiques de l'État grâce à notre portefeuille canadien dont 80 % des produits sont fabriqués au pays.

Les produits dont nous faisons la promotion sont principalement prescrits par des professionnels de la santé canadiens, notamment des médecins de première ligne, des obstétriciens-gynécologues, des dermatologues, des ophtalmologistes, des oncologues, des pharmaciens prescripteurs et des infirmiers praticiens, que notre équipe de vente sollicite et soutient grâce à divers programmes de formation et à des activités de promotion et de présentation des produits.

Le processus de vente des produits de santé et de bien-être de marque grand public nécessite des efforts continus de sensibilisation des clients et de marketing auprès des consommateurs afin d'accroître l'engagement envers la marque. Notre acquisition de CanPrev nous donne accès à de nouveaux canaux, compte tenu du fait que nous desservons principalement le marché canadien grâce à trois marques distinctes, chacune ciblant des canaux différents. Notre plus grande marque, CanPrev, est principalement vendue dans les magasins d'aliments naturels ou dans les rayons des grands détaillants alimentaires. En outre, CanPrev commercialise et vend également ses produits par l'intermédiaire de son équipe de vente qui dessert les médecins naturopathes, les nutritionnistes, les chiropraticiens et les circuits de distribution alimentaire au détail. Par exemple, la marque CytoMatrix de CanPrev, qui s'adresse aux praticiens, est

vendue par l'intermédiaire de médecins naturopathes, de nutritionnistes et de chiropraticiens. Les produits Orange Naturals sont vendus par l'intermédiaire des canaux de distribution alimentaire, pharmaceutique et de grande distribution.

États-Unis

Aux États-Unis, où nous vendons actuellement principalement des produits pharmaceutiques génériques, la base d'achat est fortement concentrée, les trois principaux groupements d'acheteurs au détail et les OGA hospitaliers représentant plus de 90 % de la demande du marché. Nous entretenons des relations solides avec chacun de ces groupes d'acheteurs, ainsi qu'avec leurs membres individuels (grossistes et chaînes), qui constituent nos trois principaux clients aux États-Unis. Nous avons diversifié stratégiquement notre entreprise afin d'accéder plus facilement aux chaînes régionales, aux distributeurs et aux groupes d'acheteurs de taille moyenne, ce qui nous offre de multiples possibilités d'accès aux canaux de vente au détail et par correspondance. En outre, en avril 2026, nous avons annoncé que nous avons conclu une transaction visant à intégrer dans nos activités aux États-Unis un portefeuille de produits pharmaceutiques de marque. Dans le cadre de cette transaction, nous prévoyons accueillir au sein de notre équipe commerciale et de vente plus de 30 personnes qui aideront à la mise en œuvre de notre stratégie de développement de ce portefeuille de produits.

International

Au Mexique, en Amérique centrale et dans les pays du CCG, nous avons une équipe de vente directe qui se concentre sur les produits pharmaceutiques génériques de marque et les produits de santé et de bien-être de marque grand public. Nous pensons que nos clients et nos patients considèrent notre réputation et notre succès sur le marché canadien comme un facteur distinctif et qu'ils ont une opinion positive de notre gamme de produits pharmaceutiques génériques de marque, y compris nos produits pour le SNC commercialisés sous notre marque ApoPharma et notre portefeuille croissant de produits pharmaceutiques en vente libre. En dehors de ces pays, nous avons conclu des partenariats de distribution indirecte qui nous permettent de concéder sous licence de manière sélective certains produits pharmaceutiques génériques à des prix inférieurs et selon des coûts de publicité et de promotion peu élevés.

Capacités de fabrication et de distribution

La fabrication de produits pharmaceutiques est très réglementée et soumise à des normes de qualité et de conformité strictes visant à garantir l'approvisionnement continu en médicaments sûrs et efficaces. Nous contribuons depuis longtemps aux progrès en matière de fabrication dans le secteur pharmaceutique, dans tous les domaines thérapeutiques, ce qui nous permet d'offrir des médicaments de grande qualité et peu coûteux à des patients du monde entier. Depuis l'exercice 2022, nous avons investi plus de 500 millions de dollars dans nos installations, démontrant ainsi notre engagement en faveur de l'innocuité, de l'extensibilité, de l'efficacité et de la croissance.

Nos installations de fabrication à l'échelle mondiale comprennent six installations de production de médicaments sous forme galénique finie et deux installations de production d'IPA qui sont situées principalement en Amérique du Nord et qui ont été construites spécialement pour répondre aux normes de qualité de Santé Canada, de la FDA, de l'EMA ou de COFEPRIS et pour respecter notre engagement de garantir l'approvisionnement sûr et sécuritaire en médicaments pharmaceutiques essentiels pour nos patients. Les six installations ont une capacité de production annuelle combinée d'environ 25 milliards de comprimés et de capsules, d'environ 200 millions de doses solides orales à puissance élevée et d'environ 70 millions d'unités de liquides oraux, de vaporisateurs nasaux et de produits ophtalmiques stériles sous une forme galénique finie. Au cours de l'exercice 2027, nous prévoyons faire approuver une nouvelle gamme de médicaments ophtalmiques stériles de pointe qui pourrait être produite à hauteur de 8 à 10 millions d'unités. En outre, nous comptons deux installations de fabrication d'IPA, ainsi que de trois installations de distribution au Canada et aux États-Unis. En mars 2026, nous avons conclu une entente en vue de nous départir de notre installation de fabrication d'IPA au Mexique. La décision de nous départir de cette installation a été prise après un examen approfondi de la position stratégique de cet établissement au sein de notre réseau de fabrication et de sa contribution à notre rentabilité.

À la suite d'inspections de notre installation de production en formes finies de dosage de Richmond Hill effectuées par Santé Canada et la FDA en avril et en mai 2025, nous avons reçu plusieurs observations de ces deux organismes, y compris 10 observations sur formulaire 483 de la FDA. Santé Canada a accepté nos plans de mesures correctives et a jugé l'installation conforme. Le 4 août 2025, la FDA a classé l'installation comme « Official Action Indicated » (OAI), ce qui signifie que certains éléments constatés pendant l'inspection ne respectaient pas les exigences de la FDA en matière de bonnes pratiques de fabrication courantes (les « **BPF courantes** »). Nous avons réagi en soumettant un plan complet de mesures correctives et de redressement.

Le 31 octobre 2025, la FDA a remis une lettre d'avertissement résumant les lacunes relevées pendant son inspection de l'installation de Richmond Hill. Le 24 novembre 2025, nous avons soumis une réponse écrite décrivant en détail les mesures correctives prises, celles qui sont en voie d'adoption ainsi que les mesures de prévention qui sont mises en œuvre pour renforcer le rendement du système qualité à long terme.

Nous travaillons en étroite collaboration avec la FDA afin de donner suite rapidement et consciencieusement à toutes les observations formulées dans le formulaire 483 et la lettre d'avertissement de la FDA. Nous continuons de fournir à l'organisme des mises à jour donnant des précisions sur le progrès que nous avons réalisé grâce à nos mesures de correction et de prévention. Ainsi, nous affirmons notre engagement quant au maintien d'une norme élevée en matière de qualité des produits et de fiabilité opérationnelle. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque — Risques liés à nos activités et à notre secteur — Le non-respect des règlements et des exigences en matière d'élaboration et de fabrication de produits pharmaceutiques pourrait mener à des mesures réglementaires susceptibles d'entraîner des interruptions d'approvisionnement, une augmentation du coût de nos produits et des risques importants en matière de responsabilité. ».

De plus, dans le cadre de notre stratégie visant à moderniser et à renforcer notre capacité de fabrication de produits ophtalmiques stériles, et comme nous l'avons communiqué à la FDA en janvier 2026, nous avons amorcé notre plan de transition prévoyant le déplacement de la fabrication des produits ophtalmiques destinés au marché américain de notre ancienne chaîne de fabrication de produits ophtalmiques (la « **chaîne ophtalmique 2** ») vers la chaîne de fabrication de produits ophtalmiques nouvellement installée (la « **chaîne ophtalmique 3** »). Dans le cadre de cette transition, nous avons volontairement mis un terme à la production destinée au marché américain sur la chaîne ophtalmique 2 et avons commencé le processus en vue de la mise en service de la chaîne ophtalmique 3, qui est une chaîne de fabrication stérile de pointe. À l'heure actuelle, le processus d'homologation est en cours pour la chaîne ophtalmique 3 et, dès que nous aurons déposé les documents réglementaires requis et reçu les approbations nécessaires, la fabrication de tous les produits ophtalmiques destinés au marché américain aura lieu sur cette chaîne.

Exception faite de ce qui est indiqué ci-dessus, nos installations, autant nos installations de production de médicaments sous forme galénique finie que nos installations de production d'IPA, observent les BPF courantes applicables. Exception faite de ce qui est indiqué ci-dessus, depuis janvier 2022, nous avons subi avec succès 53 inspections réalisées par des autorités sanitaires, dont Santé Canada et la FDA.

Notre intégration verticale et nos installations de fabrication nord-américaines modernes nous permettent de tirer parti rapidement des occasions qui se présentent, notamment, dans les cas de pénuries de produits. À titre d'exemple, en 2023, nous avons reçu un prix pour l'aide en cas de pénurie de médicaments (*Drug Shortage Assistance*) de la FDA pour notre intervention lors d'une pénurie de comprimés de varénicline aux États-Unis et, au cours de la même année, nous avons aidé à atténuer la pénurie de cisplatine, un médicament injectable utilisé en chimiothérapie pour le traitement du cancer.

Nos établissements et capacités de fabrication sont présentés ci-dessous :

Figure 21 : Établissements et capacités de fabrication

Emplacement de l'installation	Superficie (pi ²)	Type d'installation
<u>Installations de fabrication de médicaments sous forme galénique finie</u>		
Toronto (Canada)	450 765	Fabrication, conditionnement, contrôle de la qualité et R et D
Richmond Hill (Canada)	366 512	Fabrication, conditionnement, contrôle de la qualité et R et D
Toronto (Canada)	650 000	Fabrication, conditionnement, contrôle de la qualité et R et D
Toronto (Canada)	50 000	Fabrication, conditionnement, contrôle de la qualité
Bangalore (Inde)	567 670	Fabrication, conditionnement, contrôle de la qualité et R et D
Mexico (Mexique)	50 737	Fabrication, conditionnement, contrôle de la qualité et R et D
<u>Installations de fabrication d'IPA</u>		
Brantford (Canada)	233 050	Fabrication d'IPA, d'intermédiaires et de produits chimiques fins
Bangalore (Inde)	242 151	Fabrication d'IPA, d'intermédiaires et de produits chimiques fins
<u>Installations de distribution</u>		
Toronto (Canada)	151 028	Distribution et entreposage de produits pharmaceutiques sur ordonnance, de produits en vente libre, de substances contrôlées et de produits de la chaîne du froid
Toronto (Canada)	38 500	Distribution et entreposage de VMS
Indianapolis (États-Unis)	156 000	Distribution de produits pharmaceutiques sur ordonnance et de produits en vente libre

Capacités de développement commercial

Notre stratégie de développement commercial vise à stimuler une croissance durable, tout en maintenant une perspective stratégique et rigoureuse. Ces dernières années, nous avons utilisé nos capacités de développement commercial pour faire avancer notre stratégie du « Parcours vers la santé » en pénétrant des secteurs d'activité à valeur supérieure, notamment les produits pharmaceutiques génériques spécialisés, les produits pharmaceutiques de marque et les biosimilaires.

Une fois que nous avons repéré une occasion, nous déterminons si nous disposons des capacités nécessaires pour élaborer et commercialiser efficacement le produit nous-mêmes ou s'il est préférable de faire appel à un partenaire externe. Nous adoptons une approche rigoureuse et sélective d'évaluation des occasions de produits et des partenaires, qui sont comparés en fonction de critères qualitatifs et quantitatifs. Nous disposons d'un groupe étendu et diversifié de partenaires aux capacités incontestables, parmi lesquels nous sélectionnons celui qui est le mieux adapté à chacun de nos produits. En plus d'évaluer la complémentarité des occasions de développement commercial et l'opportunité de mettre en œuvre notre perspective stratégique, nous évaluons les rendements attendus par rapport à notre taux de rendement interne requis, aux délais de récupération et à d'autres indicateurs de rendement clés stratégiques.

Nos partenariats de développement commercial sont des occasions à risque limité qui nécessitent peu de capitaux et qui nous permettent de nous procurer des technologies et des produits novateurs, de diversifier notre portefeuille et de générer une croissance et des rendements intéressants. Nos ententes de développement commercial comprennent deux grandes catégories de partenariats externes, à savoir : (i) l'élaboration et la fabrication externes; et (ii) les partenariats de commercialisation sous licence.

Figure 22 : Notre stratégie de développement commercial

Type d'ententes de développement commercial	Nombre de produits	Nombre de partenaires	Principaux produits visés	Principaux lancements
Partenariats d'élaboration conjointe Vise principalement les produits pharmaceutiques génériques spécialisés qui requièrent des technologies de fabrication hautement spécialisées.	107 (15 lancements passés et 92 lancements à venir)	32	Produits GLP-1 - Apo-Semaglutide Inj. – Ozempic Produits injectables spécialisés : - Buprénorphine à libération prolongée (MTCO/réduction des méfaits) – Traitement antipsychotique injectable - Bupivacaïne liposomale injectable – Douleur non liée aux opioïdes	Produits injectables : - Cisplatine (produit oncologique injectable) - Éribuline (produit oncologique injectable) - Carboplatine (produit oncologique injectable) - Céfazoline (traitement par antibiotique injectable) - Cétorélix (traitement de l'infertilité par injection)
Partenariats en matière de licence Nous procurent les droits à un produit ou à la propriété intellectuelle.	24 (11 lancements passés et 13 lancements à venir)	12	Produits pharmaceutiques de marque : - Toripalimab (traitement du carcinome nasopharyngé métastatique) - Clobétasol (Formosa Pharmaceuticals – traitement ophtalmique postopératoire) - Capsaïcine (timbre analgésique en vente libre) - Seysara (Almirall – Dermatologie) - Finastéride (inhibiteur de la 5-alpha-réductase) - Linzagolix (antagoniste de la gonadolibérine) - Nebido (traitement de remplacement de la testostérone) Biosimilaires : - Ranibizumab – Lucentis - Pembrolizumab – Keytruda - Benralizumab – Fasenra	Biosimilaires : - Grastofil (oncologie) - Lapelga (oncologie) - Bambevi (oncologie) - Aflivu (ophtalmologie) - Idenos Xgeva (oncologie; lancement à venir) - Denoza Prolia (santé des os; lancement à venir) Produits pharmaceutiques de marque : - Iheezo (lancement à venir) - Solution ophtalmique Blexten (lancement à venir) Produits de santé de marque destinés aux femmes : - Divigel - Nextstellis - Norlutate

Les entreprises de développement et de fabrication en sous-traitance (les « **CDMO** ») et les partenariats manufacturiers sont principalement axés sur les produits pharmaceutiques génériques spécialisés, pour lesquels nos partenaires apportent des technologies de fabrication hautement spécialisées, notamment pour la fabrication de médicaments administrés par inhalateurs, de produits à base d'hormones et de produits injectables. Dans le cadre de nos accords types, nos partenaires bénéficient de notre expertise en matière de réglementation, de propriété intellectuelle et de droit, ainsi que de notre portée commerciale. Les CDMO et les partenariats manufacturiers sont financés principalement au moyen de paiements d'étape en fonction des objectifs atteints.

Les contrats de licence sont habituellement conclus avec des sociétés innovatrices qui détiennent les droits sur des produits pharmaceutiques biosimilaires et de marque, mais qui ne disposent pas localement des capacités de distribution ou de l'expertise en matière de réglementation et de propriété intellectuelle nécessaires pour commercialiser leurs produits. Ces contrats nous confèrent généralement les droits ou la propriété intellectuelle afférents aux produits dans certains territoires. Ces partenaires ont généralement une présence limitée en Amérique, et un partenariat avec nous leur offre par conséquent la possibilité de pénétrer certains marchés où ils seraient autrement confrontés à des défis réglementaires et commerciaux à l'échelle locale. Les contrats de licence sont principalement financés par des droits de licence.

Pour nos nouveaux produits, nous comptons également sur des opérations d'expansion du portefeuille, au moyen desquelles nous cherchons à acquérir des produits commerciaux établis qui peuvent être intégrés à nos activités commerciales. Par exemple, au sein du marché des États-Unis, nous avons franchi une étape dans l'établissement de notre entreprise pharmaceutique de marque au moyen d'opérations récentes visant le Provigil et le Nuvigil. À la suite de cette opération, en avril 2026, nous avons annoncé que nous avons conclu une transaction avec Cumberland visant à intégrer dans nos activités aux États-Unis un portefeuille de produits pharmaceutiques de marque, tels que Kristalose, Caldolor, Sancuso, Vibativ, Acetadote, Vaprisol et Talicia, qui sont prescrits dans les hôpitaux, en oncologie, en gastroentérologie et pour traiter les maladies infectieuses. Une fois conclue, cette transaction devrait permettre d'élargir considérablement notre plateforme de produits pharmaceutiques de marque destinés principalement aux hôpitaux et aux spécialités aux États-Unis. Notre stratégie consiste à continuer de mettre en valeur notre équipe commerciale, notre équipe de vente croissante, nos réseaux de distribution établis ainsi que le savoir-faire que nous avons acquis sur le marché des États-Unis afin d'asseoir davantage notre présence dans le secteur des produits pharmaceutiques spécialisés de marque aux États-Unis.

Notre équipe de développement commercial est composée de 17 spécialistes et dirigée par une personne chevronnée qui compte 35 ans d'expérience dans le secteur pharmaceutique. Depuis le début de l'exercice 2023, notre équipe de développement commercial a démontré sa capacité à conclure et à exécuter des contrats conformes à notre stratégie du « Parcours vers la santé » et a conclu 83 ententes de développement commercial qui ont abouti à l'élaboration et/ou à la commercialisation de plus de 130 nouveaux produits (dont 52 nouveaux produits au cours de l'exercice 2026) avec 44 tiers partenaires. Cent sept de ces produits sont des produits pharmaceutiques génériques pour lesquels la valeur d'origine est d'environ 100 milliards de dollars, et 24 d'entre eux sont des produits pharmaceutiques de marque et des biosimilaires pour lesquels les ventes annuelles maximales sont de 610 millions de dollars. Notre stratégie de développement commercial consiste à diversifier notre portefeuille en y incluant des secteurs d'activité durables et pérennes, tels que les produits pharmaceutiques génériques spécialisés et les produits pharmaceutiques de marque et les biosimilaires. Ces secteurs d'activité représentent environ 71 % de tous les produits ajoutés dans le cadre d'ententes de développement commercial au cours de cette période.

Parmi les 144 produits pharmaceutiques et produits de santé et de bien-être grand public en développement sur cinq ans au Canada et aux États-Unis, 78 ont été élaborés avec des partenaires externes. Parmi les produits importants livrés dans le cadre de partenariats de développement commercial, il y a les produits GLP-1 et les produits pharmaceutiques biosimilaires en développement à court terme. De plus, les produits pharmaceutiques de marque sous licence qui sont prévus grâce à nos partenariats avec Coherus, Harrow, Formosa Pharmaceuticals, Almirall S.A. et Grünenthal ont renforcé notre présence sur le marché dans certains domaines thérapeutiques à forte croissance, notamment l'oncologie, l'ophtalmologie et la dermatologie. En outre, nous avons annoncé l'extension de notre contrat de licence avec Formosa Pharmaceuticals au Mexique en vue de la commercialisation de la suspension ophtalmique de propionate de clobétasol, ce qui démontre notre capacité à tirer parti de nos partenariats externes existants. Grâce à nos capacités de développement commercial, nous avons accéléré la croissance de notre gamme de produits en développement en accédant plus rapidement à de nouveaux produits pharmaceutiques grâce à des partenariats externes, en ciblant des produits en phase avancée ou déjà commercialisés et présentant un potentiel commercial important. Notre expérience éprouvée, fondée sur nos capacités internes et nos capacités de développement commercial, nous a permis de nous imposer comme un partenaire de choix en Amérique.

Recherche et développement

Nous nous concentrons actuellement sur les produits exclusifs ou qui sont les premiers sur le marché, ainsi que sur les produits pharmaceutiques génériques spécialisés à valeur élevée qui nécessitent des formulations complexes et des technologies différenciées et sont associés à des barrières à l'entrée élevées. Nos activités de R et D sont principalement menées dans nos centres de R et D en Amérique du Nord et en Inde. L'élaboration d'un produit pharmaceutique générique type comprend plusieurs aspects, notamment la formulation, la mise au point et la mise à l'essai de méthodes analytiques, les tests de stabilité, la bioéquivalence, la biodisponibilité, les études bioanalytiques et pharmacocinétiques, d'autres études cliniques et l'obtention de l'autorisation de commercialisation ou de l'enregistrement du produit pharmaceutique générique sur tous les marchés où nous exerçons nos activités. La plupart de nos études de bioéquivalence sont réalisées dans notre propre clinique. Notre équipe de R et D est également chargée de la mise au point du processus, de la mise à l'échelle commerciale, de la validation des procédés et de la gestion de la robustesse du produit, depuis l'élaboration jusqu'à la fabrication. Notre équipe de R et D compte environ 550 employés, dont des scientifiques titulaires d'un doctorat et des experts techniques permanents. Les activités de R et D liées aux produits que nous mettons au point à l'interne sont gérées par une direction centralisée, ce qui permet une meilleure idéation, un examen par les pairs, ainsi qu'une expertise et une efficacité accrues. Nos capacités sont renforcées par nos cinq centres de R et D. En outre, nous supervisons et accompagnons des organismes de R et D externes qui mettent au point des produits pour notre compte.

Nos capacités en matière de R et D nous ont permis de devenir la première société à participer au programme pilote de mise à l'essai de médicaments de la pharmacopée américaine (*United States Pharmacopeia*) et la première société à obtenir l'autorisation pour un inhalateur doseur au Canada.

Notre réserve de produits en développement comprend autant de petites molécules que des produits complexes, tels que les protéines et les peptides, les oligonucléotides, les combinaisons médicament-dispositif, ainsi que les produits injectables complexes et les produits de marque. Nous repérons et élaborons des produits au moyen de stratégies de propriété intellectuelle et de réglementation originales, dans le but de lancer des produits qui feront une entrée hâtive sur le marché, laquelle nous confère les avantages de l'exclusivité ou du premier arrivé. Notre réserve de produits en développement est principalement axée sur l'évaluation et l'homologation au Canada et aux États-Unis de produits qui seront ultérieurement commercialisés sur les marchés internationaux.

Nous effectuons de la R et D pour plusieurs formes galéniques orales solides différentes, y compris les comprimés et les capsules à libération immédiate et à libération prolongée et les comprimés à désintégration orale, sous forme de monocouches, de bicouches ou de pellets. Nous élaborons également des produits sous des formes galéniques non orales, telles que des produits nasaux, inhalés, injectables et stériles.

Dans le cadre de nos activités d'élaboration de produits en collaboration avec des partenaires externes, nous travaillons avec d'autres intervenants sur des technologies complexes et orientons les activités d'élaboration afin d'accélérer la mise en marché et la commercialisation grâce à notre vaste expérience dans l'obtention d'autorisations de produits auprès des autorités de réglementation, notamment Santé Canada et la FDA. Nous pensons être un partenaire de choix en Amérique grâce, notamment, à la solidité de nos capacités de R et D.

Nous cherchons continuellement à améliorer nos capacités de R et D, les technologies qui nous sont propres et notre gamme de produits pharmaceutiques biosimilaires en développement grâce à un modèle d'élaboration conjointe avec des partenaires externes. Pour compléter notre gamme de produits en développement existante, nous avons commercialisé ou élaborons actuellement un certain nombre de produits dans nos secteurs d'activité que sont les produits pharmaceutiques génériques spécialisés, les produits de marque et les produits biosimilaires, en collaboration avec des partenaires externes dans le cadre d'activités d'élaboration conjointes, de parrainage, d'octroi de licences et/ou d'acquisitions. En outre, nous évaluons des plateformes technologiques originales et investissons dans certaines d'entre elles dans le but de créer des médicaments novateurs. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Aperçu de la réglementation

Aperçu

Le secteur pharmaceutique est très réglementé. Des administrations publiques du monde entier, y compris au Canada et aux États-Unis, ont adopté des lois et des règlements qui régissent nombre d'activités liées aux produits pharmaceutiques et imposent des restrictions et des exigences quant à la vente et à la promotion de ces produits, notamment en ce qui a trait : (i) aux activités liées à la recherche et au développement de produits pharmaceutiques, y compris les essais cliniques; (ii) au processus d'homologation des produits pharmaceutiques, de leurs utilisations et de leurs étiquettes, y compris les obligations postérieures à l'homologation; (iii) à la fabrication des produits pharmaceutiques conformément aux BPF courantes; (iv) à la commercialisation des produits pharmaceutiques, y compris la fixation des prix, la promotion, la distribution, l'importation et l'exportation; et (v) à la publicité, à la promotion et à la vente des produits pharmaceutiques. Il existe diverses législations et réglementations pour régir chacun de ces types d'activités. Ces lois et ces règlements diffèrent souvent non seulement d'un pays à l'autre, mais également à l'intérieur d'un même pays, où il peut exister diverses lois et divers règlements applicables aux produits pharmaceutiques aux niveaux provincial, étatique ou local. Nous pouvons également être assujettis à des lois et à des règlements qui ne sont pas particuliers au secteur pharmaceutique, tels que les lois et règlements en matière de concurrence, de protection des données, de confidentialité et ceux qui concernent les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance (« **ESG** »), y compris la protection de l'environnement et la lutte contre la corruption. Nous investissons des ressources pour garantir le respect de ces lois et règlements. Le non-respect de ces lois et règlements pourrait avoir diverses conséquences, notamment : (i) la remise de lettres d'avertissement; (ii) l'imposition de sanctions civiles ou pénales; ou (iii) la suspension ou l'annulation des autorisations pour des produits pharmaceutiques ou des installations de fabrication. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Canada et États-Unis

Tous les produits pharmaceutiques doivent être homologués par un organisme de réglementation avant d'être commercialisés dans les pays où nous exerçons nos activités. Les principaux organismes de réglementation au Canada et aux États-Unis sont Santé Canada et la FDA, respectivement. Santé Canada applique un certain nombre de lois et de règlements pertinents pour notre entreprise, notamment : (i) la *Loi sur les aliments et les drogues*; (ii) la *Loi réglementant certaines drogues et autres substances*; et (iii) les règlements et politiques connexes, y compris le *Règlement sur les aliments et drogues* et le *Règlement sur les produits de santé naturels* pris en application de la *Loi sur les aliments et les drogues* (le « **Règlement sur les PSN** »). De même, la FDA applique un certain nombre de lois et de règlements pertinents pour notre entreprise, notamment : (i) la loi intitulée *Federal Food, Drug, and Cosmetic Act* (la « **Loi FDCA** »); (ii) la loi intitulée *Public Health Services Act*; (iii) la loi intitulée *Controlled Substances Act*; et (iv) les règlements et politiques connexes. Les installations des fabricants de produits pharmaceutiques peuvent faire l'objet d'inspections périodiques par Santé Canada et/ou la FDA, qui disposent de pouvoirs d'application étendus sur les activités des fabricants de produits pharmaceutiques.

Les fabricants de produits pharmaceutiques qui vendent des produits aux États-Unis sont également assujettis à la réglementation des administrations publiques étatiques et locales, ainsi qu'à la législation et à la réglementation étatiques et locales qui régissent l'élaboration, la fabrication, la mise à l'essai, l'innocuité, l'efficacité, l'étiquetage, l'homologation, le stockage, la distribution, la tenue de registres, la publicité, la promotion, la vente, l'importation et l'exportation de produits pharmaceutiques, ou qui ont une incidence sur ceux-ci, ainsi qu'aux exigences fédérales, étatiques et locales qui s'appliquent aux licences requises pour l'exercice de ces activités.

Le Canada et les États-Unis ont également adopté des lois régissant expressément l'homologation des produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires pendant la période au cours de laquelle le produit de référence de marque est protégé par un brevet. Au Canada, le *Règlement sur les médicaments brevetés (avis de conformité)*, pris en vertu de la *Loi sur les brevets* (le « **Règlement sur les MB(AC)** »), établit des procédures précises pour le traitement de certains brevets avant l'homologation des produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires. Aux États-Unis, la Loi Hatch-Waxman s'applique de manière

similaire aux produits pharmaceutiques génériques et la loi intitulée *Biologics Price Competition and Innovation Act* s'applique de manière similaire aux produits pharmaceutiques biosimilaires.

La fixation des prix des produits pharmaceutiques est également soumise à une surveillance réglementaire dans certains territoires où nous exerçons nos activités. Des organismes comme l'Agence des médicaments du Canada, évaluent les prix afin de s'assurer qu'ils offrent une valeur au système de soins de santé. Le CEPMB a le pouvoir de veiller à ce que le prix des produits pharmaceutiques brevetés ne soit pas excessif. En outre, certaines lois et certains règlements provinciaux visent à interdire aux fabricants d'offrir ou de fournir des incitatifs pour l'achat de leurs produits et/ou imposent des restrictions ou des exigences à cet égard. Au Canada, ces lois et règlements comprennent la *Loi sur le régime de médicaments de l'Ontario* et les règlements connexes, la *Loi sur l'interchangeabilité des médicaments et les honoraires de préparation* (Ontario) et les règlements connexes, ainsi que la *Loi sur l'assurance médicaments* (Québec); aux États-Unis, ils comprennent la loi intitulée *False Claims Act* et les règlements connexes, la loi intitulée *Anti-Kickback Statute* et les règlements connexes, ainsi que la loi intitulée *Stark Law* et les règlements connexes. La tarification est un facteur important pour le remboursement par les assureurs publics et privés ou d'autres payeurs, car ils ont des programmes et des politiques qui visent à offrir une valeur au système de soins de santé et à modérer les coûts. Au Canada, l'APP négocie les prix et les conditions d'inscription des produits avec les fabricants au nom des administrations publiques participantes, y compris la tarification par niveau pour les produits pharmaceutiques génériques. Aux États-Unis, par exemple, la Loi IRA exige des négociations de prix et impose des rabais sur une sélection de produits de marque couverts par Medicare qui répondent à certains critères. En outre, plus récemment, l'administration américaine a fait la promotion d'une politique portant sur la « nation la plus favorisée » visant à lier les prix des médicaments aux États-Unis aux prix des médicaments payés dans des pays économiquement équivalents. Les États-Unis ont également proposé d'imposer des droits de douane sur les produits pharmaceutiques de marque importés fabriqués par des sociétés qui n'ont pas conclu d'ententes avec le gouvernement américain concernant la fixation des prix de leurs produits, ce qui inclut la commercialisation de produits directement auprès des consommateurs. Jusqu'à présent, ces mesures ne s'appliquent pas aux produits génériques ni aux biosimilaires, mais elles ont suscité un sentiment d'incertitude quant à la tarification des médicaments de marque aux États-Unis.

Tous les produits de santé naturels vendus au Canada sont soumis aux dispositions réglementaires du Règlement sur les PSN. L'autorité canadienne qui réglemente les PSN est la Direction des produits de santé naturels et sans ordonnance, qui fait partie de la Direction générale des produits de santé et des aliments de Santé Canada. Tous les produits de santé naturels doivent obtenir une autorisation préalable à la mise en marché sous la forme d'une licence de produit, et certaines activités liées aux produits de santé naturels nécessitent la délivrance d'une licence d'exploitation. La licence de produit, requise pour chaque produit individuel, stipule ce qui peut être fabriqué et les conditions d'utilisation du produit. Les licences d'exploitation autorisent des activités précises qui doivent être menées dans une installation donnée conformément aux BPF courantes. Nous détenons des licences de produits pour tous nos produits de santé naturels fabriqués et/ou vendus au Canada et les activités réglementées que nous exerçons dans le domaine des produits de santé naturels sont menées dans des installations qui ont obtenu une licence d'exploitation appropriée. En général, les produits de santé naturels vendus aux États-Unis sont soumis à la Loi FDCA. L'autorité de réglementation des suppléments alimentaires aux États-Unis est le Human Foods Program's Office of Food Chemical Safety, Dietary Supplements, and Innovation de la FDA et le Bureau of Consumer Protection de la Federal Trade Commission, qui réglemente les allégations sur les étiquettes des suppléments alimentaires, et l'autorité de réglementation des produits pharmaceutiques en vente libre est le Center for Drug Evaluation and Research de la FDA.

International

Les organismes de réglementation des autres pays où nous exerçons nos activités appliquent à notre entreprise des lois et des règlements similaires à ceux du Canada et des États-Unis. Dans chacun de ces pays, ces lois et règlements établissent une distinction entre les médicaments innovateurs et les produits pharmaceutiques génériques (petites molécules), les produits biologiques et les produits pharmaceutiques biosimilaires (grandes molécules), les dispositifs médicaux, les produits pharmaceutiques en vente libre et les produits de santé naturels; toutefois, le processus d'homologation de chacun commence généralement

par des essais précliniques et cliniques visant à générer des preuves scientifiques substantielles de la qualité, de l'innocuité et de l'efficacité (ou de la bioéquivalence des produits pharmaceutiques génériques et de la comparabilité des produits pharmaceutiques biosimilaires) du produit pharmaceutique.

Les données des études sont soumises à l'organisme de réglementation compétent aux fins d'examen. Outre les résultats des essais cliniques, nous devons également fournir des renseignements sur les procédés de fabrication, les systèmes de qualité et l'étiquetage des produits. Les renseignements sur les procédés de fabrication et les systèmes de qualité doivent être conformes aux BPF courantes des organismes de réglementation compétents. En plus d'être examinés par les organismes de réglementation dans le cadre du processus d'autorisation, ces renseignements sont vérifiés périodiquement par ces organismes après l'autorisation, sur place, dans nos usines et installations, ainsi que dans celles de nos fournisseurs, afin de garantir le maintien de la conformité.

Autres lois et règlements applicables

En ce qui concerne les lois et les règlements ne s'appliquant pas expressément au secteur pharmaceutique qui sont mentionnés ci-dessus, la *Loi sur la concurrence* au Canada et les lois antitrust aux États-Unis régissent la concurrence sur le marché et interdisent les comportements anticoncurrentiels. De plus, dans le cours normal de nos activités, nous recueillons, conservons, gérons et utilisons des renseignements personnels et confidentiels auxquels s'appliquent les lois sur la protection des données et la confidentialité. Ces questions sont régies par des lois telles que : (i) la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (la « **LPRPDE** ») du Canada et ses équivalents provinciaux; (ii) la loi américaine intitulée *Health Insurance Portability and Accountability Act* (la « **Loi HIPAA** »), dans sa version modifiée par la loi intitulée *Health Information Technology for Economic and Clinical Health Act*; et (iii) le *Règlement général sur la protection des données* (le « **RGPD** ») en Europe. De manière générale, les lois susmentionnées traitent de la collecte, de la transmission, de la communication, de l'utilisation, de la confidentialité, de la sécurité, de la conservation, de la disponibilité, de l'intégrité et du traitement des informations sensibles et personnelles. Nous avons élaboré des politiques de cybersécurité et de protection des données en tenant compte de la réglementation applicable, et nous révisons constamment nos politiques au fil de l'évolution de la réglementation et des besoins de nos clients. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

En tant que société d'envergure mondiale, nous sommes assujettis aux lois nationales ainsi qu'aux conventions et aux traités internationaux régissant l'importation, l'exportation, la réexportation, le transfert et le détournement de biens (y compris les produits finis, les matériaux, les IPA, les matériaux d'emballage, les autres produits et les machines), les services et la technologie. Il s'agit notamment des lois sur l'importation et les douanes, des contrôles à l'exportation, des embargos commerciaux et des sanctions économiques, des restrictions sur les ventes à des parties figurant sur des listes de surveillance des parties refusées (ou détenues ou contrôlées par une ou plusieurs parties figurant sur ces listes) et des mesures contre le boycottage. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Les enjeux ESG sont régis par diverses lois, notamment des lois sur la protection de l'environnement et sur la corruption. Les lois environnementales telles que la *Loi canadienne sur la protection de l'environnement* et ses équivalents provinciaux, ainsi que les lois étrangères applicables, visent à protéger l'environnement en établissant des normes de sécurité pour nos activités liées à la manutention, à la fabrication, au transport, à l'entreposage, à l'utilisation et à l'élimination des matériaux, ainsi que pour le rejet de polluants, de substances dangereuses et de déchets. Les lois contre la corruption telles que la *Loi sur la corruption d'agents publics étrangers* au Canada et la loi des États-Unis intitulée *Foreign Corrupt Practices Act* interdisent aux sociétés et à leurs intermédiaires d'effectuer des paiements irréguliers à des agents publics étrangers dans le but d'obtenir ou de conserver des contrats, ce qui est également considéré comme un acte criminel en vertu des codes criminels canadien et américain. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Propriété intellectuelle

Nous avons recours à une combinaison de marques de commerce, de brevets, de droits d'auteur, de secrets commerciaux et de savoir-faire exclusif pour protéger notre propriété intellectuelle. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Marques de commerce

Nous sommes d'avis que la protection des marques de commerce joue un rôle important dans l'établissement d'une forte identité de marque pour nos produits pharmaceutiques sur ordonnance et nos produits de santé et de bien-être de marque grand public. Une marque de commerce est un droit de propriété intellectuelle qui confère au propriétaire de la marque des droits généralement sur un mot, une phrase, un symbole, une conception ou une combinaison de ceux-ci utilisés pour identifier la source d'un produit ou d'un service. En général, les marques de commerce existent indépendamment de leur enregistrement auprès de l'État, mais l'enregistrement procure généralement une protection accrue. Selon le pays, les enregistrements de marque de commerce peuvent généralement être renouvelés tous les 10 ans après l'enregistrement. Dans certains pays, le renouvellement ou le respect des droits exige que la marque de commerce soit activement utilisée dans le commerce par le propriétaire.

Nous sommes propriétaires de plus de 1 500 enregistrements de marque de commerce et nous avons plus de 80 demandes en attente dans plus de 90 pays dans différentes régions du monde. Nous détenons également des licences pour un certain nombre de marques de commerce tierces qui servent principalement pour notre entreprise de produits pharmaceutiques de marque.

Exclusivité de brevet et de données

Un brevet est un droit de propriété intellectuelle accordé par l'État qui confère à son titulaire le droit d'empêcher d'autres personnes notamment de fabriquer, d'utiliser et de vendre une invention brevetée dans le pays qui a accordé le brevet. Dans des pays comme le Canada et les États-Unis, la durée du brevet est généralement de 20 ans à partir de la date de la demande, bien que des dispositions permettent de prolonger la durée du brevet dans des cas de retards dans l'approbation réglementaire ou l'approbation de la demande.

Nous détenons également des licences en vertu d'un certain nombre de brevets découlant de contrats de licence, de règlements de litiges en matière de brevets pharmaceutiques et dans le cadre de notre entreprise de produits pharmaceutiques génériques. Certains de ces brevets incluent un certificat complémentaire de protection pour l'Europe qui étend la protection.

Pour certains de nos produits pharmaceutiques de marque, nous bénéficions de la protection prévue par le régime d'exclusivité des données offert dans divers pays. Au Canada, par exemple, ce régime prévoit une période de six ans sans dépôt pendant laquelle Santé Canada n'acceptera pas aux fins d'examen des demandes d'homologation fondées sur une comparaison directe ou indirecte avec le médicament bénéficiant de l'exclusivité (demandes qui ont généralement trait à un produit pharmaceutique générique ou biosimilaire) et une période de huit ans sans homologation pendant laquelle Santé Canada ne délivrera pas d'autorisation de commercialisation d'un médicament pour lequel une homologation a été demandée sur le fondement d'une comparaison directe ou indirecte avec le médicament bénéficiant de l'exclusivité. Ces périodes peuvent être prolongées si des études pédiatriques admissibles sont soumises.

Marché canadien

L'approbation, par Santé Canada, d'une présentation réglementaire est requise pour qu'un produit pharmaceutique puisse être vendu au Canada. Santé Canada exige, pour l'homologation d'une drogue nouvelle (y compris un produit pharmaceutique biosimilaire), le dépôt et l'approbation d'une PDN.

Produits pharmaceutiques génériques

Un produit pharmaceutique générique est un produit fabriqué suivant les mêmes critères en matière d'innocuité, de puissance, d'efficacité et de voie d'administration qu'un produit pharmaceutique de marque déjà commercialisé. Le cadre réglementaire au Canada permet de déposer une présentation réglementaire abrégée au moyen d'une PADN pour obtenir l'autorisation de commercialiser un produit pharmaceutique générique. Le dépôt d'une PADN exige que le demandeur établisse, entre autres, que le produit pharmaceutique générique est bioéquivalent au produit de l'innovateur.

Le processus d'approbation réglementaire des produits pharmaceutiques génériques (et biosimilaires) est appelé « système de liaison », car il lie l'approbation réglementaire du produit pharmaceutique générique (ou biosimilaire) au statut du brevet du produit de marque de l'innovateur. Le système de liaison est régi par le Règlement sur les MB(AC).

Conformément au Règlement sur les MB(AC), un innovateur peut inscrire certains brevets ayant trait à son produit approuvé dans un registre géré par Santé Canada appelé le « **Registre des brevets** ». En inscrivant des brevets dans le Registre des brevets, l'innovateur peut empêcher ou retarder l'entrée sur le marché d'un produit pharmaceutique générique (ou biosimilaire) jusqu'à ce que le demandeur du produit pharmaceutique générique (ou biosimilaire) obtienne gain de cause dans un litige portant sur les brevets inscrits ou parvienne à une entente avec l'innovateur lui permettant d'effectuer une entrée hâtive sur le marché.

En vertu du Règlement sur les MB(AC), si la société de produits pharmaceutiques génériques allègue que son produit ne contrefait pas le brevet ou les brevets inscrits et/ou que le brevet ou les brevets inscrits sont invalides, la société innovante peut engager une action en justice pour empêcher l'organisme de réglementation d'accorder une approbation de commercialisation pour un produit pharmaceutique générique jusqu'à l'expiration de tous les brevets pertinents. Si l'action en justice est intentée en vertu du Règlement sur les MB(AC) dans le délai imparti, le processus d'approbation réglementaire du produit pharmaceutique générique sera automatiquement suspendu jusqu'à ce que l'issue de la procédure judiciaire soit déterminée, jusqu'à un maximum de 24 mois.

L'auteur d'une demande de produit pharmaceutique générique qui obtient gain de cause dans un litige contre le titulaire du brevet peut lancer son produit à l'issue de la procédure judiciaire (à la condition que l'organisme de réglementation ait établi l'innocuité et l'efficacité du produit en question) et peut avoir le droit d'obtenir des dommages-intérêts pour le retard dans le lancement de son produit. Il se peut aussi que l'auteur d'une demande de produit pharmaceutique générique puisse entrer sur le marché plus tôt que prévu aux termes d'une entente de règlement avec l'innovateur, sous réserve des exigences réglementaires et de la législation sur la concurrence applicables. En cas d'échec, l'auteur d'une demande de produit pharmaceutique générique sera tenu à l'écart du marché jusqu'à l'expiration du brevet ou des brevets en cause.

Nous nous efforçons souvent d'être les premiers à mettre un produit pharmaceutique générique sur le marché. Le premier produit pharmaceutique générique à faire son entrée sur le marché peut obtenir un prix initial favorable et une part de marché accrue.

Par le passé, nous avons plusieurs fois obtenu gain de cause dans la contestation de brevets devant les tribunaux et avons réussi à négocier des ententes de règlement à l'amiable permettant une entrée hâtive sur le marché de produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires, mais rien ne garantit qu'il continuera d'en être ainsi dans l'avenir. Pour obtenir de plus amples renseignements, se reporter aux rubriques « Activités d'Apotex — Litiges » et « Facteurs de risque ».

Produits pharmaceutiques biosimilaires

Une PDN biosimilaire est requise pour commercialiser un produit pharmaceutique biosimilaire. Un produit pharmaceutique biosimilaire est un médicament biopharmaceutique dont les propriétés sont similaires à

celles d'un médicament biologique de marque déjà commercialisé. L'auteur d'une demande de produit pharmaceutique biosimilaire doit démontrer que le produit pharmaceutique biosimilaire est similaire au médicament biologique de référence et qu'il n'existe pas de différences cliniquement importantes du point de vue de l'innocuité et de l'efficacité.

L'approbation réglementaire d'un produit pharmaceutique biosimilaire est également soumise au Règlement sur les MB(AC). Comme c'est le cas pour les petites molécules (c.-à-d. les produits pharmaceutiques non biosimilaires), l'innovateur peut inscrire des brevets à l'égard de son produit biologique dans le Registre des brevets. L'inscription de brevets dans le Registre des brevets permet à l'innovateur d'empêcher ou de retarder l'entrée sur le marché d'un produit pharmaceutique biosimilaire jusqu'à ce que l'auteur de la demande de produit biosimilaire obtienne gain de cause dans le litige concernant les brevets en cause, comme c'est le cas pour les produits pharmaceutiques génériques, tel qu'il est expliqué ci-dessus.

Produits pharmaceutiques de marque

Nous avons des produits sans protection conférée par un brevet ou une exclusivité réglementaire, ainsi que des produits protégés par des brevets et/ou une exclusivité réglementaire. Dans le cas des produits qui ne bénéficient pas de la protection d'un brevet ou d'une protection réglementaire, nous recherchons activement des médicaments hors brevet de valeur et des produits de niche pour combler les besoins du marché auxquels l'offre de produits actuelle ne répond pas adéquatement.

Marché américain

La Loi FDCA établit la procédure d'approbation réglementaire des produits pharmaceutiques, y compris les produits pharmaceutiques génériques. Pour obtenir l'homologation d'un nouveau médicament non étudié ou non antérieurement approuvé aux États-Unis, la FDA exige le dépôt et l'approbation d'une NDA en conformité avec l'alinéa 505(b)(1) de la Loi FDCA. Une demande en vertu de l'alinéa 505(b)(2) est une forme de NDA qui s'appuie en partie sur les données d'innocuité et d'efficacité du médicament de référence inscrit en plus de ses propres données à l'appui de son approbation. Enfin, une ANDA est une demande soumise et approuvée en vertu du paragraphe 505(j) de la Loi FDCA relativement à un médicament générique qui est une copie du produit déjà approuvé ou qui est bioéquivalent à un produit déjà approuvé. Au moment de la préparation et de la soumission d'une ANDA, l'initiateur peut s'appuyer sur les conclusions de la FDA selon lesquelles le médicament de référence déjà approuvé est sûr et efficace.

En vertu de la Loi FDCA, un innovateur peut inscrire certains brevets couvrant son produit approuvé dans un registre appelé « Orange Book ». Pour entrer sur le marché, les concurrents avec des produits pharmaceutiques génériques doivent soit attendre l'expiration des brevets inscrits, soit contester la validité de ces brevets ou soutenir l'absence de contrefaçon. La première personne ou les premières personnes à déposer une ANDA contestant le brevet ou les brevets inscrits dans le Orange Book peuvent bénéficier de 180 jours d'exclusivité commerciale avant que d'autres déposants d'ANDA ne soient autorisés sur le marché.

Nous avons une longue expérience dans le lancement réussi de produits pharmaceutiques génériques aux États-Unis par suite de litiges en vertu des dispositions de la Loi FDCA, mais rien ne garantit que nous continuerons à enregistrer des succès dans ce domaine dans l'avenir. Pour obtenir de plus amples renseignements, se reporter aux rubriques « Activités d'Apotex — Litiges » et « Facteurs de risque ».

Marchés internationaux

Les marchés en dehors du Canada et des États-Unis sont soumis à diverses exigences nationales en matière de réglementation et de droit des brevets applicables aux produits pharmaceutiques. Bien que nous ayons par le passé contesté des brevets dans certains pays en vue de permettre une entrée hâtive de nos produits pharmaceutiques génériques sur le marché, nous avons généralement adopté des

stratégies d'entrée de produits génériques sur les marchés internationaux qui n'ont pas nécessité de litiges en matière de brevets.

Dans le cadre de notre stratégie de croissance, nous avons l'intention d'élargir notre offre de produits sur les marchés internationaux, ce qui pourrait nous amener faire des démarches en vue de faire entrer certains produits plus rapidement sur le marché des produits génériques et nous obliger par le fait même à contester des brevets sur ces marchés internationaux.

Fournisseurs

Afin d'éviter les problèmes d'approvisionnement, nous effectuons un contrôle préalable approfondi de nos entreprises de fabrication en sous-traitance partenaires, à l'égard desquelles nous assurons une surveillance et une supervision, notamment en examinant leurs normes en matière d'environnement, de santé et de sécurité (« **ESS** »), de ESG, de fiabilité et de compétitivité. Lancé au cours de l'exercice 2023, notre *Code de conduite mondial des fournisseurs* actualisé établit clairement que nous nous attendons à ce que tous nos fournisseurs exercent leurs activités de manière éthique, légale et responsable, et il définit notamment certains critères sur le plan des droits de la personne et des pratiques équitables en matière d'emploi, ainsi que sur le plan de la qualité des produits, de la lutte contre la corruption et des sanctions commerciales, de la confidentialité des données, de la gestion des fournisseurs, de la protection de l'environnement et des normes ESS.

Par ailleurs, nous cherchons à garantir la fiabilité de la chaîne d'approvisionnement au moyen de sources de rechange admissibles pour les produits sous leur forme galénique finie, les IPA, les excipients et les matières premières admissibles. Pour garantir la fiabilité de la chaîne d'approvisionnement, nous appliquons en outre des critères pointus pour la gestion des niveaux de stocks de médicaments sous forme galénique finie, d'IPA, d'excipients et de matériel de conditionnement. En outre, nous surveillons activement les marchés et les pénuries de médicaments chez les concurrents au Canada et aux États-Unis afin de prévoir les fluctuations de la demande. En cas de pénurie de médicaments, la solidité de nos capacités de fabrication locales nous permet de réagir rapidement et en temps opportun pour pallier la pénurie sur le marché. Par exemple, en 2023, nous avons reçu un prix pour l'aide en cas de pénurie de médicaments (*Drug Shortage Assistance*) de la FDA pour notre intervention lors d'une pénurie de comprimés de varénicline aux États-Unis et, au cours de la même année, nous avons aidé à atténuer la pénurie de cisplatine, un médicament injectable utilisé en chimiothérapie pour le traitement du cancer.

Nous faisons affaire avec 500 des meilleurs fournisseurs en ce qui a trait aux dépenses directes, notamment pour l'approvisionnement en matières premières, la fabrication de matériel de conditionnement, la R et D et l'approvisionnement en produits finis.

Culture et personnel

Aperçu

Chez Apotex, nous croyons qu'il est essentiel de recruter, de former et d'engager des talents exceptionnels pour pouvoir réaliser notre mission, notre vision et nos objectifs stratégiques. En encourageant la responsabilité individuelle, la rigueur, la discipline et l'amélioration continue, nous insufflons une culture de haute performance et créons un environnement de travail collaboratif. En 2024, notre entreprise a obtenu la certification *Great Place to Work* au Canada, en Inde et aux États-Unis. Nous comprenons l'importance de la rétroaction des employés et nous nous engageons à solliciter régulièrement leur point de vue. Nous suivons les indicateurs de talent et du personnel liés à l'efficacité organisationnelle, au recrutement, à l'attrition, à la mobilité interne et à la diversité afin de nous renseigner sur les talents et de mesurer l'efficacité de nos programmes de gestion des talents et de nos initiatives de mobilisation du personnel.

Notre effectif mondial se compose de plus de 6 000 employés possédant des compétences hautement spécialisées dans les produits pharmaceutiques génériques, biosimilaires et de marque, ainsi que dans les

produits de santé et de bien-être de marque grand public. Le tableau qui suit présente la répartition des employés à temps plein (les « **ETP** ») par fonction et région géographique au 31 mars 2026.

Figure 23 : Notre effectif mondial

Pays	Nombre d'ETP	Fonction	Nombre d'ETP
Canada	3 762	Fabrication et approvisionnement	3 189
États-Unis	156	Qualité et conformité	1 313
Amérique latine	783	R et D et réglementation	779
Inde	1 433	Activités commerciales	462
CCG	67	Services généraux et administratifs	473
Europe	6		
Chine	9		
Total	6 216	Total	6 216

Encadrement et développement des talents

Nous nous engageons à fournir à tous les membres du personnel d'Apotex les ressources, les occasions et l'expérience en cours d'emploi nécessaires au développement de leurs aptitudes et de leurs compétences professionnelles et à leur procurer les outils dont ils ont besoin pour exploiter leur plein potentiel. Grâce à ApoUniversity et au portail LinkedIn Learning, nos employés ont accès à du perfectionnement professionnel, aux BPF courantes ainsi qu'à des cours et à des ressources pédagogiques sur la conformité qui leur permettent d'approfondir leurs connaissances et compétences et d'apporter une contribution précieuse à la réalisation de nos objectifs stratégiques et à notre performance organisationnelle. Nous comprenons l'importance de la formation continue et offrons de l'aide pour financer le perfectionnement professionnel et les aspirations de carrière de notre personnel.

Nous nous employons à améliorer continuellement notre réserve de talents en direction grâce à nos processus récemment mis en œuvre d'évaluation des talents et de planification de la relève, en repérant les rôles essentiels et les talents à fort potentiel. Dans le but de développer les aptitudes à diriger et d'accélérer la préparation des successeurs au moyen de plans de carrière, nous avons mis en place un programme de mentorat structuré qui met les meilleurs talents en contact avec des membres de la haute direction. Nous comprenons l'importance d'accompagner les jeunes talents pour en faire les dirigeants de demain et continuons à établir de solides partenariats avec des collègues et des universités de premier plan à l'échelle mondiale. Dans le cadre de notre partenariat à long terme de début de carrière (*Early Career*) avec l'Université Nova Southeastern, la plus grande université privée sans but lucratif hispanophone des États-Unis, nous offrons aux étudiants en pharmacie de cette université des stages chez Apotex et, au fil des ans, plus de 50 diplômés ont commencé leur carrière en sciences, technologie, génie et mathématiques à la Société. Nous offrons également un stage en direction en partenariat avec la Schulich School of Business de l'Université York au Canada.

Notre impact social

Notre contribution aux économies réalisées dans le secteur canadien des soins de santé

Nous avons contribué à la viabilité du système de soins de santé canadien en exécutant plus de 2,5 milliards d'ordonnances et en permettant au système d'économiser plus de 50 milliards de dollars au cours des cinq dernières décennies.

Le Fonds d'accès à la santé mondial Apotex

En décembre 2024, nous avons annoncé la création et le lancement du Fonds d'accès à la santé mondial Apotex, renforçant ainsi notre engagement à apporter une contribution positive aux résultats cliniques mondiaux grâce à des dons de centaines de milliers de dollars à certains organismes. Cette initiative vise à promouvoir l'équité en matière de santé et à lutter contre les inégalités sanitaires dans des collectivités au Canada, aux États-Unis, en Inde et au Mexique. En 2025, le Fonds a versé 0,7 million de dollars en subventions. En outre, en 2025, Apotex a fait des dons en argent de plus de 1,7 million de dollars à des organismes de bienfaisance ou pour venir en aide à des programmes de soins de santé au Canada.

Nos dons de produits

Le Fonds d'accès à la santé mondial s'appuie sur notre programme de dons de médicaments de longue date, qui, en 2025, a permis de donner à des populations vulnérables pour plus de 1,2 million de dollars de produits Apotex essentiels. Depuis plus de deux décennies, nous sommes fiers de collaborer avec Partenaires canadiens pour la santé internationale pour offrir à des collectivités vulnérables du monde entier un meilleur accès à des médicaments essentiels. Grâce à cette collaboration durable, nous avons donné pour plus de 46 millions de dollars de médicaments dans près de 80 pays à plus de 33 millions de personnes, mettant ainsi des médicaments vitaux et des ressources de soins de santé à la disposition de ceux qui en ont le plus besoin.

Nos programmes pour les patients

En 2025, nous avons versé 0,6 million de dollars en subventions à des organismes de soins de santé. Au cours de la même année, nous avons offert de l'assistance pour le paiement de la quote-part et du soutien financier aux patients admissibles dans le cadre du programme de soutien aux patients RÉPONSES, pour ce qui est des biosimilaires, et du programme ApoAssist, pour ce qui est des produits spécialisés. Les programmes de soutien aux patients visent à réduire les obstacles financiers à l'accès aux soins et sont administrés en conformité avec les priorités de l'entreprise et en fonction de leur pertinence et de leur portée prévue. En avril 2025, l'évaluation des PSP canadiens en oncologie réalisée par IQVIA Oncology Industry Insights a classé le programme de soutien aux patients RÉPONSES d'Apobiologix en première place parmi les programmes de soutien aux patients en oncologie au Canada²⁶.

Concurrence

Nos produits et nos produits candidats sont et continueront d'être en concurrence avec les produits de sociétés pharmaceutiques qui se concentrent sur les produits de marque et les produits génériques, ainsi que de sociétés spécialisées dans les produits de santé et de bien-être de marque grand public. Notre offre de produits est parfois plus grande et parfois moins grande que celle de nos concurrents. Certains de nos concurrents sont présents sur le marché depuis plus longtemps que nous, ont un plus grand nombre de produits sur le marché que nous et disposent de ressources, notamment financières, supérieures aux nôtres. Il arrive aussi parfois que les produits mis au point par nos concurrents rendent nos produits et nos produits candidats existants non compétitifs ou obsolètes. Nous devons élaborer et lancer de nouveaux produits au moment opportun et de manière rentable et repérer des produits présentant des barrières

²⁶ D'après un indice de performance utilisé par IQVIA qui regroupe la note moyenne de satisfaction, la note globale de satisfaction et la part des mentions, selon les perceptions des oncologues et des conseillers en accès aux médicaments interrogés.

importantes à l'entrée sur le marché pour développer notre entreprise. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

La concurrence sur le marché des produits pharmaceutiques génériques vient de sociétés telles que Sandoz Group AG, Teva, Amneal Pharmaceuticals, Inc. et Hikma Pharmaceuticals PLC. En outre, des sociétés telles que Dr. Reddy's Laboratories Limited, Cipla Limited et Sun Pharmaceutical Industries Limited sont également présentes dans l'ensemble de l'Amérique et à l'échelle internationale et représentent des sociétés avec lesquelles nous sommes en concurrence, bien que leurs activités soient davantage concentrées en Inde. Nos concurrents dans le domaine des biosimilaires et des produits pharmaceutiques de marque comprennent des sociétés biotechnologiques et innovantes qui se concentrent souvent sur des domaines thérapeutiques clés tels que l'oncologie, l'ophtalmologie et la dermatologie. Bien que ces sociétés soient parfois nos concurrentes, elles nous offrent souvent des occasions de partenariats stratégiques dans le cadre desquels nous sommes idéalement placés pour commercialiser leurs produits pharmaceutiques de marque novateurs. Dans le secteur des produits de santé et de bien-être de marque grand public, nous sommes en concurrence avec des sociétés qui proposent également des marques de produits de santé naturels et des suppléments alimentaires, telles que Jamieson Wellness Inc.

Pour obtenir un aperçu de nos avantages concurrentiels, se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex — Ce qui nous distingue : Notre stratégie du « Parcours vers la santé » ».

Litiges

Aperçu

Dans le cours normal de nos activités, nous sommes susceptibles de faire l'objet de poursuites judiciaires et de demandes en justice, dont la plupart sont en grande partie attribuables à la nature du secteur pharmaceutique. Souvent, ces enjeux comportent de grandes incertitudes et, par conséquent, il est difficile de déterminer la probabilité que nous subissions des pertes et, le cas échéant, d'en estimer le montant. Dans certains cas, nous n'avons pas divulgué les sommes réclamées dans ces procédures légales pour les raisons suivantes : (i) la somme réclamée n'est pas encore connue à cette étape des procédures; (ii) la somme précisément réclamée n'est pas indiquée dans les actes de procédure; ou (iii) les actes de procédure font état d'une somme globale réclamée à l'encontre d'un groupe de défenderesses dont Apotex fait partie, mais aucune somme n'est précisément réclamée contre Apotex. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Nous cherchons à mettre au point des versions génériques de produits pharmaceutiques brevetés en vue de leur vente sur divers marchés avant l'expiration des brevets. Au Canada et aux États-Unis, pour faire approuver la plupart des produits pharmaceutiques génériques avant l'expiration des brevets relatifs au médicament d'origine, nous devons contester les brevets en suivant la procédure prévue par le cadre réglementaire de chaque pays. À cet égard, nous nous attendons à participer à des litiges en matière de brevets concernant la validité, l'applicabilité ou la non-contrefaçon des brevets relatifs au médicament d'origine. Nos litiges sur ces questions ont généralement lieu avant la commercialisation du produit, ce qui atténue les risques que des pertes découlent de ceux-ci.

Si nous décidons de commercialiser un produit générique avant la fin du litige, nous pourrions subir des dommages-intérêts importants pour contrefaçon de brevet en cas de décision défavorable à nos intérêts. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Dans certaines circonstances au Canada où nous nous défendons avec succès contre des allégations de contrefaçon de brevet, nous intentons généralement une action en dommages-intérêts contre les demandeurs initiaux du fait que nous n'avons pas pu commercialiser le médicament en question.

Dans le cadre de l'acquisition d'APHI, les parties ont convenu des modalités d'une contrepartie conditionnelle qui sera versée sur une période de quatre ans se terminant le 31 mars 2027, en fonction du

rendement financier futur d'APHI. Conformément aux modalités de la convention d'achat d'actions conclue dans le cadre de l'acquisition d'APHI, 50 % des paiements de contrepartie conditionnelle, s'ils sont acquis, sont déposés dans un compte de garantie bloqué pour litiges (un « **compte de garantie bloqué pour litiges** »), jusqu'à concurrence de 150 millions de dollars. À la date de l'acquisition d'APHI, la contrepartie conditionnelle payable était susceptible d'être réduite d'une somme maximale de 150 millions de dollars si le montant des réclamations de tiers précisées avant l'acquisition dépassait le montant du compte de garantie bloqué pour litiges. Par suite de la réalisation de l'acquisition d'APHI, le solde du compte de garantie bloqué pour litiges a diminué, car nous avons utilisé les fonds qui y étaient en dépôt pour régler des litiges et payer des frais de justice. Le 29 octobre 2025, le reste des fonds disponibles dans le compte de garantie bloqué pour litiges a été utilisé pour régler un litige. Pour obtenir de plus amples renseignements, se reporter à la rubrique « Rapport de gestion — Provisions pour procédures juridiques ».

Hormis les cas mentionnés ci-après, nous n'avons pas été au cours des 12 derniers mois et ne sommes pas actuellement parties à des procédures judiciaires, arbitrales ou administratives en cours ou imminentes qui, si elles aboutissaient à une décision défavorable, pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, nos résultats d'exploitation ou notre situation financière.

Litiges en matière de brevets postérieurs au lancement

Apotex Inc. et Apotex Corp. (collectivement, les « **défenderesses** »), deux filiales en propriété exclusive de la Société, étaient défenderesses dans deux actions en contrefaçon de brevet se recoupant intentées par Bayer Pharma AG, Bayer AG et Janssen Pharmaceuticals, Inc. (collectivement, « **Bayer** »), dans lesquelles il était allégué que les comprimés de rivaroxaban à 2,5 mg des défenderesses constituaient une contrefaçon. Bayer a intenté une première poursuite en contrefaçon de brevet en décembre 2022, sur le fondement de la présentation réglementaire des défenderesses. L'action a été suspendue en raison du fait que l'objet du brevet en litige a été jugé non brevetable dans le cadre d'un examen entre parties (*Inter Partes Review*) qui faisait l'objet d'un appel. Les défenderesses ont lancé leurs comprimés de rivaroxaban à 2,5 mg en mai 2025, à la suite de quoi Bayer a intenté une deuxième action en contrefaçon de brevet, alléguant que la vente et la commercialisation par les défenderesses de leurs comprimés à 2,5 mg contrefont le brevet de Bayer. En septembre 2025, la Cour d'appel du circuit fédéral des États-Unis a rendu un jugement en défaveur de Bayer et a conclu que les revendications un à quatre du brevet de Bayer (les seules revendications opposées aux défenderesses), initialement invalidées, demeurent invalides. En ce qui concerne les autres revendications du brevet, la Cour d'appel a renvoyé la cause au tribunal de première instance pour la suite du procès. Le 9 décembre 2025, Bayer a volontairement laissé tomber ses revendications contre Apotex dans la deuxième action en contrefaçon de brevet. Le 30 décembre 2025, les parties ont convenu de rejeter l'ensemble des revendications et des moyens de défense dans la première action en contrefaçon de brevet. Les comprimés de rivaroxaban à 2,5 mg des défenderesses demeurent sur le marché.

En janvier 2024, Eagle Pharmaceuticals, Inc. a intenté devant le tribunal de première instance du district du Delaware, aux États-Unis, une poursuite contre Apotex Inc., une filiale en propriété exclusive de la Société, dans laquelle Eagle Pharmaceuticals, Inc. alléguait que la vente et la commercialisation par Apotex Inc. de son bendamustine liquide contrefont certains brevets. Le procès est prévu pour décembre 2026. Compte tenu du stade de la procédure, nous ne pouvons pas évaluer pour le moment la probabilité d'une issue particulière de celle-ci.

En janvier 2024, nous avons lancé le tasimelteon, un produit sous forme de capsules administré par voie orale, à la suite des décisions rendues aux États-Unis par le tribunal de première instance et la cour d'appel aux États-Unis qui ont invalidé les brevets revendiqués par Vanda Pharmaceuticals Inc. (« **Vanda** »). Vanda a allégué que l'utilisation de notre produit générique contrefait d'autres brevets. Compte tenu du stade de la procédure, nous ne pouvons pas évaluer pour le moment la probabilité d'une issue particulière de celle-ci.

Litiges relatifs aux prix et à la commercialisation

Depuis septembre 2016, Apotex Corp., une filiale en propriété exclusive de la Société, a été nommée défenderesse dans : (i) de nombreuses actions collectives intentées (par des acheteurs directs, des revendeurs indirects et des payeurs finaux); (ii) des actions individuelles (notamment par des détaillants, des assureurs, des comtés, des hôpitaux et des entreprises qui sont les promoteurs de régimes de santé autofinancés); et (iii) des actions intentées par des procureurs généraux d'États devant les tribunaux américains, dans lesquelles l'on allègue contre elle et d'autres entités des violations des lois antitrust fédérales et de diverses lois étatiques découlant de complots allégués visant à restreindre le commerce en ce qui concerne la vente de divers produits pharmaceutiques génériques. Le *Judicial Panel on Multi-District Litigation* (Comité judiciaire pour les litiges multidistricts) (un « **litige multidistrict** ») a regroupé et transféré ces affaires au tribunal de première instance du district Est de Pennsylvanie sous l'intitulé *In re Generic Pharmaceuticals Pricing Antitrust Litigation*. Le 31 janvier 2024, les actions intentées par des procureurs généraux d'États ont été renvoyées au tribunal de première instance du district du Connecticut. Les interrogatoires préalables se poursuivent dans le litige multidistrict, mais ont pris fin le 19 décembre 2025 dans la plupart des affaires. Le tribunal avait fixé les dates des procès pour les deux premiers cas « précurseurs » en août 2025 (Apotex Corp. n'est pas partie à ces instances); toutefois, le 18 juin 2025, la Cour d'appel du troisième circuit des États-Unis a accédé à la demande des défenderesses visant à obtenir une révision interlocutoire de la décision du tribunal concernant l'autorisation de l'action collective et, sur la base de cette décision, le tribunal a suspendu la procédure dans la première série de cas précurseurs en attendant l'examen par la Cour d'appel du troisième circuit. Le tribunal a publié un calendrier des procès pour la deuxième série de cas précurseurs, le premier procès étant prévu pour septembre 2026. Apotex Corp. était désignée comme défenderesse dans les deux cas précurseurs de la deuxième série, l'affaire *Indirect Reseller Plaintiffs (IRPs)-Pravastatin* et dans l'affaire *Humana I*, mais est parvenue à un règlement dans l'un et l'autre cas. En janvier 2026, le tribunal a sélectionné une troisième série de cas précurseurs – *Kroger, Cigna* et *CVS* – pour lesquels les procès auront vraisemblablement lieu en 2027 et en 2028. Apotex Corp. est parvenue à un règlement dans l'affaire *Kroger* et n'est pas défenderesse dans le cas précurseur *Cigna* (bien qu'elle soit défenderesse dans le cadre du litige plus large l'opposant à *Cigna*). La liste des parties défenderesses qui seront concernées par le cas précurseur *CVS* n'a pas encore été définitivement arrêtée.

Outre les cas de litiges multidistricts (et les actions intentées par des procureurs généraux d'États qui ont été renvoyées au tribunal de première instance du district du Connecticut), des poursuites ont été intentées par un groupe d'assureurs contre Apotex Corp. et plusieurs autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques devant la Cour des plaids communs du Commonwealth de Pennsylvanie à partir de 2019. Ces instances sont actuellement suspendues par déférence envers les cas de litige multidistrict, bien qu'Apotex Corp. ait conclu une entente avec bon nombre de ces assureurs, et les actions en justice intentées par les demandeurs contre Apotex devant la Cour des plaids communs de Pennsylvanie ont été réglées après que ces entités ont choisi de ne pas s'exclure des règlements intervenus dans le cadre d'actions collectives contre Apotex (voir ci-après). En décembre 2024, Aetna, Inc. a intenté une poursuite similaire contre Apotex Corp. et d'autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques devant la Cour supérieure du Connecticut, laquelle poursuite a été suspendue. En mai 2025, New York Quality Healthcare Corp. a intenté une poursuite similaire contre Apotex Corp. et d'autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques devant la Cour suprême du comté de New York. Apotex Corp. et les autres défendeurs ont déposé des requêtes en irrecevabilité et en suspension en octobre 2025, lesquelles sont toujours en cours. Les poursuites intentées en Pennsylvanie, au Connecticut et dans l'État de New York sont fondées sur les mêmes actes que ceux qui sont allégués dans les cas de litige multidistrict fédéraux.

Jusqu'à présent, Apotex Corp. a conclu diverses ententes de règlement hors cour dans les affaires suivantes :

- En décembre 2023, Apotex Corp. a conclu avec le groupe d'acheteurs directs dans le cadre des cas de litige multidistrict une entente de règlement en vertu de laquelle elle a versé au total 27 millions de dollars américains au quatrième trimestre 2024, après réduction au titre des exclusions volontaires. Le 15 octobre 2024, le tribunal a donné son approbation finale à l'égard de cette entente de règlement.

- Apotex Corp. a également conclu une entente de règlement avec le groupe des revendeurs indirects demandeurs, en vertu de laquelle elle a versé au total 5 millions de dollars américains, après réduction au titre des exclusions volontaires. Le 30 mai 2025, le tribunal a donné son approbation finale à l'égard de ce règlement.
- En février 2025, Apotex Corp. a conclu une entente conjointe à l'égard des demandes de deux autres groupes de demandeurs, à savoir : (i) les procureurs généraux d'États, pour un montant de 39 millions de dollars américains²⁷; et (ii) le groupe des payeurs finaux demandeurs (les « **payeurs finaux demandeurs** »), pour un montant de 48 millions de dollars américains, avant réduction au titre des exclusions volontaires. Apotex Corp. a versé ces montants en juin 2025. Le tribunal de première instance du district du Connecticut aux États-Unis, où les affaires des procureurs généraux d'États sont en instance, a donné son approbation définitive à l'égard de l'entente intervenue avec les procureurs généraux d'États le 12 août 2025. Le tribunal de première instance du district Est de Pennsylvanie aux États-Unis, où les demandes des payeurs finaux demandeurs sont en instance, a donné son approbation finale à l'égard du règlement intervenu avec les payeurs finaux demandeurs le 19 novembre 2025. Les deux ententes de règlement prévoyaient une date limite d'exclusion volontaire fixée au 24 juillet 2025. Neuf consommateurs se sont exclus volontairement à la fois de l'entente de règlement avec les procureurs généraux d'États et de l'entente de règlement avec les payeurs finaux demandeurs. Soixante-dix-huit tiers payeurs se sont exclus volontairement de l'entente de règlement avec les payeurs finaux demandeurs (tous les tiers payeurs, sauf six, ont déjà intenté des poursuites contre Apotex). Plusieurs des tiers payeurs ont également demandé d'exclure volontairement les clients bénéficiant de leurs services de gestion seulement (les « **SGS** »); le 18 novembre 2025, le tribunal a rendu une décision prévoyant qu'il serait donné suite à certaines de ces demandes, mais que les autres seraient rejetées. Le 21 janvier 2026, Apotex Corp. a bénéficié d'une réduction de 13 millions de dollars américains au titre des exclusions volontaires dans le cadre de l'entente de règlement avec les payeurs finaux demandeurs, ce qui a ramené le montant total versé par Apotex Corp. aux payeurs finaux demandeurs à 35 millions de dollars américains.
- En septembre 2024 et en juin 2025, Apotex Corp. a conclu des ententes de règlement confidentielles avec certains acheteurs directs et revendeurs indirects demandeurs dans le cadre d'actions directes. En septembre 2025, Apotex Corp. a conclu une entente confidentielle avec certains détaillants demandeurs. En octobre 2025, elle a conclu une entente confidentielle avec un assureur demandeur. En février 2026, Apotex Corp. a conclu une entente de principe avec un groupe d'assureurs concernant le montant du règlement. En mars 2026, elle a conclu une entente de principe avec un assureur demandeur concernant le montant du règlement. En avril 2026, ce règlement a été finalisé et le paiement effectué. En avril 2026, Apotex Corp. a conclu une entente de principe concernant le montant du règlement avec un groupe de payeurs finaux/revendeurs indirects.

En mai 2018, Apotex Corp. a reçu une demande d'enquête civile de la division civile du département de la Justice des États-Unis (le « **département de la Justice** ») dans le cadre d'une enquête sur d'éventuelles violations de la loi intitulée *False Claims Act* en lien avec la vente de certains produits pharmaceutiques génériques. Le 30 septembre 2021, Apotex Corp. a conclu avec la division civile du département de la Justice un règlement concernant son produit de pravastatin aux termes de laquelle Apotex Corp. a convenu de verser la somme de 49 millions de dollars américains et de collaborer à l'enquête en cours du département de la Justice sur les personnes et entités non libérées aux termes du règlement. Une somme de 49 millions de dollars américains a été versée aux termes du règlement le 30 septembre 2021. En outre, Apotex Corp. a conclu un accord d'intégrité d'entreprise (*Corporate Integrity Agreement*) avec le Bureau

²⁷ L'entente conclue avec les procureurs généraux d'États règle l'ensemble des affaires et demandes en justice présentées par ces derniers contre Apotex Corp. Ces affaires étaient auparavant en instance dans le cadre d'un litige multidistrict et sont actuellement en instance (après renvoi) devant le tribunal de première instance du district du Connecticut aux États-Unis.

de l'inspecteur général du département de la Santé et des Services sociaux concernant ces questions le 30 septembre 2021, pour une durée de cinq ans.

Le 3 juin 2020, une action collective en dommages-intérêts a été introduite devant la Cour fédérale du Canada contre diverses sociétés, dont Apotex Inc., à la suite d'une prétendue entente visant à fixer les prix, à répartir les marchés et à maintenir l'approvisionnement en médicaments génériques. Le 20 février 2026, la Cour fédérale du Canada a rejeté la demande d'autorisation sans autoriser de modification. Le demandeur n'a pas interjeté appel de cette décision.

Litiges concernant les opioïdes

Apotex Corp., et dans certains cas, des sociétés membres de son groupe, sont défenderesses aux côtés d'autres fabricants, distributeurs, pharmacies, gestionnaires de régimes d'assurance médicaments et prestataires de soins de santé individuels dans de multiples poursuites civiles intentées aux États-Unis par bon nombre de comtés, de villes, de tribus, de tiers payeurs, de réseaux d'hôpitaux privés et de demandeurs privés relativement aux pratiques de vente, de commercialisation et/ou de distribution de produits opioïdes sur ordonnance. Ces actions visent généralement à obtenir des mesures de redressement en equity et des dommages pécuniaires, sur la base de divers fondements juridiques, y compris des causes d'action fondées sur le droit législatif et la common law, telles que la fraude, la négligence et la nuisance publique, ainsi que de violations alléguées de la loi intitulée *Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act*. En juillet 2025, Apotex Corp. est parvenue à une entente avec les représentants du procureur général de chacun des États des États-Unis et le *Plaintiffs' Executive Committee* (représentant les subdivisions politiques, y compris les comtés, municipalités et autres districts municipaux spéciaux, ainsi que les tribus autochtones), compte non tenu des tiers payeurs et des hôpitaux privés, afin de régler les demandes des États, des subdivisions politiques et des tribus autochtones contre Apotex Corp., pour un montant total de 75 millions de dollars américains. Le paiement dans le cadre de ce règlement a été effectué au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2026.

Apotex Inc. est désignée comme défenderesse dans plusieurs poursuites intentées au Canada visant à obtenir des dommages liés à la fabrication, à la vente et à la promotion alléguée d'opioïdes au Canada depuis 1996. Toutes ces actions ont été intentées en vue d'obtenir leur certification ou leur autorisation à titre d'actions collectives et sont intentées contre de multiples acteurs du marché, y compris d'autres fabricants (de produits d'origine et de produits génériques) et, dans certains cas, des grossistes, des distributeurs et des conseillers du secteur.

His Majesty the King in Right of the Province of British Columbia v. Apotex Inc. et al. (la « **poursuite intentée en C.-B.** ») est une action intentée devant la Cour suprême de la Colombie-Britannique au nom des administrations publiques provinciales, fédérales et territoriales au Canada, dans le but de recouvrer les dépenses en soins de santé engagées par ces dernières pour fournir des soins de santé et prendre les autres mesures nécessaires dans le contexte de l'épidémie d'opioïdes.

Des actions collectives ont également été entreprises respectivement devant la Cour suprême de la Colombie-Britannique (*MW v. Apotex Inc. et al.* (l'« **action concernant MW** »)), devant la Cour supérieure de justice de l'Ontario (*Darryl Gebien et al. v. Apotex Inc. et al.*) et devant la Cour supérieure du Québec (*Jean-François Bourassa c. Abbott Laboratories Ltd. et al.*), au nom des consommateurs canadiens à qui des opioïdes ont été prescrits et qui en ont consommé pendant la période visée et qui affirment avoir subi des préjudices en conséquence. Le demandeur dans l'action concernant MW a indiqué que le recours sera abandonné étant donné que le recours sera intégré à l'action intentée en Ontario. Le 22 août 2025, Apotex Inc. a réglé l'action collective pour une somme de 2 millions de dollars. Le 13 mars 2026, Apotex Inc. a réglé l'action collective en Ontario, sous réserve de l'approbation du tribunal. Le montant du règlement en ce qui concerne l'action collective en Ontario est confidentiel.

Une action collective a également été intentée devant la Cour du Banc du Roi de l'Alberta, *The City of Grand Prairie and The Corporation of the City of Brantford v. Apotex Inc. et al.*, au nom de toutes les municipalités du Canada afin de recouvrer les coûts engagés pour faire face à l'épidémie d'opioïdes au cours de la période concernée.

Une action collective a également été intentée devant la Cour du Banc du Roi de la Saskatchewan, *Peter Ballantyne Cree Nation and Lac La Ronge Indian Band*, au nom de l'ensemble des communautés et gouvernements autochtones, métis, des Premières Nations ou inuits du Canada, afin de recouvrer les frais de soins de santé, de maintien de l'ordre et de services sociaux engagés pour faire face à l'épidémie d'opioïdes pendant la période concernée.

Chacune de ces actions en justice qui n'a pas fait l'objet d'un règlement en est à un stade différent de la procédure, mais toutes en sont à un stade relativement peu avancé du processus judiciaire. Une ordonnance de certification a été rendue dans le cadre de la poursuite intentée en Colombie-Britannique. Aucun interrogatoire préalable n'a eu lieu dans le cadre de ces actions. Par conséquent, compte tenu du stade de la procédure, nous ne pouvons pas évaluer pour le moment la probabilité d'une issue particulière de celle-ci.

Litige en matière de responsabilité du fait du produit

Apotex Corp. et, dans certains cas, des sociétés membres de son groupe et plusieurs autres fabricants de ranitidine (Zantac) sur ordonnance et en vente libre, ont été cités comme défendeurs dans des poursuites en responsabilité du fait du produit à la grandeur des États-Unis. Les demandeurs ont affirmé que la molécule de ranitidine, qui est utilisée comme ingrédient actif du médicament, contenait les éléments constitutifs de la nitrosamine et qu'elle pouvait se dégrader avec le temps pour former de la *N*-nitrosodiméthylamine (la « **NDMA** »), un composé qui est présumé cancérigène. Les demandeurs ont allégué que la ranitidine contenant de la NDMA était à l'origine de leurs divers cancers. Sur le fondement de cette théorie, les demandeurs ont intenté des poursuites contre Apotex Corp. et, dans certains cas, contre des sociétés membres de son groupe et d'autres fabricants, distributeurs et vendeurs de ranitidine pour défaut de conception, défaut de fabrication, défaut d'avertissement, négligence, fausse déclaration, fraude à la consommation, nuisance et d'autres causes d'action fondées sur la common law et le droit législatif. Apotex Corp. a réussi à faire rejeter bon nombre de ces affaires et son exposition actuelle se limite à diverses poursuites judiciaires liées à la ranitidine en Californie et en Pennsylvanie. Le rejet par le tribunal des affaires dans le district Sud de la Floride en ce qui concerne Apotex Corp. fait actuellement l'objet d'un appel devant le 11^e circuit. Les demandeurs peuvent encore faire appel des décisions de rejet rendues dans l'Illinois et en Pennsylvanie.

Au cours de l'été 2018, plusieurs médicaments contenant l'IPA valsartan ont été rappelés au Canada et ailleurs dans le monde. Cette mesure a été prise en raison de la présence d'impuretés de nitrosamine, la NDMA, dans l'IPA. Depuis, d'autres médicaments fabriqués par des fabricants différents se sont avérés contenir de la NDMA. Le rappel du valsartan a donné lieu à l'introduction d'un certain nombre de poursuites au Canada contre divers fabricants qui fabriquaient et vendaient du valsartan et d'autres médicaments dont il a été découvert qu'ils contenaient des impuretés de nitrosamine.

Apotex Inc. a été citée comme défenderesse dans de multiples actions similaires en responsabilité du fait du produit en lien avec une contamination présumée de médicaments par la nitrosamine. Il s'agit notamment d'actions collectives putatives intentées en Alberta, en Ontario, en Colombie-Britannique et au Québec concernant la ranitidine, un IPA. Mis à part les deux actions collectives putatives en cours au Québec – (i) l'affaire *Royer*, qui est actuellement suspendue jusqu'à la première des dates suivantes à survenir, soit le 15 octobre 2026 ou la date du prononcé d'un jugement de l'appel interjeté dans le cadre du litige multidistrict concernant la ranitidine aux États-Unis; et (ii) l'affaire *Moran*, qui est suspendue à la faveur de *Royer* – toutes les actions collectives putatives intentées au Canada concernant la ranitidine ont été rejetées ou abandonnées. La principale action intentée en Colombie-Britannique, l'affaire *Dussiaume*, a été rejetée; un appel a été interjeté, mais abandonné en novembre 2023. L'autre action intentée en Colombie-Britannique, l'affaire *McGinnis*, a été définitivement suspendue en novembre 2021. L'action intentée en Ontario, l'affaire *Lacroix*, a été abandonnée d'un commun accord en août 2022. De même, les deux actions intentées en Alberta, les affaires *Jones* et *Wozniuk*, ont été abandonnées en août 2022 et rejetées d'un commun accord en mars 2025, respectivement. Des actions en justice individuelles ont également été entamées en Ontario et en Colombie-Britannique. Les juges canadiens et américains ont analysé en profondeur diverses demandes concernant la présence de nitrosamines dans des produits pharmaceutiques. Les tribunaux ont généralement établi que les allégations selon lesquelles la présence

de nitrosamines (y compris Zantac/ranitidine) provoquerait divers types de cancer ou augmenterait les risques de les développer ne reposaient sur aucune preuve scientifique ou reposaient sur des preuves insuffisantes.

Deux demandes d'action collective ont été déposées au Québec au nom des consommateurs qui ont acheté des décongestionnants nasaux contenant de la phényléphrine. La demande concernant l'action collective Kraska a été déposée le 14 septembre 2023 et celle concernant l'action collective Hébert a été déposée le 15 septembre 2023. Apotex Inc. n'a été nommée comme défenderesse que dans le cadre de la procédure Hébert. Le Québec étant un territoire où s'applique la « règle du premier déposant », l'action collective Hébert a été suspendue dans l'attente d'un jugement définitif à l'égard de l'autorisation d'exercer l'action collective Kraska. Compte tenu du stade de la procédure, nous ne pouvons pas évaluer pour le moment la probabilité d'une issue particulière de celle-ci.

En juillet 2017, dans le cadre d'une demande d'action collective déposée en Saskatchewan, Apotex Inc. et d'autres fabricants de médicaments contenant l'IPA rabéprazole ont été poursuivis pour des dommages-intérêts liés à des lésions rénales alléguées. Apotex Inc. a déposé un avis d'intention de se défendre en août 2017. Aucune autre mesure n'a été prise par les demandeurs pour faire avancer la procédure.

En février 2011, dans le cadre d'une autre demande d'action collective déposée en Saskatchewan, Apotex Inc. et d'autres fabricants de médicaments contenant l'IPA sibutramine ont été poursuivis pour des dommages-intérêts liés à des effets indésirables cardiovasculaires allégués. Cette action a été suspendue par la Cour d'appel de la Saskatchewan le 10 mai 2023 et la demande de réexamen du demandeur a été rejetée le 11 décembre 2023. Compte tenu du stade de la procédure, nous ne pouvons pas évaluer pour le moment la probabilité d'une issue particulière de celle-ci.

En mars 2021, Codie Von Richthofen a intenté une action en dommages-intérêts en Ontario contre Apotex Inc. et deux autres parties en lien avec un dysfonctionnement rénal allégué prétendument causé par des médicaments contenant de la tétracycline. Une demande de précisions a été envoyée au demandeur le 3 mai 2021 et la Société n'a reçu aucune réponse. Compte tenu du stade de la procédure, nous ne pouvons pas évaluer pour le moment la probabilité d'une issue particulière de celle-ci.

Le 2 juin 2025, une action civile a été intentée contre Apotex Corp. et un membre de son groupe, Apotex Inc., devant le tribunal de première instance du district Est du Missouri aux États-Unis. Le demandeur allègue que la Société a distribué une solution injectable d'énoxaparine sodique dans des seringues préremplies dont le corps présentait des graduations erronées, ce qui aurait entraîné une administration de doses incorrectes et, ultérieurement, une hospitalisation. Le demandeur invoque des motifs de négligence et de violation de garantie et réclame des dommages-intérêts compensatoires, notamment pour les frais médicaux passés et futurs, les souffrances et douleurs, la souffrance morale et la perte de jouissance de la vie. Compte tenu du stade de la procédure, nous ne pouvons pas évaluer pour le moment la probabilité d'une issue particulière de celle-ci.

Litiges commerciaux

Nous avons intenté une action en justice pour violation des lois antitrust, rupture de contrat et jugement déclaratoire contre Amarin Pharma Inc., Amarin Pharmaceuticals Ireland Limited et Amarin Corporation plc (collectivement, « **Amarin** »). Nous avons allégué qu'Amarin s'était livrée à des pratiques anticoncurrentielles visant à retarder et à empêcher la concurrence des produits génériques à l'égard de son produit de marque Vascepa (icosapent éthyl). Nous avons par la suite modifié la plainte afin d'ajouter KD Pharma-Bexbach GmbH et les entités liées en tant que défenderesses dans le cadre des allégations de violation des lois antitrust. Compte tenu du stade de la procédure, nous ne pouvons pas évaluer pour le moment la probabilité d'une issue particulière de celle-ci.

Poursuite intentée par KD Pharma

En juillet 2025, KD Pharma-Bexbach GmbH a intenté une poursuite contre Apotex Inc. devant la Haute Cour d'Angleterre pour violation d'un contrat d'approvisionnement, enrichissement sans cause et rupture de contrat. Compte tenu du stade de la procédure, nous ne pouvons pas évaluer pour le moment la probabilité d'une issue particulière de celle-ci.

Enquête de la RAMQ

En 2020, la Régie de l'assurance maladie du Québec (la « **RAMQ** ») a ouvert une enquête concernant Apotex Inc. et d'autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques, Grégoire Arakelian et Costco, dans le cadre d'une enquête au sujet d'avantages non autorisés consentis à Grégoire Arakelian / 17 pharmacies Costco, McKesson et K&F. Apotex Inc. a fourni des documents financiers et s'est présentée devant la RAMQ pour répondre à des questions en lien avec ces documents et a ensuite fourni des renseignements financiers supplémentaires. L'enquête est en cours et, à l'heure actuelle, nous ne pouvons pas évaluer la probabilité d'une issue particulière de celle-ci.

Exécution d'un jugement au Brésil

En février 2001, R B Faria Laboratorios Ltda a entamé une poursuite contre Apotex do Brasil Ltda et certaines entités apparentées devant la 5^e cour civile et commerciale de Salvador, au Brésil. Le 31 mars 2025, le tribunal brésilien a rendu un jugement faisant abstraction de la personnalité morale et déclarant Apotex Inc. et trois autres entités conjointement responsables du jugement prononcé à l'encontre d'Apotex do Brasil Ltda. Aux termes de la convention d'achat relative à l'acquisition d'APHI, Sherfam a accepté d'indemniser la Société et les membres de son groupe, y compris Apotex Inc., contre toute perte, toute responsabilité, toute réclamation et tout dommage découlant d'Apotex do Brasil Ltda ou s'y rapportant. Sherfam a confirmé qu'elle assumerait l'entière responsabilité, sans réserve de droits, des pertes liées à la demande d'indemnisation concernant Apotex do Brasil Ltda.

Activités dans des marchés émergents

Les autorités canadiennes en valeurs mobilières ont établi des lignes directrices qui prévoient que les émetteurs actifs sur les marchés dits « émergents » doivent fournir des renseignements supplémentaires concernant leurs activités sur ces marchés. Bien que nous n'exercions pas d'activités importantes dans des marchés émergents, nous avons des installations de fabrication à Bangalore, en Inde et à Mexico, au Mexique. L'Inde et le Mexique sont généralement considérés comme des « marchés émergents » pour les fins des lignes directrices susmentionnées. Le texte qui suit est fourni en tenant compte de l'Avis 51-720 du personnel de la CVMO – *Guide de l'émetteur pour les sociétés opérant sur les marchés émergents* (en anglais seulement).

Nos activités en Inde consistent en l'exploitation d'un établissement de fabrication de médicaments sous forme galénique finie, d'un centre d'évaluation de la bioéquivalence et d'un site de production d'IPA. De plus, nous exploitons un centre de services partagés où les fonctions finances, TI, réglementation et contrôle de la qualité bénéficient d'un personnel administratif supplémentaire pour gérer les activités quotidiennes. Notre établissement en Inde constitue aussi une unité axée sur l'exportation. Au Mexique, nos activités consistent en l'exploitation d'un établissement de fabrication de médicaments sous forme galénique finie qui dessert nos marchés en Amérique latine. De plus, nous avons dans ce pays des fonctions commerciales, opérationnelles et de services partagés qui appuient nos activités commerciales en Amérique latine. L'exercice d'activités dans des marchés émergents nous expose à des risques et à des incertitudes qui n'existent pas ou qui sont beaucoup moins élevés dans d'autres marchés. Nous gérons et atténuons ces risques grâce à l'expérience et à la supervision de notre conseil et de notre équipe de direction et grâce à notre structure d'entreprise et à la surveillance en continu de l'environnement juridique et réglementaire dans les pays où nous exerçons nos activités. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque — Nos activités internationales sont exposées à certains risques inhérents à l'exercice de nos activités dans des territoires étrangers situés à l'extérieur du Canada et des États-Unis. ».

Expérience et supervision du conseil et de la direction

Des membres clés de notre équipe de direction et de notre conseil ont de l'expérience dans la conduite des affaires en Inde et au Mexique. M. Ariel Alon, chef de l'exploitation, possède de l'expérience sur le plan de l'exploitation d'entreprises pharmaceutiques d'envergure mondiale en Inde et au Mexique. En outre, M. Francesco Tallarico, directeur juridique et responsable mondiale des relations gouvernementales, et M. Kiran Krishnan, vice-président directeur, Affaires réglementaires mondiales, possèdent une expérience directe dans la gestion de services établis en Inde. Se reporter à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Renseignements biographiques sur les administrateurs et les membres de la haute direction ».

Le conseil exerce un contrôle effectif sur nos activités en Inde et au Mexique grâce à notre structure d'entreprise. Comme nos filiales d'exploitation indiennes et mexicaines sont la propriété exclusive de la Société, nous sommes en mesure d'exercer un contrôle sur les activités de ces entités, notamment : (i) en congédiant ou en remplaçant les administrateurs ou dirigeants des filiales indiennes ou mexicaines à tout moment conformément à des résolutions des administrateurs ou des actionnaires, selon le cas; (ii) en exerçant un contrôle sur les livres et registres des filiales indiennes et mexicaines; et (ii) en transférant des fonds de ses filiales indiennes et mexicaines au Canada à tout moment, sous réserve du respect des lois sur les retenues d'impôt applicables et des exigences réglementaires du pays applicable.

De plus, le conseil exerce un contrôle effectif sur les activités des filiales indiennes et mexicaines grâce à la supervision qu'il exerce sur notre équipe de direction. Certains membres de notre équipe de direction rendent visite à nos sites de fabrication en Inde et au Mexique chaque trimestre et tiennent des réunions de direction mensuelles afin d'assurer la mise en place d'une gouvernance appropriée relative à la supervision des activités dans chaque pays.

Risque lié aux contrôles ayant trait à la structure d'entreprise

Le conseil exerce un contrôle effectif sur nos activités en Inde et au Mexique grâce à notre structure d'entreprise. Comme nos filiales d'exploitation indiennes et mexicaines sont la propriété exclusive de la Société, nous sommes en mesure d'exercer un contrôle sur les activités de ces entités. Entre autres choses :

- la Société peut congédier ou remplacer un administrateur ou un dirigeant des filiales indiennes ou mexicaines à tout moment conformément à des résolutions des administrateurs ou des actionnaires, selon le cas;
- la Société exerce le plein contrôle sur les livres et les registres des filiales indiennes et mexicaines;
- la Société peut transférer des fonds de ses filiales indiennes et mexicaines au Canada à tout moment, sous réserve du respect des lois sur les retenues d'impôt applicables et des exigences réglementaires du pays applicable.

De plus, le conseil exerce un contrôle effectif sur les activités des filiales indiennes et mexicaines grâce à la supervision de notre équipe de direction. M. Tallarico informe le conseil et l'équipe de direction de tout changement juridique qui pourrait avoir une incidence sur nos activités commerciales, alors que M. Krishnan et d'autres membres de notre équipe de direction supervisent nos services chargés du respect de la réglementation et de la qualité. MM. Tallarico et Krishnan sont appuyés par une équipe d'experts établis en Inde et au Mexique, qui les tiennent au courant de l'évolution du paysage juridique et réglementaire. En outre, certains membres de notre équipe de direction rendent visite à nos sites de fabrication en Inde et au Mexique au moins une fois par trimestre et tiennent des réunions de direction mensuelles afin d'assurer la mise en place d'une gouvernance appropriée relative à la supervision des activités dans chaque pays.

Notre conseil et notre équipe de direction sont d'avis que la structure d'exploitation des filiales indiennes et mexicaines leur permet de s'acquitter adéquatement de leurs responsabilités en matière de gérance. La

direction donne régulièrement au conseil des mises à jour sur le contexte réglementaire, commercial et d'exploitation de nos activités en Inde et au Mexique, et le conseil se réunit trimestriellement pour examiner la conformité de la Société, y compris celle de ses filiales indiennes et mexicaines, aux lois applicables. En outre, le chef de la conformité rend compte trimestriellement au comité d'audit de tous les enjeux en matière de conformité, y compris la supervision des activités indiennes et mexicaines. De plus, nous disposons d'un service d'audit interne, qui est indépendant de la direction et relève plutôt du comité d'audit et supervise toutes les questions d'audit, y compris l'audit des activités indiennes et mexicaines.

Qui plus est, nous avons officiellement adopté plusieurs procédures pour gérer les risques, y compris certains risques liés à la conduite des affaires en Inde et au Mexique. Par exemple, nous avons adopté le Code de conduite, qui stipule que l'ensemble du personnel est tenu de se conformer aux lois applicables, qui interdit expressément les paiements illicites aux fonctionnaires nationaux et étrangers et qui exige que tout paiement versé à des représentants gouvernementaux soit approuvé au préalable par l'équipe mondiale d'éthique et de conformité.

Conformité avec les cadres réglementaires indiens et mexicains

Tous les produits pharmaceutiques que nous fabriquons en Inde et au Mexique doivent respecter les règles et les exigences des autorités de réglementation compétentes en matière de soins de santé. De plus notre installation de fabrication d'IPA en Inde et nos installations de fabrication de médicaments sous forme galénique finie en Inde et au Mexique doivent respecter les exigences en matière de BPF courantes. À ce jour, les gouvernements de l'Inde ou du Mexique n'ont imposé aucune restriction ou condition ayant une incidence sur notre capacité d'exercer nos activités dans ces pays.

Nous devons détenir les principaux permis, permis d'exploitation et autres autorisations réglementaires qui suivent pour exercer nos activités en Inde et au Mexique :

- annexe des bâtiments étrangers à la licence d'établissement de produits pharmaceutiques de Santé Canada pour nos établissements en Inde;
- inscriptions auprès de la FDA pour nos activités de fabrication, d'emballage et d'analyse à nos établissements en Inde et au Mexique;
- autorisations de la Commission fédérale mexicaine pour la protection contre les risques sanitaires et permis du secrétaire de la Santé pour diverses activités exercées à nos établissements au Mexique;
- permis de diverses autorités de réglementation indiennes pour les activités à nos établissements indiens, y compris des permis relatifs à la fabrication, à l'environnement, aux incendies, aux déchets dangereux et aux usines.

En plus de la supervision de nos activités indiennes et mexicaines par le conseil et l'équipe de haute direction, nous nous assurons de notre conformité aux règles et exigences applicables de ces pays en recourant à du personnel et à des conseillers juridiques locaux. En Inde, nous comptons 8 avocats et environ 200 employés affectés à la réglementation, aux affaires médicales et à la pharmacovigilance et, au Mexique, nous comptons deux employés affectés aux questions juridiques et sept employés affectés à la réglementation. De plus, nous retenons les services de conseillers juridiques locaux pour nous guider sur des questions de propriété intellectuelle, de conformité réglementaire, de fusions et acquisitions, ainsi que sur des questions générales ayant trait au droit des sociétés.

Structure de l'entreprise

La Société a été constituée sous la dénomination « Artemis Parent, Inc. » en vertu de la LSAO le 16 septembre 2022. À l'exception de certains actifs, dettes et dépenses antérieurs à sa mise en exploitation, la Société ne disposait d'aucun actif ni n'exerçait aucune activité jusqu'à l'acquisition d'APHI. Se reporter à la rubrique « À propos du présent prospectus — Présentation des informations financières et autres informations ». Le 27 mai 2026, nous avons déposé des statuts de modification afin de changer notre dénomination pour celle d'Apotex Health Corp. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions — Réorganisation préalable à la clôture ». Notre siège social est situé au 150 Signet Drive, Toronto (Ontario) Canada M9L 1T9.

PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

Les tableaux suivants présentent les principales informations financières consolidées pour les périodes indiquées. Les principales informations financières consolidées présentées ci-après pour chacun des exercices 2026, 2025 et 2024 sont tirées des états financiers annuels consolidés audités de la Société pour les exercices 2026 et 2025 (les « états financiers annuels de l'entité remplaçante »). Les informations financières pour l'exercice 2023 présentées ci-dessous à la rubrique « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS » sont tirées des états financiers annuels consolidés audités d'APHI pour l'exercice 2023 (les « états financiers annuels de l'entité remplacée »). Les états financiers annuels de l'entité remplaçante et les états financiers annuels de l'entité remplacée ont été préparés conformément aux normes IFRS, et les états financiers annuels de l'entité remplaçante sont présentés ailleurs dans le présent prospectus. Tous les montants sont exprimés en millions de dollars canadiens, sauf indication contraire.

Les investisseurs éventuels doivent examiner ces informations avec les états financiers annuels de l'entité remplaçante et les notes annexes qui figurent ailleurs dans le présent prospectus, ainsi que les rubriques « À propos du présent prospectus », « Mesures non conformes aux IFRS », « Rapport de gestion », « Structure du capital consolidé », « Description des dettes importantes » et « Description du capital-actions » qui figurent ailleurs dans le présent prospectus.

État du résultat net consolidé (en millions de dollars canadiens)

	Exercices clos les 31 mars		
	2026	2025	2024
Produits des activités ordinaires	3 490,8	3 349,7	2 940,5
Coût des ventes	1 549,2	1 555,8	1 837,1
Marge brute	1 941,6	1 793,8	1 103,4
Charges de vente et d'administration	635,0	571,4	502,0
Recherche et développement	162,6	216,0	173,1
Autres charges d'exploitation, montant net	357,8	453,9	433,0
Résultat d'exploitation	786,2	552,5	(4,7)
Charges financières, montant net	266,4	241,8	150,9
Résultat avant impôt	519,9	310,6	(155,6)
Charge d'impôt (recouvrement)	146,1	158,9	(8,6)
Résultat net	373,8	151,7	(146,9)
BAIIA ajusté ¹	1 280,4	1 245,7	828,5
Marge du BAIIA ajusté ¹	36,7 %	37,2 %	28,2 %
Résultat net ajusté ¹	719,7	696,6	463,9
Principales mesures financières (dans chaque cas, compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis)			
Produits des activités ordinaires ¹	3 151,6	2 889,1	2 649,8
BAIIA ajusté ¹	941,6	785,4	537,9
Marge du BAIIA ajusté ¹	29,9 %	27,2 %	20,3 %
Flux de trésorerie d'exploitation disponibles ¹	642,4	325,2	511,4

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS » et « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

**Mesures clés associées au bilan
(en millions de dollars canadiens)**

	Aux 31 mars		
	2026	2025	2024
Trésorerie et équivalents de trésorerie	57,0	78,0	421,3
Total des actifs courants	2 173,4	2 323,3	2 443,9
Total des actifs non courants	2 370,5	2 528,4	1 594,4
Total de l'actif	4 544,0	4 851,7	4 038,3
Total de la dette	2 940,2	2 067,2	1 325,3
Total des passifs courants	1 448,7	1 667,9	1 336,5
Total des passifs non courants	3 653,2	2 893,2	1 969,2
Total du passif	5 101,9	4 561,1	3 305,7
Dette nette ¹	2 883,2	1 989,3	904,0

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

- 1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Se reporter aux rubriques « Mesures non conformes aux IFRS » et « Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS ».

Rapprochement des mesures non conformes aux IFRS

Le résultat net ajusté, le BAIIA, la marge du BAIIA, le BAIIA ajusté, la marge du BAIIA ajusté, la dette nette, les flux de trésorerie d'exploitation disponibles, le rendement sur le capital investi, le BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis, la marge du BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis, les flux de trésorerie d'exploitation disponibles compte non tenu des ventes du PVLVL, le rendement sur le capital investi compte non tenu des ventes du PVLVL et les produits des activités ordinaires compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis ne sont pas des mesures reconnues par les IFRS et n'ont pas de définition normalisée prescrite par les IFRS. Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS » pour une description de ces mesures et un résumé de la façon dont la direction utilise ces mesures supplémentaires pour évaluer la performance financière de la Société.

Dans le cadre de l'acquisition d'APHI, le 1^{er} avril 2023, la Société a acquis 100 % des actions émises et en circulation d'APHI. L'acquisition a été comptabilisée comme un regroupement d'entreprises selon la méthode de l'acquisition, et les états financiers annuels de l'entité remplaçante ont été préparés selon un nouveau référentiel comptable qui repose sur la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris à la date d'effet de l'acquisition d'APHI. Dans les tableaux ci-après, les périodes qui précèdent l'acquisition d'APHI (à savoir, l'exercice 2023) sont présentées comme relevant de l'entité remplacée, et les périodes postérieures à l'acquisition d'APHI (à savoir les exercices 2024, 2025 et 2026) sont présentées comme relevant de l'entité remplaçante. Les périodes relevant de l'entité remplacée et de l'entité remplaçante ont été séparées par une ligne noire pour mettre en évidence le fait que l'information financière de ces périodes a été préparée selon deux méthodes de coûts différentes et qu'elle correspond à deux entités juridiques distinctes.

**Rapprochement du résultat net et du résultat net ajusté
(en millions de dollars canadiens)**

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Résultat net	373,8	151,7	(146,9)	353,6
Coûts connexes à des acquisitions ¹	21,3	43,0	125,6	27,7
Ajustement de prix d'achat sans effet sur la trésorerie ²	1,1	26,4	219,0	-
Réévaluation de la contrepartie éventuelle ³	30,0	205,8	219,9	-
Rémunération à base d'actions	64,6	73,5	53,5	-
Profit sur la transaction de cession-bail ⁴	-	-	(4,4)	-
Perte (profit) sur la vente d'immobilisations corporelles	1,2	(2,3)	-	-
Dépréciation et radiation d'actifs ⁵	72,3	8,0	-	-
Règlements de litiges et indemnités ⁶	69,9	154,2	-	18,3
Coûts de réorganisation opérationnelle ⁷	88,0	10,3	93,4	1,1
Perte (profit) de change non réalisé	(22,4)	73,1	(4,3)	(81,2)
Coûts des mesures correctives en gestion de la qualité ⁸	27,4	-	-	-
Coûts liés au PAPE ⁹	19,9	22,4	2,5	-
Annulation de soldes de parties liées ¹⁰	-	-	-	94,9
Autres ajustements ¹¹	30,7	18,9	18,0	(8,2)
Incidence fiscale des ajustements	(58,2)	(88,5)	(112,5)	(13,1)
Résultat net ajusté	719,7	696,6	463,8	393,0

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

- 1) Représente les honoraires de services-conseils payés à des tiers et d'autres charges liées aux activités d'acquisition d'entreprise. Ces honoraires et charges sont exclus puisqu'ils ne sont engagés qu'une seule fois pour chaque acquisition d'entreprise et qu'ils ne se rapportent pas aux activités commerciales sous-jacentes de l'entité remplacée ou de l'entité remplaçante. Toutefois, la Société prévoit réaliser d'autres acquisitions d'entreprises, ce qui peut l'amener à engager d'autres coûts de cette nature.
- 2) Comprend l'incidence de la majoration de la juste valeur des stocks attribuables à l'acquisition de CanPrev, de Searchlight et d'APHI.
- 3) Représente la réévaluation de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI.
- 4) Représente le profit découlant de la vente d'actifs dans le cadre de la transaction de cession-bail.
- 5) Correspond essentiellement au dessaisissement de Signa.
- 6) Représente le règlement de litiges et les indemnités ainsi que les frais juridiques en lien avec des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, mais plutôt l'ensemble du secteur, soit d'autres sociétés pharmaceutiques. La Société estime que ces coûts ne sont pas représentatifs de la performance sous-jacente de l'entreprise.
- 7) Représente les indemnités de départ attribuables à la réorganisation opérationnelle.
- 8) Les coûts des mesures correctives de la qualité se rapportent aux coûts engagés dans le but de répondre aux observations formulées lors d'inspections de la Food and Drug Administration à l'Installation de Richmond Hill de la Société.
- 9) Représente les coûts directement liés à la préparation du placement qui ne sont pas des coûts d'émission de titres de capitaux propres.
- 10) Représente l'annulation de soldes impayés exigibles dans des conditions de concurrence normale auprès d'une partie liée avant l'acquisition d'APHI.
- 11) Représente des éléments qui ont été exclus du résultat net ajusté dans le but de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de l'entité remplacée et de l'entité remplaçante, selon le cas, par exemple les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise.

Rapprochement du résultat net ajusté et du BAIIA, de la marge du BAIIA, du BAIIA ajusté et de la marge du BAIIA ajusté
(en millions de dollars canadiens)

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Résultat net	373,8	151,7	(146,9)	353,6
Ajustements :				
Charge d'impôt (recouvrement)	146,1	158,9	(8,6)	101,6
Charge d'intérêts, montant net	260,6	216,8	158,5	0,8
Amortissements	149,4	136,5	150,7	95,5
BAIIA	929,8	664,0	153,7	551,5
Marge du BAIIA	26,6 %	19,8 %	5,2 %	19,7 %
Coûts connexes à des acquisitions ¹	21,3	43,0	125,6	27,7
Ajustement de prix d'achat sans effet sur la trésorerie ²	1,1	26,4	219,0	-
Réévaluation de la contrepartie éventuelle ³	30,0	205,8	219,9	-
Rémunération à base d'actions	64,6	73,5	53,5	-
Profit sur la transaction de cession-bail ⁴	-	-	(4,4)	-
Perte (profit) sur la vente d'immobilisations corporelles	1,2	(2,3)	-	-
Dépréciation et radiation d'actifs ⁵	72,3	8,0	-	-
Règlements de litiges et indemnités ⁶	69,9	154,2	-	18,3
Coûts de réorganisation opérationnelle ⁷	88,0	10,3	93,4	1,1
Perte (profit) de change non réalisé	(22,4)	73,1	(4,3)	(81,2)
Coûts liés au PAPE ⁸	19,9	22,4	2,5	-
Coûts des mesures correctives de la qualité ⁹	27,4	-	-	-
Annulation de soldes de parties liées ¹⁰	-	-	-	94,9
Autres ajustements ¹¹	30,7	18,9	18,0	(8,2)
Paiements de loyers ¹²	(53,4)	(51,6)	(48,4)	(5,1)
BAIIA ajusté	1 280,4	1 245,7	828,5	598,8
Marge du BAIIA ajusté	36,7 %	37,2 %	28,2 %	21,4 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

- 1) Représente les honoraires de services-conseils payés à des tiers et d'autres charges liées aux activités d'acquisition d'entreprise. Ces honoraires et charges sont exclus puisqu'ils ne sont engagés qu'une seule fois pour chaque acquisition d'entreprise et qu'ils ne se rapportent pas aux activités commerciales sous-jacentes de l'entité remplacée ou de l'entité remplaçante. Toutefois, la Société prévoit réaliser d'autres acquisitions, ce qui l'amènerait à engager d'autres coûts de cette nature.
- 2) Comprend l'incidence de la majoration de la juste valeur des stocks attribuable à l'acquisition de CanPrev, de Searchlight et d'APHI.
- 3) Représente la réévaluation de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI.
- 4) Représente le profit découlant de la vente d'actifs dans le cadre de la transaction de cession-bail.
- 5) Correspond essentiellement au dessaisissement de Signa.
- 6) Représente le règlement de litiges et les indemnités ainsi que les frais juridiques en lien avec des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, mais plutôt l'ensemble du secteur, soit d'autres sociétés pharmaceutiques. La Société estime que ces coûts ne sont pas représentatifs de la performance sous-jacente de l'entreprise.

- 7) Représente les indemnités de départ attribuables à la réorganisation opérationnelle.
- 8) Représente les coûts directement liés à la préparation du placement qui ne sont pas des coûts d'émission de titres de capitaux propres.
- 9) Les coûts des mesures correctives de la qualité se rapportent aux coûts engagés dans le but de répondre aux observations formulées lors d'inspections de la Food and Drug Administration à l'Installation de Richmond Hill de la Société.
- 10) Représente l'annulation de soldes impayés exigibles dans des conditions de concurrence normale auprès d'une partie liée avant l'acquisition d'APHI.
- 11) Représente des éléments qui ont été exclus du BAIIA ajusté dans le but de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de l'entité remplacée et de l'entité remplaçante, selon le cas, par exemple les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise.
- 12) Représente les paiements de loyer périodiques auprès d'un bailleur effectués par l'entité remplacée ou par l'entité remplaçante, selon le cas, en contrepartie du droit d'utiliser un actif loué pendant la période de présentation de l'information financière.

Rapprochement du total de la dette et de la dette nette
(en millions de dollars canadiens)

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Total de la dette	2 940,2	2 067,2	1 325,3	-
Moins : trésorerie et équivalents de trésorerie	57,0	78,0	421,3	14,1
Dette nette (trésorerie)	2 883,2	1 989,3	904,0	(14,1)

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Rapprochement des flux de trésorerie nets tirés des activités d'exploitation et des flux de trésorerie d'exploitation disponibles
(en millions de dollars canadiens)

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation	641,0	554,4	570,9	598,4
Ajustements :				
Paiements de loyers ¹	(53,4)	(51,6)	(48,4)	(5,1)
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(121,1)	(93,6)	(83,3)	(120,9)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles	(60,9)	(150,5)	(28,3)	-
Coûts connexes aux acquisitions ²	1,3	29,5	125,6	27,7
Coûts liés au PAPE ³	19,9	22,4	2,5	-
Coûts de réorganisation opérationnelle ⁴	42,2	48,6	44,4	1,1
Intérêts payés sur la dette	213,1	170,5	127,9	2,9

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Autres ajustements ⁵	64,6	(9,2)	18,0	-
Paielement de la contrepartie éventuelle ⁶	150,0	150,0	-	-
Flux de trésorerie d'exploitation disponibles	896,6	670,4	729,3	504,1

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

- 1) Représente les paiements de loyer périodiques auprès d'un bailleur effectués par l'entité remplacée ou par l'entité remplaçante, selon le cas, en contrepartie du droit d'utiliser un actif loué pendant la période de présentation de l'information financière.
- 2) Représente les honoraires de services-conseils payés à des tiers et d'autres charges liées aux activités d'acquisition d'entreprise et engagées au cours de la période. Ces honoraires et charges sont exclus puisqu'ils ne sont engagés qu'une seule fois pour chaque acquisition d'entreprise et qu'ils ne se rapportent pas aux activités commerciales sous-jacentes de l'entité remplacée ou de l'entité remplaçante. Toutefois, la Société prévoit réaliser d'autres acquisitions, ce qui l'amènerait à engager d'autres coûts de cette nature.
- 3) Représente les coûts directement liés à la préparation du placement qui ont été engagés au cours de la période et qui ne sont pas des coûts d'émission de titres de capitaux propres.
- 4) Représente les indemnités de départ attribuables à la réorganisation opérationnelle qui ont été versées au cours de la période.
- 5) Représente des éléments réglés au cours de la période qui ont été exclus des flux de trésorerie d'exploitation disponibles dans le but de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de l'entité remplacée et de l'entité remplaçante, par exemple les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise.
- 6) Représente les montants engagés, au cours de la période, au titre de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI.

Rapprochement des flux de trésorerie d'exploitation disponibles et des flux de trésorerie d'exploitation disponibles compte non tenu des ventes du PVLVL

(en millions de dollars canadiens)

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercice clos le 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Flux de trésorerie d'exploitation disponibles	896,6	670,4	729,3	504,1
Flux de trésorerie d'exploitation disponibles tirés des ventes du PVLVL aux États-Unis	338,9	460,3	290,6	118,9
Moins : impôts @ 25 %	(84,7)	(115,1)	(72,7)	(29,7)
Flux de trésorerie d'exploitation disponibles tirés des ventes du PVLVL aux États-Unis après impôts	254,2	345,2	218,0	89,2
Flux de trésorerie d'exploitation disponibles compte non tenu des ventes du PVLVL	642,4	325,2	511,4	414,9

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

**Rapprochement des produits des activités ordinaires et des produits des activités ordinaires
compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis
(en millions de dollars canadiens)**

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
Produits des activités ordinaires	3 490,8	3 349,7	2 940,5	2 798,6
Ajustement :				
Produits tirés des ventes du PVLVL aux États-Unis ¹	339,2	460,6	290,7	119,0
Produits des activités ordinaires compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis	3 151,6	2 889,1	2 649,8	2 679,2

*En raison de l'arrondissement, certains
chiffres peuvent ne pas concorder.*

- 1) Tous les produits des activités ordinaires tirés des ventes du PVLVL aux États-Unis sont attribués à notre gamme Produits génériques courants.

**Rapprochement du BAIIA ajusté et du BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux
États-Unis et de la marge du BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis
(en millions de dollars canadiens)**

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	Exercices clos les 31 mars			Exercices clos les 31 mars
	2026	2025	2024	2023
BAIIA ajusté (rapproché du résultat net ci-dessus)	1 280,4	1 245,7	828,5	598,8
Ajustement :				
Marge brute attribuable aux ventes du PVLVL aux États- Unis	338,9	460,3	290,6	118,9
BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis	941,6	785,4	537,9	479,9
Marge du BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis	29,9 %	27,2 %	20,3 %	17,9 %

*En raison de l'arrondissement, certains
chiffres peuvent ne pas concorder.*

**Rapprochement du résultat net et du rendement sur le capital investi et du rendement sur le capital investi compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis
(en millions de dollars canadiens)**

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	2026	2025	2024	2023
Résultat net	373,8	151,7	(146,9)	353,6
Ajustements :				
Charge d'impôt (recouvrement)	146,1	158,9	(8,6)	101,6
Charge d'intérêts, montant net	260,6	216,8	158,5	0,8
Amortissements	149,4	136,5	150,7	95,5
BAIIA	929,8	664,0	153,7	551,5
Coûts connexes à des acquisitions ¹	21,3	43,0	125,6	27,7
Ajustement de prix d'achat sans effet sur la trésorerie ²	1,1	26,4	219,0	-
Réévaluation de la contrepartie éventuelle ³	30,0	205,8	219,9	-
Rémunération à base d'actions	64,6	73,5	53,5	-
Profit sur l'opération de cession-bail ⁴	-	-	(4,4)	-
Perte (profit) sur la vente d'immobilisations corporelles	1,2	(2,3)	-	-
Dépréciation et radiation d'actifs ⁵	72,3	8,0	-	-
Règlements de litiges et indemnités ⁶	69,9	154,2	-	18,3
Coûts de réorganisation opérationnelle ⁷	88,0	10,3	93,4	1,1
Perte (profit) de change non réalisé	(22,4)	73,1	(4,3)	(81,2)
Coûts liés au PAPE ⁸	19,9	22,4	2,5	-
Coûts des mesures correctives de la qualité ⁹	27,4	-	-	-
Annulation de soldes de parties liées ¹⁰	-	-	-	94,9
Autres ajustements ¹¹	30,7	18,9	18,0	(8,2)
Paiements de loyers ¹²	(53,4)	(51,6)	(48,4)	(5,1)
BAIIA ajusté	1 280,4	1 245,7	828,5	598,8
Moins :				
Amortissement des immobilisations corporelles	(48,5)	(56,0)	(113,1)	(87,5)
Amortissement des immobilisations incorporelles	(70,5)	(49,9)	(6,8)	(3,3)
Moins : impôts @ 25 %	(290,4)	(285,0)	(177,1)	(127,0)
Bénéfice d'exploitation net après impôts ajusté	871,1	854,9	531,4	381,0
Moins :				
Marge brute attribuable aux ventes du PVLVL aux États-Unis	(338,9)	(460,3)	(290,6)	(118,9)
Moins : impôts @ 25 %	84,7	115,1	72,7	29,7
Capital investi				
Total de la dette	2 940,2	2 067,2	1 325,3	-

	Entité remplaçante			Entité remplacée
	2026	2025	2024	2023
Total des capitaux propres	(557,9)	290,6	732,5	2 121,8
Total du capital investi	2 382,2	2 357,8	2 057,9	2 121,8
Moyenne du capital investi	2 370,0	2 207,8	2 089,8	2 036,4
Rendement sur le capital investi	36,8 %	38,7 %	25,4 %	18,7 %
Rendement sur le capital investi compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis	26,0 %	23,1 %	15,0 %	14,3 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

- 1) Représente les honoraires de services-conseils payés à des tiers et d'autres charges liées aux activités d'acquisition d'entreprise. Ces honoraires et charges sont exclus puisqu'ils ne sont engagés qu'une seule fois pour chaque acquisition d'entreprise et qu'ils ne se rapportent pas aux activités commerciales sous-jacentes de l'entité remplacée ou de l'entité remplaçante. Toutefois, la Société prévoit réaliser d'autres acquisitions, lesquelles l'amèneraient à engager d'autres coûts de cette nature.
- 2) Comprend l'incidence de la majoration de la juste valeur des stocks attribuables à l'acquisition de CanPrev, de Searchlight et d'APHI.
- 3) Représente la réévaluation de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI.
- 4) Représente le profit découlant de la vente d'actifs dans le cadre de la transaction de cession-bail.
- 5) Correspond essentiellement au dessaisissement de Signa.
- 6) Représente le règlement de litiges et les indemnités ainsi que les frais juridiques en lien avec des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, mais plutôt l'ensemble du secteur, soit d'autres sociétés pharmaceutiques. La Société estime que ces coûts ne sont pas représentatifs de la performance sous-jacente de l'entreprise.
- 7) Représente les indemnités de départ attribuables à la réorganisation opérationnelle.
- 8) Représente les coûts directement liés à la préparation du placement qui ne sont pas des coûts d'émission de titres de capitaux propres.
- 9) Les coûts des mesures correctives en gestion de la qualité se rapportent aux coûts engagés dans le but de répondre aux observations formulées lors d'inspections de la Food and Drug Administration à l'Installation de Richmond Hill de la Société.
- 10) Représente l'annulation de soldes impayés exigibles dans des conditions de concurrence normale auprès d'une partie liée avant l'acquisition d'APHI.
- 11) Représente des éléments qui ont été exclus du BAIIA ajusté dans le but de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de l'entité remplacée et de l'entité remplaçante, par exemple les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise.
- 12) Représente les paiements de loyer périodiques auprès d'un bailleur effectués par l'entité remplacée ou par l'entité remplaçante, selon le cas, en contrepartie du droit d'utiliser un actif loué pendant la période de présentation de l'information financière.

RAPPORT DE GESTION

La Société a été constituée en vertu de la Loi sur les sociétés par actions de l'Ontario le 16 septembre 2022 et ne menait pas d'activités commerciales avant l'acquisition d'APHI le 1^{er} avril 2023.

Le présent rapport de gestion présente de l'information sur les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société et de ses filiales pour les trimestres clos les 31 mars 2026 et 2025 ainsi que pour les exercices 2026, 2025 et 2024 respectivement. L'information présentée dans ce rapport de gestion est tirée des états financiers consolidés annuels audités de la Société pour les exercices 2026 et 2025 (collectivement, les « états financiers annuels ») et les notes annexes y figurant, le tout préparé conformément aux IFRS publiées par l'IASB, et doit être lue avec ceux-ci.

Ce rapport de gestion est en date du présent prospectus et est à jour à cette date, sauf indication contraire. Les montants sont en millions de dollars canadiens, à moins d'indication contraire.

Informations prospectives

Ce rapport de gestion contient de l'information prospective. L'information prospective s'appuie nécessairement sur un certain nombre d'avis, d'estimations et d'hypothèses qui, bien que la Société les ait considérés comme pertinents et raisonnables à la date de ce prospectus, sont assujettis à des risques, à des incertitudes, à des hypothèses et à d'autres facteurs connus et inconnus qui pourraient entraîner un écart important entre les résultats, les niveaux d'activité, le rendement ou les réalisations que la Société connaîtra réellement et ceux exprimés ou sous-entendus par l'information prospective, notamment, sans s'y limiter, les facteurs de risque dont il est question à la rubrique « Facteurs de risque ». Rien ne garantit que l'information prospective s'avérera exacte, étant donné que les résultats réels et les événements futurs pourraient différer sensiblement de ceux qui sont prévus dans cette information. Les investisseurs éventuels ne devraient donc pas se fier indûment à l'information prospective, qui n'est à jour qu'à la date où elle a été formulée. Se reporter à la rubrique « Mise en garde concernant l'information prospective ».

Marques de commerce et noms commerciaux

Ce rapport de gestion mentionne certaines marques de commerce, comme Acetadote, Aflivu, Apo-Semaglutide Injection, Caldolor, Cationorm Plus, Clovibis, Denoza, Finjuve, Iheezo, Kristalose, Linzagolix, Loqtorzi, Nebido, Nuvigil, Provigil, Qutenza, Sancuso, Seysara, Talicia, Tassigna, Vaprisol, Verkazia, Vevye, Vibativ et Zerviate, qui sont protégées par les lois sur la propriété intellectuelle applicables et qui sont la propriété de la Société ou des concédants de licence de la Société. Pour faciliter la lecture du présent rapport de gestion, les symboles ®, ^{MD}, ^{MC} ou © pourraient ne pas être accolés aux marques de commerce, droits d'auteur et noms commerciaux respectifs de la Société ou des concédants de licence de la Société (y compris « Parcours vers la santé ») mentionnés aux présentes, sans que cela signifie qu'Apotex ne fera pas valoir, avec toute la rigueur permise par la loi, ses droits sur ces marques de commerce, droits d'auteur et noms commerciaux.

Aperçu

Établie au Canada, Apotex est une entreprise mondiale du domaine de la santé qui offre un vaste éventail de produits pharmaceutiques génériques, biosimilaires et de marque ainsi que des produits de santé et de bien-être de marque destinés aux consommateurs. Chef de file de l'industrie pharmaceutique canadienne depuis plus de 50 ans, Apotex est une marque emblématique et joue un rôle central dans le système de soins de santé du Canada, grâce à une offre exhaustive de produits pharmaceutiques sur ordonnance et de produits de santé et de bien-être de marque au Canada. Apotex occupe le premier rang du marché pharmaceutique canadien en tenant compte des ordonnances remplies, du nombre de produits vendus et du nombre d'effectifs³³. Au Canada, 20 % des produits pharmaceutiques génériques prescrits sont

³³ Sources : IQVIA et renseignements provenant d'autres fabricants de produits pharmaceutiques canadiens publiés sur SEDAR+. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

fabriqués par Apotex³⁴. La Société a bâti des plateformes dominantes de produits pharmaceutiques génériques, de produits pharmaceutiques biosimilaires en oncologie, de produits pharmaceutiques spécialisés de marque et de produits de santé et de bien-être de marque destinés aux consommateurs. Apotex a mis à profit son expérience du marché canadien pour se bâtir une position de chef de file dans certaines catégories aux États-Unis et au sein de certains marchés internationaux. Selon les ventes de produits pharmaceutiques génériques, Apotex se classe parmi les dix principaux fabricants sur le marché des produits pharmaceutiques génériques aux États-Unis, grâce à une stratégie distinctive qui accorde la priorité aux occasions ou aux produits qui sont les premiers à arriver sur le marché, ce qui permet à la Société d'occuper et de conserver une position de leadership et de générer des rendements optimaux³⁵. En outre, Apotex maintient une présence directe en Amérique latine et au sein du Conseil de coopération du Golfe (« CCG »), laquelle est axée sur les produits pharmaceutiques génériques de marque et les produits de santé et de bien-être de marque destinés aux consommateurs. À l'échelle mondiale, les produits d'Apotex sont vendus dans près de 70 pays. Dans des régions telles que l'Europe, où elle n'a pas une présence directe sur le marché, Apotex distribue ses produits par l'entremise de partenaires de distribution qui possèdent une expertise de ces régions.

Dans le cadre de sa stratégie Parcours vers la santé, la Société met l'accent sur la croissance continue des produits pharmaceutiques génériques courants et sur la croissance accélérée des produits pharmaceutiques génériques spécialisés, des produits biosimilaires et des médicaments de marque novateurs de grande valeur ainsi que des produits de santé et de bien-être de marque destinés aux consommateurs. Le portefeuille en croissance de produits de plus en plus diversifiés de la Société lui permet de répondre à des besoins non satisfaits, d'offrir des thérapies novatrices et de garantir l'accès à des soins de santé sécuritaires, efficaces et abordables. La direction est d'avis que les possibilités à venir sont importantes. Les Amériques représentent un marché potentiel de plus de un milliard de personnes dont la valeur, selon les données provenant d'IQVIA et d'Euromonitor, se chiffre à plus de mille milliards de dollars. Dans ce marché, la Société est bien placée pour accroître son incidence et générer de la valeur à long terme grâce à son envergure, à ses capacités et à ses partenariats pour servir plus de patients et de collectivités que jamais auparavant.

La Société attribue son succès en partie à la collaboration qui existe entre ses équipes internes de recherche et de développement, de conformité réglementaire, d'affaires juridiques et de propriété intellectuelle, et de développement commercial, qui sont soutenues par près de 850 employés et qui servent de moteur d'innovation des produits et de croissance du portefeuille. À l'échelle mondiale, les installations de fabrication d'Apotex, principalement situées en Amérique du Nord, comprennent six usines de production de produits pharmaceutiques finis et deux usines de production d'ingrédients pharmaceutiques actifs (« IPA ») qui ont été construites sur mesure selon les normes de qualité de Santé Canada, de la FDA, de l'EMA ou de la COFEPRIS pour respecter l'engagement de la Société de fournir des médicaments vitaux sûrs et sécuritaires aux patients. En outre, le réseau de distribution commerciale de la Société met de l'avant, sur les marchés des États-Unis et internationaux, la réputation de celle-ci et le rôle central qu'elle joue au sein du système de santé canadien.

Au cours des dernières années, le succès d'Apotex s'est accéléré grâce à une équipe de direction chevronnée et accomplie, composée de 10 dirigeants qui cumulent ensemble plus de 250 ans d'expérience acquise au sein d'entreprises du secteur des produits pharmaceutiques délivrés sur ordonnance et des produits de santé et de bien-être de marque destinés aux consommateurs. La Société, qui compte plus de 6 000 employés à l'échelle mondiale, est soutenue par son actionnaire majoritaire SK Capital, société privée de financement d'envergure mondiale spécialisée dans les sciences de la vie, et est animée par son désir d'être un partenaire de choix dans les Amériques à la fois pour les patients, les médecins, les partenaires en approvisionnement stratégique et les clients.

³⁴ Source : Calcul de la direction basé sur les statistiques sur les parts de marché d'IQVIA, que la direction a complétées en attribuant les ventes de produits pharmaceutiques de marque aux fabricants sources en se fondant sur la monographie des produits. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

³⁵ Source : IQVIA. Se reporter à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

Gammes de produits

La Société comprend trois gammes de produits, soit 1) les produits pharmaceutiques génériques courants, 2) les produits pharmaceutiques génériques spécialisés et 3) les produits pharmaceutiques de marque et biosimilaires. Dans le cadre de sa stratégie Parcours vers la santé, la Société a l'intention de renforcer sa position de chef de file sur les marchés canadiens et américains des produits pharmaceutiques génériques courants et d'élargir davantage son portefeuille de produits complexes et de grande valeur, y compris de produits pharmaceutiques génériques spécialisés et de produits de marque et biosimilaires. Pour accroître sa présence dans ces gammes de produits, Apotex adopte une approche taillée sur mesure qui variera selon les régions en fonction de la dynamique du marché et des possibilités de croissance et de diversification.

Le portefeuille de la Société comprend plus de 800 produits (dont plus de 300 sont vendus dans de nombreux segments géographiques) qui couvrent de multiples formes posologiques et domaines thérapeutiques dans les trois gammes de produits.

Acquisitions et dessaisissements

Dessaisissement de Signa S.A. de C.V.

En mars 2026, la Société a conclu une entente définitive visant la vente de sa filiale Signa S.A. de C.V. (« **Signa** »), qui fabrique des IPA au Mexique, pour une contrepartie de base de 16,2 millions de dollars américains, majorée de montants supplémentaires au titre des créances liées aux stocks et à la taxe sur la valeur ajoutée, et d'autres ajustements liés au fonds de roulement. La transaction comprend également une entente de fabrication et d'approvisionnement en vertu de laquelle la Société continuera d'acheter des produits de Signa après la clôture de la vente. La Société a classé les actifs et les passifs de Signa comme étant détenus en vue de la vente au 31 mars 2026. La transaction est assujettie à l'approbation des organismes de réglementation et devrait être conclue au premier trimestre de l'exercice 2027.

Les stocks ont été dépréciés à leur valeur nette de réalisation et les autres actifs courants ont été dépréciés à leur valeur recouvrable attendue, ce qui a entraîné une perte de valeur. À la suite de ces réévaluations, étant donné que la valeur comptable du groupe destiné à être cédé était supérieure à sa juste valeur estimée diminuée des coûts de la vente, une perte de valeur additionnelle a été affectée aux immobilisations corporelles et incorporelles. Une perte de valeur totale de 69,8 millions de dollars a été comptabilisée dans les autres charges d'exploitation, montant net.

Compte tenu des pertes de valeur, les actifs du groupe destiné à être cédé classés comme étant détenus en vue de la vente ont totalisé 69,0 millions de dollars, et les passifs directement liés à ces actifs ont totalisé 11,9 millions de dollars.

	31 mars 2026
Immobilisations corporelles.....	18,9 \$
Immobilisations incorporelles.....	0,3
Créances clients, montant net.....	2,6
Stocks.....	22,4
Impôt sur le résultat à recevoir.....	11,0
Autres actifs courants.....	13,9
Dettes fournisseurs et autres créditeurs.....	(11,9)
Actifs nets détenus en vue de la vente	57,1 \$

Acquisition de CanPrev Natural Health Products Ltd.

Le 1^{er} février 2025, la Société a réalisé l'acquisition de CanPrev, un important fournisseur canadien de produits de santé naturels qui se spécialise dans les vitamines, les minéraux et les suppléments, pour une

contrepartie totale de 184,5 millions de dollars. Pour réaliser l'acquisition, la Société a versé une contrepartie en trésorerie de 145,7 millions de dollars et a procédé à l'émission d'actions ordinaires de catégorie A de la Société d'une valeur de 38,8 millions de dollars. Cette acquisition a été comptabilisée en tant que regroupement d'entreprises conformément à IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*. Les coûts d'acquisition engagés et passés en charges dans les autres charges d'exploitation ont totalisé 12,2 millions de dollars pour l'exercice 2025.

L'acquisition de CanPrev s'inscrit dans la démarche continue de la Société visant à élargir davantage ses activités dans le secteur des produits de santé et de bien-être de marque destinés aux consommateurs, et permet d'ajouter trois marques distinctes, chacune étant axée sur des canaux différents. Grâce à CanPrev, la Société a maintenant accès à des magasins d'aliments naturels, à des marchands d'aliments et de produits pharmaceutiques de masse ainsi qu'à de nouveaux canaux de professionnels, y compris des docteurs en naturopathie, des nutritionnistes, des chiropraticiens et des chaînes d'épicerie. Comptant à son actif plus de 250 formulations de produits exclusives vendues dans plus de 3 400 points de vente au détail partout au Canada et en ligne, CanPrev devrait servir de plateforme pour la croissance du secteur des produits de santé et de bien-être de marque destinés aux consommateurs de la Société et lui permettre de renforcer sa présence au Canada, aux États-Unis et dans certains marchés à l'international.

Au cours de l'exercice 2025, les produits des activités ordinaires et les pertes nettes attribuables à CanPrev ont été de respectivement 13,1 millions de dollars et 0,3 million de dollars. Si l'acquisition de CanPrev avait eu lieu le 1^{er} avril 2024, les produits des activités ordinaires pro forma consolidés et le résultat net consolidé de la Société se seraient établis à respectivement 3 412,1 millions de dollars et 161,6 millions de dollars, et la direction estime que le BAIIA ajusté consolidé se serait établi à environ 1 260,1 millions de dollars pour l'exercice 2025.

Acquisition de Searchlight Pharma Inc.

Le 1^{er} juin 2024, la Société a réalisé l'acquisition de Searchlight, l'une des plus importantes sociétés indépendantes de produits pharmaceutiques de marque au Canada, dont le portefeuille diversifié d'une soixantaine de produits couvre de multiples domaines thérapeutiques, pour une contrepartie totale de 502,4 millions de dollars. La Société a réalisé l'acquisition au moyen d'une contrepartie en espèces de 255,8 millions de dollars, qui a été financée au moyen d'un prélèvement à court terme sur sa facilité de crédit renouvelable antérieure (définie ci-après) aux termes de ses facilités de crédit antérieures (définies ci-après) et de l'émission d'actions ordinaires de catégorie A de la Société d'une valeur de 246,5 millions de dollars. Cette acquisition a été comptabilisée en tant que regroupement d'entreprises conformément à IFRS 3, *Regroupements d'entreprises*. Les coûts d'acquisition engagés et passés en charges dans les autres charges d'exploitation ont totalisé 17,2 millions de dollars pour l'exercice 2025. Le montant prélevé sur la facilité de crédit renouvelable antérieure pour financer l'acquisition a par la suite été remboursé en août 2024 au moyen des flux de trésorerie d'exploitation.

La solide plateforme de produits pharmaceutiques spécialisés de marque de Searchlight vient compléter l'accent que la Société met sur les produits pharmaceutiques génériques et les produits biosimilaires et s'harmonise avec sa stratégie visant à livrer concurrence sur le marché des produits pharmaceutiques de marque de grande valeur. Cette acquisition consolide la position et la présence de la Société dans le marché des produits pharmaceutiques de marque, en élargissant son portefeuille de produits et en renforçant son effectif de vente et ses réseaux de développement commercial au Canada et à l'international.

Pour l'exercice 2025, les produits des activités ordinaires et le résultat net attribuables à Searchlight étaient de respectivement 122,5 millions de dollars et 3,3 millions de dollars. Si l'acquisition de Searchlight avait eu lieu le 1^{er} avril 2024, les produits des activités ordinaires et le résultat net pro forma consolidés de la Société se seraient établis à respectivement 3 376,8 millions de dollars et 163,6 millions de dollars. La direction estime que le BAIIA ajusté consolidé se serait établi à environ 1 258,8 millions de dollars pour l'exercice 2025.

Vente des actifs de Signa Civac S.A. de C.V.

Au cours de l'exercice 2024, la Société a adopté un plan pour se départir des actifs de sa filiale Signa Civac S.A. de C.V. (« **Civac** »), une installation de production d'IPA située au Mexique, et ces actifs ont été classés comme étant détenus en vue de la vente au 31 mars 2024. Au cours de l'exercice 2025, la Société a vendu les actifs de Civac pour un produit de vente de 16,7 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un profit à la cession de 2,3 millions de dollars.

Faits saillants

Exercice 2027

- En mai 2026, Apotex a reçu l'approbation de Santé Canada pour Apo-Semaglutide Injection, un médicament générique équivalent à Ozempic (injection de sémaglutide). En tant que première entreprise pharmaceutique canadienne à obtenir l'autorisation de commercialiser un équivalent générique d'Ozempic, Apotex consolide ainsi son leadership dans la mise en place de solutions de rechange abordables et de grande qualité pour les Canadiens et réaffirme son engagement de longue date à faciliter l'accès aux médicaments essentiels partout au pays.
- En avril 2026, la Société a conclu une transaction avec Cumberland portant sur l'acquisition des droits aux États-Unis sur Kristalose, Caldolor, Sancuso, Vibativ, Acetadote, Vaprisol et Talicia, élargissant considérablement son portefeuille de produits pharmaceutiques de marque aux États-Unis. Ces produits de marque s'harmonisent très bien avec la stratégie Parcours vers la santé d'Apotex, alors que la Société étend et approfondit ses relations au sein du réseau hospitalier, tout en élargissant son incidence dans l'ensemble du système de santé aux États-Unis.
- En avril 2026, Apotex a annoncé avoir conclu un partenariat stratégique avec Halo Pharmaceuticals, Inc. (« **Halo** »), entité contrôlée par SK Capital, pour se garantir une capacité de remplissage injectable stérile à court terme aux États-Unis grâce à un investissement dans l'usine de Halo située à Whippany, au New Jersey. L'arrangement donne à Apotex accès à une partie importante des chaînes de remplissage stériles nouvellement installées et certifiées, y compris des capacités de production de fioles et de seringues préremplies, ce qui renforce son réseau de fabrication de produits injectables stériles. Ce partenariat efficace en matière de capital procure à Apotex une plus grande souplesse opérationnelle et un accès au marché plus rapide, s'harmonisant parfaitement avec sa stratégie Parcours vers la santé et renforçant son engagement à l'égard de la fabrication locale et d'une infrastructure de chaîne d'approvisionnement solide. Se reporter à la rubrique « Transactions entre parties liées ».
- En avril 2026, Apotex a reçu la première approbation provisoire de la FDA des États-Unis pour sa version générique d'Ozempic, une injection de sémaglutide, ce qui marque une étape importante de la stratégie de la Société visant à faciliter l'accès à des thérapies peptidiques complexes et de grande valeur aux États-Unis. Mis au point en partenariat avec Orbicular Pharmaceutical Technologies, le produit témoigne des capacités scientifiques et analytiques avancées nécessaires pour assurer l'équivalence technique des produits injectables complexes. L'approbation provisoire met en lumière le leadership d'Apotex en matière de réglementation de même que son modèle de développement mondial, et place la Société en bonne posture pour élargir l'accès au sémaglutide lorsqu'il aura reçu l'approbation finale de la FDA, alors que l'abordabilité et l'approvisionnement demeurent des préoccupations cruciales pour les patients. Le produit devrait être lancé une fois que l'approbation finale de la FDA aura été accordée à la suite de l'expiration du brevet en 2032.

Exercice 2026

- Au cours de l'exercice 2026, les efforts d'Apotex en recherche et développement et en développement commercial ont permis à la Société de se constituer un portefeuille de produits pharmaceutiques génériques courants et de produits pharmaceutiques génériques spécialisés à l'échelle mondiale, qui comprend maintenant plus de 400 produits provenant des

trois secteurs d'activité de la Société au cours des cinq prochaines années. Le portefeuille de produits de la Société au Canada et aux États-Unis comprend 144 produits devant être lancés au cours des cinq prochaines années qui représentent collectivement pour le fabricant une valeur de plus de 160 milliards de dollars. Plus de 70 % des produits des portefeuilles offerts par la Société au Canada et aux États-Unis sont à l'étape préalable à la présentation. De plus, la Société prévoit lancer environ 50 produits de santé et de bien-être de marque au cours des cinq prochaines années. La Société prévoit aussi lancer 290 produits pharmaceutiques génériques et produits pharmaceutiques génériques de marque sur ses marchés internationaux au cours des cinq prochaines années.

- En mars 2026, Apotex a reçu l'approbation de Santé Canada pour Denoza, une injection de dénosumab et un produit biosimilaire à Prolia, ce qui élargit les options de traitement de l'ostéoporose au Canada pour les femmes ménopausées et les hommes présentant un risque élevé de fracture. L'approbation couvre toutes les indications autorisées du produit biologique de référence, et Denoza sera offert sous forme de seringue préremplie.
- En mars 2026, Apotex a reçu l'approbation de Santé Canada pour Clobivis, un produit pharmaceutique de marque qui s'ajoute au portefeuille croissant de produits ophtalmologiques de la Société au Canada. Clobivis est indiqué dans le traitement de l'inflammation et de la douleur postopératoires à la suite d'une chirurgie de la cataracte. L'approbation de ce produit souligne la stratégie d'Apotex visant à élargir l'accès à des thérapies ophtalmiques novatrices au moyen de partenariats stratégiques et renforce son engagement à l'égard de sa stratégie Parcours vers la santé visant à améliorer l'accès des patients canadiens à des traitements spécialisés.
- En mars 2026, Apotex a annoncé un changement au sein de sa haute direction visant à renforcer sa stratégie à long terme et à soutenir la prochaine phase de croissance de la Société. Jeff Watson a été nommé président et chef de la direction, reprenant le leadership quotidien de l'entreprise après avoir agi à titre de chef de la direction de la Société de 2018 à 2023 et, plus récemment, en tant qu'administrateur. Allan Oberman a démissionné de son poste de président et chef de la direction et demeurera membre du conseil d'administration de la Société, continuant d'exercer une surveillance stratégique et de soutenir la stratégie Parcours vers la santé d'Apotex. Ces nominations sont entrées en vigueur le 31 mars 2026.
- En février 2026, Apotex a conclu une entente de licence stratégique avec Grünenthal lui attribuant les droits exclusifs au Canada sur Nebido, traitement injectable de remplacement de la testostérone à action prolongée. La Société mettra en marché Nebido au Canada après l'obtention de l'approbation des autorités de réglementation. L'entente élargit le partenariat existant entre les deux sociétés et renforce le portefeuille de produits pharmaceutiques spécialisés de marque de la Société.
- En octobre 2025, Apotex a reçu l'approbation de Santé Canada pour Loqtorzi, la première et unique immunothérapie pour le carcinome nasopharyngé. Cette approbation permet à Apotex de lancer sa première thérapie biologique novatrice, réitérant ainsi son engagement en faveur de l'accès aux traitements novateurs des cancers rares et difficiles à traiter au Canada. Apotex a obtenu les droits sur Loqtorzi au Canada aux termes d'une entente avec Coherus BioSciences conclue en juillet 2024.
- En octobre 2025, Apotex a obtenu les droits exclusifs sur le linzagolix au Canada, un traitement oral pour les fibromes utérins, aux termes d'une entente de licence stratégique conclue avec Kissei Pharmaceuticals. La Société commercialisera le linzagolix au Canada après l'obtention de l'approbation des autorités de réglementation. Ce traitement novateur pour les fibromes utérins complète le portefeuille existant d'Apotex composé de produits de santé pour les femmes et s'inscrit dans l'engagement durable de la Société en matière d'amélioration des résultats pour les patientes.
- En juillet 2025, Apotex a reçu l'approbation de Santé Canada pour Aflivu, un traitement ophtalmique biosimilaire à Eylea, et a lancé sa commercialisation. L'approbation d'Aflivu a marqué pour Apotex une étape importante en ce qu'elle constitue l'introduction de son premier biosimilaire ophtalmique et de son quatrième biosimilaire depuis 2016, et témoigne de

l'engagement de la Société à développer son portefeuille de biosimilaires en concrétisant sa stratégie Parcours vers la santé.

- En mai 2025, Apotex a annoncé l'élargissement de son entente de licence avec Formosa Pharmaceuticals pour inclure la commercialisation du propionate de clobétasol, nouveau traitement ophtalmique postopératoire, au Mexique. C'est en août 2024 que la Société avait initialement conclu avec Formosa Pharmaceuticals une entente de licence portant sur l'exclusivité des droits sur ce produit au Canada.
- En mai 2025, Apotex a lancé sur le marché le nilotinib en capsules aux États-Unis, première version générique de Tassigna, un traitement contre la leucémie pour les patients ayant manifesté une résistance ou une intolérance à un traitement antérieur. Le lancement du nilotinib, premier produit arrivé sur le marché, est assorti d'une exclusivité de 180 jours.
- En mai 2025, Apotex a lancé IVRA, sa toute première préparation prête à diluer de chlorhydrate de melphalan pour injection, approuvée par le biais d'une présentation de nouveau médicament (NDA) 505(b)(2) aux États-Unis. IVRA est un médicament alkylant indiqué pour le traitement palliatif des patients atteints d'un myélome multiple pour qui un traitement à prise orale n'est pas approprié. Ce médicament est distribué principalement aux réseaux hospitaliers et institutionnels.

Exercice 2025

- En février 2025, la Société a conclu un contrat de licence stratégique avec Grünenthal lui attribuant les droits exclusifs au Canada sur Qutenza, un timbre antidouleur topique non systémique et non opioïde indiqué dans la gestion des douleurs neuropathiques.
- En décembre 2024, la Société a acquis les droits sur Provigil (modafinil) et Nuvigil (armodafinil) aux États-Unis, ce qui a marqué un jalon stratégique pour Apotex et une étape importante de la croissance du secteur des produits pharmaceutiques spécialisés de marque de la Société aux États-Unis. Ces produits améliorent l'état d'éveil chez les patients qui ressentent un besoin excessif de dormir associé à la narcolepsie, à l'apnée obstructive du sommeil ou à un trouble du sommeil lié au travail par quarts, et sont prescrits par des psychiatres, des endocrinologues, des internistes, des spécialistes du sommeil et des médecins de première ligne.
- En décembre 2024, Apotex a breveté les droits de commercialisation au Canada de Seysara (sarécycline), un antibiotique oral pour le traitement de l'acné non nodulaire modérée à sévère, et de Finjuve (finastéride), une solution topique de finastéride sous forme de vaporisateur pour le traitement de l'alopécie androgénique, une fois approuvés. Ces produits novateurs répondent à des besoins essentiels non satisfaits de patients au Canada et démontrent encore l'engagement de la Société à offrir des produits pharmaceutiques de marque novateurs sur le marché canadien.
- En octobre 2024, la Société a annoncé un investissement de 70,0 millions de dollars dans l'agrandissement de son installation de Richmond Hill, qui permettra d'ajouter deux nouvelles chaînes de production spécialisées et d'accroître la capacité afin de répondre à la demande croissante pour ses produits liquides ophtalmiques et nasaux.
- En juin 2024, la Société a conclu une transaction de licence exclusive avec Coherus Biosciences Inc. visant la commercialisation au Canada du toripalimab, un nouveau traitement biologique de marque pour le carcinome nasopharyngé métastatique, qui, une fois approuvé, sera le premier et le seul produit pour le traitement du carcinome nasopharyngé métastatique au Canada.

Exercice 2024

- En février 2024, la Société a conclu un contrat de licence stratégique avec Harrow lui procurant les droits exclusifs au Canada sur cinq produits pharmaceutiques ophtalmiques de marque. Par conséquent, Apotex commercialise et distribue maintenant Verkazia et

Cationorm Plus en vente libre sur le marché canadien, et a déposé une demande d'approbation pour la commercialisation de Vevye, lheeze et Zerviate au Canada.

- En avril 2023, Apotex a été acquise par une société affiliée de fonds gérée par SK Capital.
- En avril 2023, la Société s'est vu décerner par la FDA un Drug Shortage Assistance Award en reconnaissance de ses efforts considérables pour résoudre une pénurie de comprimés de varénicline. Ce prix vise à souligner les efforts des entreprises pharmaceutiques et des fabricants de médicaments qui ont travaillé en collaboration avec la FDA pour assurer un approvisionnement régulier de médicaments nécessaires sur le plan médical durant une période où les pénuries de médicaments essentiels représentent une menace importante pour la santé publique, en retardant ou même en empêchant, dans certains cas, la prestation de soins indispensables aux patients.

Principaux facteurs ayant une incidence sur les activités et la performance de la Société

La performance de la Société dépend dans une large mesure des activités de développement et de lancement de nouveaux produits, de sa capacité à gérer la perte de l'exclusivité des brevets, des tendances sectorielles et macroéconomiques, comme le vieillissement démographique, la hausse des coûts des soins de santé et la prévalence croissante des maladies chroniques, ainsi que de la dynamique réglementaire. Se reporter à la rubrique « Aperçu du secteur – Principales tendances ayant une incidence sur les marchés des produits pharmaceutiques sur ordonnance et des produits de santé et de bien-être de marque grand public ». En outre, la capacité de la Société à gérer efficacement sa structure de coûts, l'inflation, les tarifs douaniers, les taxes et les fluctuations des taux de change a une incidence sur sa performance. La direction est d'avis que les principaux facteurs ayant une incidence sur les activités et la performance financière de la Société sont décrits ci-après. Bien que ces facteurs présentent d'importantes possibilités pour la Société, ils sont également assujettis à un certain nombre de risques et de défis inhérents, dont certains sont décrits ci-après et aux rubriques « Mise en garde concernant l'information prospective » et « Facteurs de risque » du présent prospectus.

Développement de produits et lancement de nouveaux produits

La Société emploie son vaste savoir-faire en recherche et développement et ses capacités de développement commercial à améliorer son portefeuille de produits, y compris en développant et en acquérant de nouvelles formulations ou en obtenant sous licence de nouvelles indications. Le lancement de nouveaux produits est essentiel pour stimuler la croissance des produits des activités ordinaires au fil du temps. Si la préparation des lancements peut avoir une incidence négative à court terme sur les profits, les ventes vont éventuellement plus que compenser les coûts engagés, contribuant au bout du compte à une hausse de la rentabilité. De plus, la Société se procure continuellement de nouveaux produits grâce à des CDMO ainsi qu'à des partenariats de fabrication, à des ententes en vertu de licences et à des transactions d'élargissement de son portefeuille de produits. La capacité de la Société à repérer et à négocier ces arrangements avec succès en temps opportun et de façon durable contribue à stimuler la croissance des produits des activités ordinaires de la Société.

Exclusivité des produits et perte d'exclusivité

Un certain nombre de produits de la Société génèrent des produits des activités ordinaires et une rentabilité accrus pendant les périodes d'exclusivité commerciale en raison de la protection des brevets ou d'autres facteurs qui empêchent ou limitent la concurrence.

La perte d'exclusivité survient lorsque le brevet et l'exclusivité réglementaire d'un produit pharmaceutique de marque arrivent à échéance et que les produits pharmaceutiques génériques arrivent sur le marché, ce qui accroît la concurrence. La concurrence par les prix de vente qui en résulte peut avoir une incidence considérable sur les produits des activités ordinaires générés par un produit. La perte d'exclusivité contribue à stimuler la croissance du marché pour les fabricants de produits pharmaceutiques génériques en offrant à la Société un vaste bassin attrayant de produits à développer et à commercialiser, ce qui peut aider la Société à améliorer son rendement en lui permettant de lancer de nouveaux produits.

L'augmentation prévue des brevets arrivant à échéance offre aux fabricants de produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires la possibilité de lancer de nouveaux produits sur le marché. Cependant, dans le cas des produits brevetés de la Société, la perte d'exclusivité pourrait nuire de façon importante à la rentabilité de ces produits.

Incidences sectorielles : vieillissement démographique, prévalence accrue des maladies chroniques et hausse des coûts des soins de santé

Le vieillissement de la population mondiale et l'accroissement connexe de la demande de soins médicaux ont été et devraient continuer d'être les principaux moteurs de croissance de la demande de produits pharmaceutiques et d'autres produits de santé. En outre, la prévalence croissante des maladies chroniques et l'attention accrue des consommateurs à la santé et au bien-être en général stimulent l'innovation et la demande pour certains produits.

Le coût des produits pharmaceutiques continue d'être l'une des dépenses de soins de santé à la croissance la plus rapide à l'échelle mondiale. Le coût des médicaments sur ordonnance devrait continuer d'augmenter en raison des dépenses liées au développement et à la commercialisation de nouveaux produits pharmaceutiques. Alors que la demande et les prix des nouveaux produits pharmaceutiques continuent d'augmenter, les payeurs, les patients et les systèmes de soins de santé devraient de plus en plus manifester une préférence pour les produits pharmaceutiques génériques et les produits pharmaceutiques biosimilaires à moindre coût afin d'atténuer la hausse du coût des soins de santé.

Nouveautés réglementaires

La vente des produits de la Société est assujettie à une réglementation gouvernementale exhaustive, complexe, coûteuse et en constante évolution. La capacité de la Société d'obtenir les approbations des organismes de réglementation en temps opportun, en plus d'appliquer les exigences correspondantes et de s'y conformer, pourrait retarder ou empêcher la vente rentable des produits de la Société. L'adoption de nouvelles lois ou de modifications apportées aux lois peut avoir une incidence sur les activités et les résultats financiers de la Société.

Prix des produits

Les prix des produits de la Société sont influencés par une combinaison de cadres réglementaires applicables dans les régions où la Société exerce ses activités et la concurrence sur le marché. Dans certains pays, l'industrie ou les organismes gouvernementaux surveillent les prix des produits pharmaceutiques brevetés et, dans certains marchés, les versions génériques des produits pharmaceutiques brevetés. La réglementation gouvernementale et les négociations menées par les groupes d'acheteurs ont aussi une incidence sur les prix, leur objectif étant de faire en sorte que les produits pharmaceutiques demeurent abordables au sein d'un système de santé donné. La dynamique du marché joue également un rôle crucial, puisque l'arrivée à échéance d'un brevet donne la possibilité à de nombreux fabricants de fabriquer le même produit pharmaceutique, ce qui a pour effet d'accroître la concurrence et de faire baisser les prix. Les produits des activités ordinaires de la Société comportent également des composantes variables, comme des ristournes, des remises, des ajustements en fonction des niveaux des stocks, la facturation rétroactive, des retours sur ventes et d'autres ajustements de prix attribués à diverses parties de la chaîne de valeur. La modification de ces composantes, en fonction des négociations et de l'expérience réelle, a une incidence sur les produits des activités ordinaires et les résultats de la Société.

Réduction des coûts d'exploitation

La performance de la Société peut être influencée par des améliorations de l'efficacité opérationnelle, la réalisation de synergies en matière d'approvisionnement et de coûts, et l'exploitation de ses capacités évolutives pour accroître les marges d'exploitation. La croissance continue de la Société et l'amélioration de ses résultats d'exploitation sont tributaires de ses investissements stratégiques dans son infrastructure et du maintien de pratiques de gestion des coûts rigoureuses afin d'améliorer l'efficacité et de réduire les charges.

Inflation

Les pressions inflationnistes croissantes liées à la hausse des coûts des intrants, notamment la hausse du coût des matières premières, du transport, de la main-d'œuvre et d'autres coûts, pourraient dépasser les prévisions de la Société et nuire à ses résultats d'exploitation.

Contexte macroéconomique et géopolitique

Au cours des dernières années, l'économie mondiale a été touchée par la fluctuation des cours des monnaies étrangères. Les fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien et aux autres devises dans lesquelles la Société exerce ses activités pourraient avoir une incidence importante sur ses produits des activités ordinaires, résultats d'exploitation, bénéfices et flux de trésorerie. En outre, l'économie mondiale a été touchée par les tensions géopolitiques, qui ont entraîné des perturbations dans les chaînes d'approvisionnement mondiales, y compris dans la chaîne d'approvisionnement interne de la Société, ainsi que par l'évolution des politiques commerciales à l'échelle internationale. Au début de 2025, le gouvernement américain a imposé des barrières tarifaires sur les produits importés en provenance de plusieurs territoires où la Société exerce ses activités et s'approvisionne en matières premières, et a annoncé l'imposition de barrières tarifaires à d'autres territoires. Bien que les produits pharmaceutiques génériques, qui constituent une partie importante des activités de la Société aux États-Unis, soient actuellement exemptés de telles barrières tarifaires, toute barrière tarifaire ou toute autre mesure commerciale, y compris en raison de produits qui ne satisfont pas aux critères du pays d'origine ou des règles d'origine, qui pourrait être imposée sur les produits que nous importons aux États-Unis pourrait nuire de façon importante aux activités, à la situation financière et aux résultats d'exploitation de la Société. En outre, il est possible que le gouvernement américain suspende ou reprenne l'application des mesures tarifaires ou augmente leur montant à l'avenir, et les pays qui en sont visés pourraient riposter en imposant des droits réciproques ou d'autres restrictions commerciales, comme ils l'ont déjà fait. Chacune de ces mesures pourrait avoir une incidence sur les coûts engagés par la Société et sur ses activités à l'échelle internationale. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque – L'imposition de droits de douane ou d'autres mesures commerciales restrictives ou contre-mesures ayant une incidence sur les échanges entre le Canada et les États-Unis pourrait avoir une incidence sur nos activités. ».

En outre, les guerres en cours en Iran et en Ukraine, la fermeture du détroit d'Ormuz et la guerre entre Israël et le Hamas représentent des sources additionnelles d'incertitude géopolitique. Bien que ces conflits n'aient pas eu d'incidence importante sur les activités de la Société jusqu'ici, le prolongement ou l'aggravation des affrontements pourraient inciter la Société à modifier sa stratégie commerciale et de distribution au sein de la région du CCG, modifications qui pourraient avoir, ou pas, une incidence importante sur les résultats d'exploitation, la situation financière ou les perspectives de la Société. Voir les rubriques « Facteurs de risque – La conjoncture économique mondiale pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités » et « Facteurs de risque – Les événements géopolitiques ou actes terroristes pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et sur nos résultats financiers ».

Produit visé par les licences pour un volume limité

En mars 2022, aux termes d'une entente de licence conclue avec Bristol-Myers Squibb, la Société et d'autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques ont obtenu des licences à volume limité pour la vente de la version générique de Revlimid, un traitement contre le cancer de Bristol-Myers Squibb, connu sous le nom de lénalidomide (le « **produit visé par les licences pour un volume limité** » ou « **PVLVL** »). Cette entente conférait à Apotex le droit de vendre une quantité limitée du PVLVL chaque année aux États-Unis, de mars 2022 à janvier 2026. Les ventes du PVLVL aux États-Unis ont contribué de façon significative au total des produits des activités ordinaires de la Société pour les exercices 2023, 2024 et 2025 ainsi que pour les premier et deuxième trimestres de 2026. Au 31 décembre 2025, la Société avait écoulé toutes les quantités visées par ladite entente, une partie d'environ 90 % des ventes du PVLVL pour l'exercice 2026 ayant été enregistrées au cours du premier trimestre et la portion restante au cours des deuxième et troisième trimestres de l'exercice 2026.

En février 2026, le Revlimid est devenu entièrement générique sur le marché des États-Unis, ce qui signifie que la Société et d'autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques sont en mesure de produire et de vendre une version générique du médicament sans restrictions liées à un brevet ou à une licence. En raison de la concurrence accrue de produits génériques et de la baisse de prix qui a fait suite à la perte d'exclusivité, la Société a enregistré une baisse des produits des activités ordinaires et du BAIIA ajusté au cours de l'exercice 2026, qui est reflétée dans la comparaison des résultats financiers de la Société d'un exercice à l'autre et d'un trimestre à l'autre. La direction prévoit que les ventes de ce produit représenteront moins de 1 % du total des produits des activités ordinaires à compter de l'exercice 2027 (en baisse par rapport à environ 14 % et 10 % du total des produits des activités ordinaires respectivement pour l'exercice 2025 et l'exercice 2026).

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'incidence du PVLVL sur la valeur historique de nos produits des activités ordinaires, de notre BAIIA ajusté et de notre marge de BAIIA ajusté ainsi que sur la valeur cible de nos produits des activités ordinaires et de notre marge du BAIIA ajusté, veuillez vous reporter à la rubrique « Notre évolution depuis 50 ans — Positionnement en vue d'une croissance transformatrice en tant que société mondiale axée sur la santé (2023 – À ce jour) », à la figure 14, et aux rubriques « Activités d'Apotex – Cibles de croissance » et « Facteurs de risque ».

Principales informations financières annuelles

Le tableau suivant présente les résultats d'exploitation pour les trimestres et les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025, et pour l'exercice 2024 :

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars		
	2026	2025	2026	2025	2024
Produits des activités ordinaires.....	729,4 \$	687,7 \$	3 490,8 \$	3 349,7 \$	2 940,5 \$
Coût des ventes	353,5	372,0	1 549,2	1 555,8	1 837,1
Marge brute.....	375,9 \$	315,8 \$	1 941,6 \$	1 793,8 \$	1 103,4 \$
Frais de vente, généraux et d'administration	169,9	150,1	635,0	571,4	502,0
Recherche et développement	43,1	77,9	162,6	216,0	173,1
Autres charges d'exploitation, montant net	203,2	246,7	357,8	453,9	433,0
Résultat d'exploitation	(40,2) \$	(158,9) \$	786,2 \$	552,5 \$	(4,7) \$
Charges financières, montant net	85,8	52,0	266,4	241,8	150,9
Résultat avant impôt	(126,0) \$	(210,8) \$	519,9 \$	310,6 \$	(155,6) \$
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat.....	(3,7)	(21,4)	146,1	158,9	(8,6)
Résultat net	(122,3) \$	(189,4) \$	373,8 \$	151,7 \$	(146,9) \$
Nombre moyen pondéré d'actions (en millions)					
De base.....	1 190,8 \$	1 191,0 \$	1 190,9 \$	1 170,2 \$	1 102,9 \$
Dilué.....	1 190,8 \$	1 191,0 \$	1 190,9 \$	1 170,2 \$	1 102,9 \$
Résultat par action (« RPA ») attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de catégorie A					
RPA de base	(0,10) \$	(0,16) \$	0,31 \$	0,13 \$	(0,13) \$
RPA dilué	(0,10) \$	(0,16) \$	0,31 \$	0,13 \$	(0,13) \$
BAIIA ajusté¹	202,6 \$	136,9 \$	1 280,4 \$	1 245,7 \$	828,5 \$
Marge du BAIIA ajusté¹	27,8 %	19,9 %	36,7 %	37,2 %	28,2 %
Résultat net ajusté¹	70,6 \$	39,5 \$	719,7 \$	696,6 \$	463,8 \$

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Note :

- 1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Se reporter aux rubriques « Mesures financières et ratios non conformes aux IFRS » et « Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS ».

Le tableau suivant présente certains des principaux résultats de l'état de la situation financière aux 31 mars :

	2026	2025	2024
Trésorerie et équivalents de trésorerie.....	57,0 \$	78,0 \$	421,3 \$
Total des actifs courants.....	2 143,2	2 323,3	2 443,9
Total des actifs non courants	2 370,5	2 528,4	1 594,4
Total de l'actif	4 513,7 \$	4 851,7 \$	4 038,3 \$
Total de la dette.....	2 940,2	2 067,2	1 325,3
Total des passifs courants	1 418,5	1 667,9	1 336,5
Total des passifs non courants	3 653,2	2 893,2	1 969,2
Total du passif	5 071,7 \$	4 561,1 \$	3 305,7 \$
Dette nette ¹	2 883,2	1 989,3	904,0

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Note :

- 1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Voir les rubriques « Mesures financières et ratios non conformes aux IFRS » et « Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS ».

Principales composantes des résultats d'exploitation

La Société gère ses activités selon trois segments géographiques à présenter, en fonction de l'emplacement des clients : le Canada, les États-Unis et le segment International. Les entreprises Searchlight et CanPrev ont été incorporées au segment Canada.

Le principal décideur opérationnel évalue la performance financière des segments à présenter en se basant sur la marge brute. Il examine de manière consolidée les coûts et les autres produits sous la marge brute, ainsi que les éléments du bilan.

Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires proviennent principalement de la vente de produits. Les produits des activités ordinaires comprennent des provisions pour les montants estimés des ristournes, des remises professionnelles, des réductions, des ajustements en fonction du niveau des stocks, de la facturation rétroactive, des retours sur ventes et d'autres ajustements de prix. Les produits des activités ordinaires comprennent aussi les montants provenant des ententes de vente de droits sur des produits sous licence. Ces arrangements peuvent comprendre un paiement initial à l'entrée en vigueur de la licence et des paiements ultérieurs qui sont fonction des redevances gagnées par la Société.

Marge brute

La marge brute correspond aux produits des activités ordinaires diminués du coût des ventes, et variera d'une période à l'autre en fonction de divers facteurs, y compris le prix net des produits, les coûts de fabrication et la combinaison de produits vendus.

Le coût des ventes de la Société comprend les coûts de la main-d'œuvre, des matières premières, des composantes, du conditionnement, de l'assurance et du contrôle de la qualité, et les coûts indirects de fabrication y compris, sans s'y limiter, ce qui suit :

- Le coût des ingrédients pharmaceutiques actifs et des autres ingrédients nécessaires aux produits fabriqués par la Société ainsi que de divers types de matériel de conditionnement
- Les coûts indirects, y compris les coûts des services publics, de l'entretien du matériel de production et les autres coûts liés au soutien associés à la fabrication des produits de la Société
- Le coût des salaires et des avantages sociaux du personnel participant directement aux activités de production
- L'amortissement des immobilisations corporelles utilisées aux fins de la fabrication
- Les coûts de fret et de logistique, y compris les coûts d'expédition aux centres de distribution internes et aux clients

La Société conclut également diverses ententes pour le développement, la fabrication et la fourniture de certains produits pharmaceutiques ou autres substances. Ces ententes permettent à la Société d'obtenir une licence par laquelle elle acquiert les droits exclusifs de vendre et de commercialiser le produit d'une société de recherche tierce. De plus, ces ententes prévoient normalement une rémunération pour la société de recherche prenant la forme de redevances ou d'intéressements sur les ventes futures du produit développé. Ces redevances ou intéressements sont également ajoutés au coût des ventes de la Société lorsque les paiements sont effectués.

Frais de vente, généraux et d'administration

Les frais de vente, généraux et d'administration de la Société comprennent les coûts de la main-d'œuvre, des ventes et de la commercialisation, les frais de bureau et les frais généraux, y compris les coûts liés aux services publics, aux assurances et aux services externes, comme les honoraires professionnels, les amortissements et d'autres frais. Les frais de vente, généraux et d'administration comprennent également les coûts liés aux programmes de rémunération à base d'actions et aux programmes incitatifs de la direction.

Recherche et développement

La Société a investi et prévoit continuer d'investir des sommes importantes dans la recherche et le développement afin d'élargir son portefeuille de produits et de faire croître ses activités. Les frais de recherche et de développement comprennent principalement les coûts associés au développement des produits candidats de la Société, comme les salaires et autres charges liées aux employés participant aux activités de recherche et de développement, les frais de litiges engagés avant la mise en marché du produit, le coût des matières utilisées pour la recherche, y compris les ingrédients actifs, le coût des stocks nécessaires à la fabrication avant le lancement, des essais cliniques, des demandes d'approbation réglementaire, des tests, de l'exploitation et des fournitures de laboratoire, l'amortissement et les charges connexes. La Société comptabilise les frais de recherche à mesure qu'ils sont engagés.

Autres charges (produits) d'exploitation, montant net

Les autres charges (produits) d'exploitation, montant net, comprennent essentiellement les coûts connexes à l'acquisition, la réévaluation de la contrepartie éventuelle, les profits sur la transaction de cession-bail conclue dans le cadre de l'acquisition d'APHI (la « **cession-bail** »), le profit ou la perte à la vente d'immobilisations corporelles, les règlements de litiges et indemnités et les frais juridiques afférents liés à des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, les coûts de réorganisation opérationnelle, les coûts liés au premier appel public à l'épargne (« **PAPE** »), la perte de valeur et la radiation d'actifs, le coût des mesures correctives en matière de qualité et autres.

Charges financières (produits financiers), montant net

Les charges financières (produits financiers), montant net, sont essentiellement les charges engagées dans le cadre de la gestion des finances de la Société et comprennent les intérêts cumulés sur les prêts et les obligations locatives, déduction faite des produits d'intérêts, les profits et les pertes de change nets, et d'autres charges liées aux activités de financement.

Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat

La charge d'impôt sur le résultat de la Société se compose principalement des impôts sur le résultat fédéral et provincial au Canada et des impôts sur le résultat dans les territoires à l'étranger où la Société exerce ses activités. La Société fait une estimation de sa charge d'impôt dans chaque juridiction fiscale où elle exerce ses activités. Ce processus comprend la détermination de la charge d'impôt sur le résultat ainsi que le calcul de la charge d'impôt différé liée aux différences temporaires découlant du traitement différent des éléments à des fins fiscales et comptables.

Résultat net

Le résultat net correspond au total des produits des activités ordinaires de la Société moins le total de ses charges, y compris le coût des marchandises vendues, les frais de vente, généraux et d'administration, les frais de recherche et de développement, les autres charges d'exploitation, les charges financières et les charges (recouvrements) d'impôt sur le résultat.

Mesures financières et ratios non conformes aux IFRS

Le présent rapport de gestion fait mention de mesures financières, de ratios et d'autres informations financières non conformes aux IFRS que la direction utilise pour évaluer la rentabilité des activités poursuivies et analyser la situation financière, la performance commerciale et les tendances de la Société. La direction utilise également ces informations afin de permettre la comparaison avec les périodes précédentes, de préparer les prévisions et les budgets d'exploitation annuels, de déterminer les composantes de la rémunération de la direction et le respect des clauses restrictives de nature financière ainsi que pour établir des projections et des perspectives de croissance du résultat. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS, n'ont pas de définition normalisée selon les IFRS et, par conséquent, pourraient ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt présentées à titre de complément d'information sur les mesures conformes aux IFRS afin de favoriser une meilleure compréhension des résultats d'exploitation de la Société du point de vue de la direction. Toutefois, les mesures de performance utilisées par la Société peuvent être calculées d'une manière différente des mesures de performance similaires utilisées par d'autres sociétés. Par conséquent, elles ne doivent pas être considérées séparément ni comme un substitut à l'analyse de l'information financière de la Société présentée conformément aux IFRS.

La Société utilise des mesures financières et des ratios non conformes aux IFRS, notamment le BAIIA, la marge du BAIIA, le BAIIA ajusté, la marge du BAIIA ajusté, le résultat net ajusté et la dette nette (en trésorerie), pour fournir des mesures supplémentaires de la performance d'exploitation de la Société et ainsi mettre en évidence 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 est d'avis que la présentation de ces mesures financières et ratios permet à l'investisseur de mieux comprendre la performance financière de la Société, car ces mesures et ratios sont largement utilisés par les investisseurs, les analystes en valeurs mobilières et d'autres parties intéressées.

Pour un rapprochement de ces mesures avec les mesures IFRS les plus directement comparables, se reporter à la rubrique « Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS » ci-après.

BAIIA

Le BAIIA correspond au résultat net avant la charge (recouvrement) d'impôt, la charge d'intérêts, montant net, et la dotation aux amortissements.

La direction est d'avis que le BAIIA constitue une mesure utile pour évaluer la performance financière de la Société en ce qu'il donne une image plus significative des résultats d'exploitation en excluant l'incidence des coûts autres que d'exploitation (par exemple les charges d'intérêts et d'impôt) et des coûts sans effet sur la trésorerie (par exemple les amortissements).

Marge du BAIIA

La marge du BAIIA correspond au BAIIA divisé par les produits des activités ordinaires.

La direction est d'avis que la marge du BAIIA constitue une mesure utile pour évaluer, en pourcentage des produits des activités ordinaires, la performance financière de la Société en ce qu'elle donne une image plus significative des résultats d'exploitation en excluant l'incidence des coûts autres que d'exploitation (par exemple les charges d'intérêts et d'impôts) et des coûts sans effet sur la trésorerie (par exemple les amortissements).

BAIIA ajusté

Pour calculer le BAIIA ajusté, on ajuste le BAIIA en y ajoutant le coût des paiements de loyers et en excluant les coûts connexes à l'acquisition, les ajustements de prix d'achat sans effet sur la trésorerie, la réévaluation de la contrepartie éventuelle, la rémunération à base d'actions, le profit sur la transaction de cession-bail, les profits et pertes sur la vente d'immobilisations corporelles, la dépréciation et la radiation

d'actifs, le règlement et les indemnités de litiges ainsi que les frais juridiques connexes liés à des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, les coûts de réorganisation opérationnelle, les profits et pertes de change latents, les coûts liés au PAPE, le coût des mesures correctives et les autres ajustements qui, ensemble, représentent des éléments qui sont exclus du BAIIA ajusté afin de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de la Société, notamment, par exemple, les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise.

La direction est d'avis que le BAIIA ajusté constitue une mesure utile pour évaluer la performance financière de la Société en ce qu'il donne une image plus significative des résultats d'exploitation en excluant l'incidence des charges d'intérêts, des charges d'impôts, des amortissements et des charges qui, selon la direction, ne sont pas représentatifs de la performance des activités sous-jacentes de la Société.

Marge du BAIIA ajusté

La marge du BAIIA ajusté correspond au BAIIA ajusté divisé par les produits des activités ordinaires.

La direction est d'avis que la marge du BAIIA ajusté constitue une mesure utile pour évaluer, en pourcentage des produits des activités ordinaires, la performance financière de la Société en ce qu'elle donne une image plus significative des résultats d'exploitation en excluant l'incidence des charges d'intérêts, des charges d'impôts, des amortissements et des charges qui, selon la direction, ne sont pas représentatifs de la performance des activités sous-jacentes de la Société.

Résultat net ajusté

Pour calculer le résultat net ajusté, on ajuste le résultat pour les coûts connexes à l'acquisition, les ajustements de prix d'achat sans effet sur la trésorerie, la réévaluation de la contrepartie éventuelle, la rémunération à base d'actions, le profit sur la transaction de cession-bail, les profits et pertes sur la vente d'immobilisations corporelles, la dépréciation et la radiation d'actifs, le règlement et les indemnités de litiges ainsi que les frais juridiques connexes liés à des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, les coûts de réorganisation opérationnelle, les profits et pertes de change latents, les coûts liés au PAPE, le coût des mesures correctives, les autres ajustements ainsi que l'incidence fiscale de ces ajustements qui, ensemble, représentent des éléments qui sont exclus du résultat net ajusté afin de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de la Société, notamment, par exemple, des coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise.

La direction est d'avis que le résultat net ajusté constitue une mesure utile pour évaluer la performance financière de la Société en ce qu'il donne une image plus significative des résultats en excluant l'incidence des charges qui, selon la direction, ne sont pas représentatives de la performance des activités sous-jacentes de la Société.

Dettes nette (en trésorerie)

La dette nette (en trésorerie) correspond au montant total de la dette moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie.

La direction est d'avis que la dette nette (en trésorerie) est une mesure utile pour évaluer les obligations financières de la Société, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS

Les tableaux suivants présentent le rapprochement i) du résultat net et du BAIIA et BAIIA ajusté, ii) du résultat net et du résultat net ajusté et iii) du total de la dette et de la dette nette (en trésorerie) :

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars		
	2026	2025	2026	2025	2024
Résultat net	(122,3) \$	(189,4) \$	373,8 \$	151,7 \$	(146,9) \$
Ajustements :					
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	(3,7)	(21,4)	146,1	158,9	(8,6)
Charge d'intérêts, montant net.....	66,3	48,6	260,6	216,8	158,5
Amortissements.....	44,2	25,3	149,4	136,5	150,7
BAIIA	(15,5) \$	(137,0) \$	929,8 \$	664,0 \$	153,7 \$
Marge du BAIIA	(2,1) %	(19,9) %	26,6 %	19,8 %	5,2 %
Coûts connexes à des acquisitions ¹	20,1	25,7	21,3	43,0	125,6
Ajustement de prix d'achat sans effet sur la trésorerie ²	-	2,1	1,1	26,4	219,0
Réévaluation de la contrepartie éventuelle ³	(11,5)	47,4	30,0	205,8	219,9
Rémunération à base d'actions	12,0	2,5	64,6	73,5	53,5
Profit sur la transaction de cession-bail ⁴	-	-	-	-	(4,4)
Perte (profit) sur la vente d'immobilisations corporelles	1,2	-	1,2	(2,3)	-
Dépréciation et radiation d'actifs ⁵	72,3	8,0	72,3	8,0	-
Règlement de litiges et indemnités ⁶	38,8	154,2	69,9	154,2	-
Coûts de réorganisation opérationnelle ⁷	55,7	1,7	88,0	10,3	93,4
Perte latente (profit latent) de change....	15,6	34,8	(22,4)	73,1	(4,3)
Coûts connexes au PAPE ⁸	7,2	3,7	19,9	22,4	2,5
Coûts des mesures correctives en matière de qualité ⁹	8,3	-	27,4	-	-
Autres ajustements ¹⁰	11,8	8,4	30,7	18,9	18,0
Paielements de loyers ¹¹	(13,4)	(14,6)	(53,4)	(51,6)	(48,4)
BAIIA ajusté	202,6 \$	136,9 \$	1 280,4 \$	1 245,7 \$	828,5 \$
Marge du BAIIA ajusté	27,8 %	19,9 %	36,7 %	37,2 %	28,2 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Notes :

- 1) Représente les honoraires de services-conseils et d'autres charges payés à des tiers et liés aux activités d'acquisition d'entreprises. Ces honoraires et charges sont exclus du BAIIA ajusté, puisqu'ils ne sont engagés qu'une seule fois pour chaque acquisition et qu'ils ne se rapportent pas aux activités commerciales sous-jacentes de la Société, selon le cas. Toutefois, la Société prévoit réaliser d'autres acquisitions d'entreprises qui l'amèneront à engager d'autres coûts de cette nature.
- 2) Comprend l'incidence des majorations de la juste valeur des stocks attribuables à l'acquisition de CanPrev, de Searchlight et d'APHI.
- 3) Représente la réévaluation de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI.
- 4) Représente le profit découlant de la vente d'actifs dans le cadre de la transaction de cession-bail.
- 5) Essentiellement lié au dessaisissement de Signa.
- 6) Représente le règlement de litiges et les indemnités ainsi que les frais juridiques connexes liés à des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, mais qui concernent le secteur tout entier, et donc d'autres sociétés pharmaceutiques. La Société estime que ces coûts ne sont pas représentatifs de la performance des activités sous-jacentes.
- 7) Représente les indemnités de départ attribuables à la réorganisation opérationnelle.
- 8) Représente les coûts directement liés à la préparation du PAPE qui ne sont pas des coûts d'émission de titres de capitaux propres.
- 9) Coûts des mesures correctives en matière de qualité engagés pour répondre aux observations relevées lors des inspections de la FDA réalisées à l'installation de la Société à Richmond Hill.
- 10) Représente d'autres éléments, tels que les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise, qui ont été exclus du BAIIA ajusté dans le but de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de la Société.
- 11) Représente les paiements de loyer périodiques effectués par la Société au bailleur, selon le cas, en contrepartie du droit d'utiliser l'actif loué pendant la période de présentation de l'information financière.

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars		
	2026	2025	2026	2025	2024
Résultat net	(122,3) \$	(189,4) \$	373,8 \$	151,7 \$	(146,9) \$
Coûts connexes à des acquisitions ¹	20,1	25,7	21,3	43,0	125,6
Ajustement de prix d'achat sans effet sur la trésorerie ²	-	2,1	1,1	26,4	219,0
Réévaluation de la contrepartie éventuelle ³	(11,5)	47,4	30,0	205,8	219,9
Rémunération à base d'actions	12,0	2,5	64,6	73,5	53,5
Profit sur la transaction de cession-bail ⁴	-	-	-	-	(4,4)
Perte (profit) sur la vente d'immobilisations corporelles.....	1,2	-	1,2	(2,3)	-
Dépréciation et radiation d'actifs ⁵	72,3	8,0	72,3	8,0	-
Règlement de litiges et indemnités ⁶	38,8	154,2	69,9	154,2	-
Coûts de réorganisation opérationnelle ⁷	55,7	1,7	88,0	10,3	93,4
Coûts connexes au PAPE ⁸	7,2	3,7	19,9	22,4	2,5
Perte latente (profit latent) de change ⁹ ...	15,6	34,8	(22,4)	73,1	(4,3)
Coût des mesures correctives en matière de qualité ⁹	8,3	-	27,4	-	-
Autres ajustements ¹⁰	11,8	8,4	30,7	18,9	18,0
Incidence fiscale des ajustements	(38,5)	(59,7)	(58,2)	(88,5)	(112,5)
Résultat net ajusté	70,6 \$	39,5 \$	719,7 \$	696,6 \$	463,8 \$

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Notes :

- 1) Représente les honoraires de services-conseils et d'autres charges payés à des tiers et liés aux activités d'acquisition d'entreprises. Ces honoraires et charges sont exclus du BAIIA ajusté puisqu'ils ne sont engagés qu'une seule fois pour chaque acquisition réalisée par la Société et qu'ils ne se rapportent pas aux activités commerciales sous-jacentes de la Société. Toutefois, la Société prévoit réaliser d'autres acquisitions d'entreprises qui l'amèneront à engager d'autres coûts de cette nature.
- 2) Comprend l'incidence des majorations de la juste valeur des stocks attribuables à l'acquisition de CanPrev, de Searchlight et d'APHI.
- 3) Représente la réévaluation de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI.
- 4) Représente le profit découlant de la vente d'actifs dans le cadre de la transaction de cession-bail.
- 5) Essentiellement lié au dessaisissement de Signa.
- 6) Représente le règlement de litiges et les indemnités ainsi que les frais juridiques connexes liés à des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société, mais qui concernent le secteur tout entier, et donc d'autres sociétés pharmaceutiques. La Société estime que ces coûts ne sont pas représentatifs de la performance des activités sous-jacentes.
- 7) Représente les indemnités de départ attribuables à la réorganisation opérationnelle.
- 8) Représente les coûts directement liés à la préparation du PAPE qui ne sont pas des coûts d'émission de titres de capitaux propres.
- 9) Coût des mesures correctives en matière de qualité engagé pour répondre aux observations relevées lors des inspections de la FDA réalisées à l'installation de la Société à Richmond Hill.
- 10) Représente d'autres éléments, tels que les coûts associés aux initiatives de transformation de l'entreprise, qui ont été exclus du BAIIA ajusté afin de faciliter la compréhension des tendances des résultats financiers de la Société.

	Aux 31 mars		
	2026	2025	2024
Total de la dette	2 940,2 \$	2 067,2 \$	1 325,3 \$
Moins : trésorerie et équivalents de trésorerie	57,0	78,0	421,3
Dette nette	2 883,2 \$	1 989,3 \$	904,0 \$

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Résultats d'exploitation pour le trimestre clos le 31 mars 2026 par rapport au trimestre correspondant de 2025

Produits des activités ordinaires

	Trimestres clos les 31 mars		Variation (\$)	Variation (%)
	2026	2025		
Produits des activités ordinaires	729,4 \$	687,7 \$	41,7 \$	6,1 %

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, les produits des activités ordinaires se sont établis à 729,4 millions de dollars, par rapport à 687,7 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 41,7 millions de dollars, ou 6,1 %. Compte non tenu des ventes du PVLVL, les ventes ont augmenté de 71,9 millions de dollars, ou 10,9 %, en raison de la hausse des ventes dans les marchés des États-Unis et du Canada grâce aux lancements de nouveaux produits arrivés sur le marché, notamment de la cladribine et du nilotinib aux États-Unis, ainsi que de la hausse des produits tirés des activités ordinaires découlant de l'acquisition de CanPrev en février de l'année précédente, le tout en partie contrebalancé par l'arrivée d'autres concurrents et l'expiration de l'exclusivité liée à la commercialisation de certains produits.

Le tableau ci-dessous présente les produits des activités ordinaires de la Société par gamme de produits, selon la stratégie Parcours vers la santé de la Société :

Gammes de produits	Trimestres clos les 31 mars					
	2026	Total des produits des activités ordinaires en %	2025	Total des produits des activités ordinaires en %	Variation (\$)	Variation (%)
Produits génériques courants	348,8 \$	47,8 %	337,6 \$	49,1 %	11,2 \$	3,3 %
Produits génériques spécialisés	247,2	33,9 %	222,4	32,3 %	24,8	11,2 %
Produits de marque et biosimilaires..	133,4	18,3 %	127,8	18,6 %	5,6	4,4 %
Total des produits des activités ordinaires	729,4 \$	100,0 %	687,8 \$	100,0 %	41,6 \$	6,0 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, les produits des activités ordinaires pour la gamme Produits génériques courants se sont établis à 348,8 millions de dollars, par rapport à 337,6 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 11,2 millions de dollars, ou 3,3 %. Compte non tenu des ventes du PVLVL, les ventes ont augmenté de 41,5 millions de dollars, ou 13,5 %. Cette augmentation s'explique par les solides ventes provenant des lancements de nouveaux produits et de certains des produits du portefeuille de la Société offerts aux États-Unis et au Canada.

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, les produits des activités ordinaires pour la gamme Produits génériques spécialisés se sont établis à 247,2 millions de dollars, par rapport à 222,4 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 24,8 millions de dollars, ou 11,2 %. Cette augmentation est attribuable aux lancements de la cladribine et du nilotinib aux États-Unis, nouveaux produits premiers arrivés sur le marché, et a été en partie contrebalancée par l'arrivée d'autres concurrents à la suite de l'expiration de l'exclusivité liée à la commercialisation de certains produits aux États-Unis.

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, les produits des activités ordinaires pour la gamme Produits de marque et biosimilaires se sont établis à 133,4 millions de dollars, par rapport à 127,8 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 5,6 millions de dollars, ou 4,4 %. Cette augmentation est attribuable à la hausse des produits tirés des activités ordinaires de CanPrev et de Searchlight, entreprises acquises l'exercice précédent, en partie contrebalancée par la baisse des prix de vente de certains produits.

Le tableau ci-dessous présente les produits des activités ordinaires de la Société selon les segments géographiques à présenter :

Segments géographiques à présenter	Trimestres clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Canada.....	341,7 \$	321,4 \$	20,3 \$	6,3 %
États-Unis.....	326,0	306,7	19,3	6,3 %
International.....	61,7	59,6	2,1	3,5 %
Total des produits des activités ordinaires	729,4 \$	687,7 \$	41,7 \$	6,1 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Canada

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, les produits des activités ordinaires du segment Canada se sont établis à 341,7 millions de dollars, par rapport à 321,4 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 20,3 millions de dollars, ou 6,3 %. Cette augmentation est attribuable aux solides ventes découlant des lancements de nouveaux produits au cours de l'exercice considéré par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent ainsi qu'à la hausse des produits des activités ordinaires provenant de CanPrev et de Searchlight, entreprises acquises l'exercice précédent.

États-Unis

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, les produits des activités ordinaires du segment États-Unis se sont établis à 326,0 millions de dollars, par rapport à 306,7 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 19,3 millions de dollars, ou 6,3 %. Compte non tenu des ventes du PVLVL, les ventes ont augmenté de 49,5 millions de dollars, ou 17,9 %. L'augmentation s'explique par les solides ventes provenant des lancements de nouveaux produits, y compris la cladribine et le nilotinib, nouveaux produits premiers arrivés sur le marché, en partie contrebalancée par l'arrivée d'autres concurrents à la suite de l'expiration de l'exclusivité liée à la commercialisation de certains produits.

International

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, les produits des activités ordinaires du segment International se sont établis à 61,7 millions de dollars, par rapport à 59,6 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 2,1 millions de dollars, ou 3,5 %. Cette augmentation s'explique par une hausse des volumes de vente de certains produits dans divers marchés par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

Marge brute

	Trimestres clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Marge brute	375,9 \$	315,8 \$	60,1 \$	19,0 %
Ajustements de la juste valeur des stocks ¹	-	2,1	(2,1)	(100,0) %
Marge brute, compte non tenu des ajustements de la juste valeur des stocks¹	375,9 \$	317,9 \$	58,0 \$	18,2 %
Marge brute, compte non tenu des ajustements de la juste valeur des stocks ¹	51,5 %	46,2 %		530 pdb

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Note :

- 1) Les ajustements de la juste valeur des stocks correspondent à la résorption de la majoration de la valeur comptable des stocks acquis.

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, la marge brute s'est établie à 375,9 millions de dollars, par rapport à 315,8 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 60,1 millions de dollars, ou 19,0 %. La marge brute tient compte des ajustements de la juste valeur des stocks de 2,1 millions de dollars liés à l'acquisition de CanPrev pour le trimestre clos le 31 mars 2025.

Après l'exclusion de l'incidence des ajustements de la juste valeur des stocks, le pourcentage de la marge brute s'est établi à 51,5 % pour le trimestre clos le 31 mars 2026, par rapport à 46,2 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. L'augmentation du pourcentage de la marge brute est attribuable à une composition favorable de notre portefeuille de produits soutenue par le lancement de nouveaux produits au cours de l'exercice considéré et à une réduction des charges obtenue grâce aux mesures de productivité mises en place, qui ont permis de réduire les coûts de main-d'œuvre et les coûts d'approvisionnement et d'obtenir des gains d'efficacité dans la production.

Le tableau ci-dessous présente la marge brute de la Société selon les segments géographiques à présenter :

Segments géographiques à présenter	Trimestres clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Canada.....	195,0 \$	172,4 \$	22,6 \$	13,1 %
États-Unis.....	159,8	129,6	30,2	23,3 %
International.....	21,1	13,8	7,3	52,9 %
Marge brute	375,9 \$	315,8 \$	60,1 \$	19,0 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Canada

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, la marge brute du segment Canada s'est établie à 195,0 millions de dollars, par rapport à 172,4 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 22,6 millions de dollars, ou 13,1 %. La marge brute pour le trimestre clos le 31 mars 2025 tient compte des ajustements de la juste valeur des stocks de 2,1 millions de dollars liés à la comptabilisation du prix d'acquisition de CanPrev.

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, le pourcentage de la marge brute pour le segment Canada s'est établi à 57,1 %, par rapport à 53,6 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Compte non tenu de l'incidence des ajustements de la juste valeur des stocks, le pourcentage de marge brute s'est

établi à 56,8 % pour le trimestre clos le 31 mars 2025. L'augmentation du pourcentage de la marge brute pour le trimestre clos le 31 mars 2026 est attribuable à la composition de notre portefeuille de produits et aux mesures de productivité mises en place, qui ont permis de réduire les coûts de main-d'œuvre et les coûts d'approvisionnement et d'obtenir des gains d'efficacité dans la production.

États-Unis

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, la marge brute du segment États-Unis s'est établie à 159,8 millions de dollars, par rapport à 129,6 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 30,2 millions de dollars, ou 23,3 %.

Le pourcentage de la marge brute pour le segment États-Unis s'est établi à 49,0 % pour le trimestre clos le 31 mars 2026, par rapport à 42,2 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. L'augmentation du pourcentage de marge brute est attribuable à une composition favorable de notre portefeuille de produits soutenue par le lancement de nouveaux produits au cours de l'exercice considéré, en partie contrebalancée par l'apport réduit des ventes du PVLVL par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent.

International

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, la marge brute du segment International s'est établie à 21,1 millions de dollars, par rapport à 13,8 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 7,3 millions de dollars, ou 52,9 %.

Le pourcentage de la marge brute pour le segment International s'est établi à 34,3 % pour le trimestre clos le 31 mars 2026, par rapport à 23,2 % pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. L'écart du pourcentage de la marge brute étant attribuable à une composition favorable de notre portefeuille de produits et à l'augmentation des provisions pour stocks pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Frais de vente, généraux et d'administration

	Trimestres clos les 31 mars		Variation (\$)	Variation (%)
	2026	2025		
Frais de vente, généraux et d'administration.....	169,9 \$	150,1 \$	19,8 \$	13,2 %

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, les frais de vente, généraux et d'administration se sont établis à 169,9 millions de dollars, par rapport à 150,1 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 19,8 millions de dollars, ou 13,2 %. Cette augmentation est attribuable aux produits tirés du règlement de litiges liés à des affaires qui visent directement des produits de la Société qui ont été comptabilisés au cours de l'exercice précédent, à une hausse des charges de rémunération à base d'actions et aux charges supplémentaires liées aux activités de CanPrev en raison du moment de l'acquisition à l'exercice précédent, le tout en partie contrebalancé par une baisse des charges.

Recherche et développement

	Trimestres clos les 31 mars		Variation (\$)	Variation (%)
	2026	2025		
Recherche et développement	43,1 \$	77,9 \$	(34,8) \$	(44,7) %

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, les frais de recherche et de développement se sont établis à 43,1 millions de dollars, par rapport à 77,9 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une diminution de 34,8 millions de dollars, ou 44,7 %.

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, les frais de recherche et de développement, en pourcentage des produits des activités ordinaires, se sont établis à 5,9 %, par rapport à 11,3 % pour le trimestre clos le 31 mars 2025. Cette baisse des frais de recherche et de développement est attribuable au calendrier des demandes d'approbation réglementaire et des charges liées aux matières et fournitures par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Autres charges d'exploitation, montant net

	Trimestres clos les 31 mars		Variation (\$)	Variation (%)
	2026	2025		
Autres charges d'exploitation, montant net	203,2 \$	246,7 \$	(43,5) \$	(17,6) %

Les autres charges d'exploitation, montant net, pour le trimestre clos le 31 mars 2026 se sont établies à 203,2 millions de dollars, comparativement à 246,7 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une diminution de 43,5 millions de dollars, ou 17,6 %, qui s'explique par la modification des provisions liées à certains litiges précis qui existaient avant l'acquisition d'APHI et par la variation de la juste valeur de la contrepartie éventuelle, le tout en partie contrebalancé par les pertes de valeur liées au dessaisissement de Signa et par la hausse des coûts de réorganisation opérationnelle et des mesures correctives en matière de qualité.

Charges financières, montant net

	Trimestres clos les 31 mars		Variation (\$)	Variation (%)
	2026	2025		
Charges financières, montant net	85,8 \$	52,0 \$	33,8 \$	65,0 %

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, les charges financières, montant net, se sont établies à 85,8 millions de dollars, par rapport à 52,0 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 33,8 millions de dollars, ou 65,0 %, attribuable à l'incidence du taux de change qui a entraîné une hausse de la perte de change nette pour le trimestre clos le 31 mars 2026 par rapport à celle du trimestre correspondant de l'exercice précédent. La Société a aussi enregistré une augmentation de la charge d'intérêts découlant d'un accroissement de la dette, en partie contrebalancée par une baisse des taux d'intérêt, ainsi qu'une baisse des produits d'intérêts pour le trimestre clos le 31 mars 2026, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent.

Recouvrement d'impôt sur le résultat

	Trimestres clos les 31 mars		Variation (\$)	Variation (%)
	2026	2025		
Recouvrement d'impôt sur le résultat.....	(3,7) \$	(21,4) \$	17,7 \$	82,7 %

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, le recouvrement d'impôt sur le résultat s'est établi à 3,7 millions de dollars, par rapport à 21,4 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, en raison d'une baisse du résultat avant impôts, en partie contrebalancée par une réduction des éléments non déductibles.

Le taux d'imposition effectif pour le trimestre clos le 31 mars 2026 a été de 2,9 %, par rapport à 10,2 % pour le trimestre clos le 31 mars 2025. La diminution du taux d'imposition effectif est attribuable à la modification des éléments non déductibles, en partie contrebalancée par les ajustements relativement à des exercices antérieurs.

Résultat net

Trimestres clos les 31 mars				
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Résultat net	(122,3) \$	(189,4) \$	67,1 \$	35,4 %

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, le résultat net s'est traduit par une perte nette de 122,3 millions de dollars, par rapport à une perte nette de 189,4 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une amélioration de 67,1 millions de dollars. Cette amélioration est attribuable à la hausse de la marge brute et à la baisse des charges mentionnées précédemment, le tout en partie contrebalancé par une hausse des charges financières et les pertes de valeur liées au dessaisissement de Signa.

Résultat net ajusté

Trimestres clos les 31 mars				
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Résultat net ajusté ¹	70,6 \$	39,5 \$	31,1 \$	78,7 %

Note :

- 1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Voir les rubriques « Mesures financières et ratios non conformes aux IFRS » et « Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS ».

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, le résultat net ajusté s'est établi à 70,6 millions de dollars, par rapport à 39,5 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une hausse de 31,1 millions de dollars. Cette hausse est attribuable à l'augmentation de la marge brute et à la diminution des charges, comme mentionné auparavant pour le trimestre clos le 31 mars 2026, le tout en partie contrebalancé par un accroissement des charges financières, après des ajustements.

BAIIA ajusté

Trimestres clos les 31 mars				
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
BAIIA ajusté ¹	202,6 \$	136,9 \$	65,7 \$	48,0 %
Marge du BAIIA ajusté ¹	27,8 %	19,9 %		790 pdb

Note :

- 1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Se reporter aux rubriques « Mesures financières et ratios non conformes aux IFRS » et « Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS ».

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, le BAIIA ajusté s'est établi à 202,6 millions de dollars, par rapport à 136,9 millions de dollars pour le trimestre clos le 31 mars 2025, soit une augmentation de 65,7 millions de dollars attribuable à la hausse du résultat d'exploitation mentionnée précédemment.

Pour le trimestre clos le 31 mars 2026, la marge du BAIIA ajusté s'est établie à 27,8 %, par rapport à 19,9 % pour le trimestre clos le 31 mars 2025. La hausse de la marge du BAIIA ajusté s'explique par l'augmentation de la marge brute et par la diminution des charges d'exploitation, comme il a été mentionné précédemment.

Résultats d'exploitation pour l'exercice 2026 par rapport à l'exercice 2025

Produits des activités ordinaires

	Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Produits des activités ordinaires	3 490,8 \$	3 349,7 \$	141,1 \$	4,2 %

Pour l'exercice 2026, les produits des activités ordinaires se sont établis à 3 490,8 millions de dollars, par rapport à 3 349,7 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une augmentation de 141,1 millions de dollars, ou 4,2 %. Compte non tenu des ventes du PVLVL, les ventes ont augmenté de 262,5 millions de dollars, ou 9,1 %, ce qui s'explique par les solides ventes découlant des lancements de nouveaux produits au cours de l'exercice considéré, notamment du nilotinib et de la cladribine aux États-Unis, nouveaux produits premiers arrivés sur le marché, ainsi que de la hausse des produits tirés des activités de Searchlight et de CanPrev et des marques Provigil et Nuvigil, le tout en partie contrebalancé par l'arrivée d'autres concurrents à la suite de l'expiration de l'exclusivité liée à la commercialisation de certains produits.

Le tableau ci-dessous présente les produits des activités ordinaires de la Société par gamme de produits, selon la stratégie Parcours vers la santé de la Société :

Gammes de produits	Exercices clos les 31 mars					
	2026	Total des produits des activités ordinaires en %	2025	Total des produits des activités ordinaires en %	Variation (\$)	Variation (%)
Produits génériques courants	1 780,6 \$	51,0 %	1 872,4 \$	55,9 %	(91,8) \$	(4,9) %
Produits génériques spécialisés	1 151,5	33,0 %	976,3	29,1 %	175,2	17,9 %
Produits de marque et biosimilaires..	558,7	16,0 %	501,0	15,0 %	57,7	11,5 %
Total des produits des activités ordinaires	3 490,8 \$	100,0 %	3 349,7 \$	100,0 %	141,1 \$	4,2 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Pour l'exercice 2026, les produits des activités ordinaires pour la gamme Produits génériques courants se sont établis à 1 780,6 millions de dollars, par rapport à 1 872,4 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une diminution de 91,8 millions de dollars, ou 4,9 %. Compte non tenu des ventes du PVLVL, les ventes ont augmenté de 29,6 millions de dollars, ou 2,1 %, en raison des lancements de nouveaux produits au cours de l'exercice considéré et de l'amélioration des résultats du portefeuille de produits existant, le tout en partie contrebalancé par l'arrivée d'autres concurrents à la suite de l'expiration de l'exclusivité liée à la commercialisation de certains produits.

Pour l'exercice 2026, les produits des activités ordinaires pour la gamme Produits génériques spécialisés se sont établis à 1 151,5 millions de dollars, par rapport à 976,3 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une augmentation de 175,2 millions de dollars, ou 17,9 %. Cette augmentation est attribuable aux lancements de nouveaux produits, y compris le nilotinib et la cladribine aux États-Unis, premiers arrivés sur le marché, au cours de l'exercice considéré, en partie contrebalancée par l'arrivée d'autres concurrents à la suite de l'expiration de l'exclusivité liée à la commercialisation de certains produits.

Pour l'exercice 2026, les produits des activités ordinaires pour la gamme Produits de marque et biosimilaires se sont établis à 558,7 millions de dollars, par rapport à 501,0 millions de dollars pour

l'exercice 2025, soit une augmentation de 57,7 millions de dollars, ou 11,5 %. Cette augmentation s'explique par la hausse des produits tirés des activités ordinaires de CanPrev et de Searchlight ainsi que des marques Provigil et Nuvigil, soutenue par le moment de leur acquisition et leur croissance, le tout en partie contrebalancé par l'arrivée d'autres concurrents et l'expiration de l'exclusivité liée à la commercialisation de certains produits.

Le tableau ci-dessous présente les produits des activités ordinaires de la Société selon les segments géographiques à présenter :

Exercices clos les 31 mars				
Segments géographiques à présenter	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Canada.....	1 431,1 \$	1 267,8 \$	163,3 \$	12,9 %
États-Unis.....	1 790,4	1 810,8	(20,4)	(1,1) %
International.....	269,4	271,1	(1,7)	(0,6) %
Total des produits des activités ordinaires	3 490,8 \$	3 349,7 \$	141,1 \$	4,2 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Canada

Pour l'exercice 2026, les produits des activités ordinaires du segment Canada se sont établis à 1 431,1 millions de dollars, par rapport à 1 267,8 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une augmentation de 163,3 millions de dollars, ou 12,9 %. Cette augmentation est attribuable à la fois au moment des acquisitions et à la croissance des produits tirés des activités de CanPrev et de Searchlight et aux solides ventes découlant du lancement de nouveaux produits au cours de l'exercice considéré et de l'exercice précédent ainsi qu'à l'amélioration des résultats du portefeuille de produits existant.

États-Unis

Pour l'exercice 2026, les produits des activités ordinaires du segment États-Unis se sont établis à 1 790,4 millions de dollars, par rapport à 1 810,8 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une diminution de 20,4 millions de dollars, ou 1,1 %. Compte non tenu des ventes du PVLVL, les ventes ont augmenté de 100,9 millions de dollars, ou 7,5 %. L'augmentation des produits des activités ordinaires pour le segment États-Unis s'explique par les fortes ventes tirées du lancement de nouveaux produits premiers arrivés sur le marché au cours de l'exercice considéré, notamment du nilotinib et de la cladribine, en partie contrebalancée par l'arrivée d'autres concurrents à la suite de l'expiration de l'exclusivité liée à la commercialisation de certains produits.

International

Pour l'exercice 2026, les produits des activités ordinaires du segment International se sont établis à 269,4 millions de dollars, par rapport à 271,1 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une diminution de 1,7 million de dollars, ou 0,6 %. Cette diminution s'explique par la baisse des volumes de ventes de certains produits dans certains marchés.

Marge brute

	Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Marge brute	1 941,6 \$	1 793,8 \$	147,8 \$	8,2 %
Ajustements de la juste valeur des stocks ¹	1,1	26,4	(25,3)	(95,8) %
Marge brute, compte non tenu des ajustements de la juste valeur des stocks¹	1 942,7 \$	1 820,2 \$	122,5 \$	6,7 %
Marge brute, compte non tenu des ajustements de la juste valeur des stocks ¹	55,7 %	54,3 %		140 pdb

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Note :

- 1) Les ajustements de la juste valeur des stocks correspondent à la résorption de la majoration de la valeur comptable des stocks acquis.

Pour l'exercice 2026, la marge brute s'est établie à 1 941,6 millions de dollars, par rapport à 1 793,8 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une augmentation de 147,8 millions de dollars, ou 8,2 %. La marge brute tient compte des ajustements de la juste valeur des stocks de 1,1 million de dollars liés à l'acquisition de CanPrev à l'exercice 2026. La marge brute tient compte des ajustements de la juste valeur des stocks de 26,4 millions de dollars liés aux acquisitions de Searchlight et de CanPrev à l'exercice 2025.

Après l'exclusion de l'incidence des ajustements de la juste valeur des stocks pour les acquisitions de Searchlight et de CanPrev, le pourcentage de marge brute s'est établi à 55,7 % pour l'exercice 2026 et à 54,3 % pour l'exercice 2025. L'augmentation du pourcentage de la marge brute est attribuable à une composition favorable de notre portefeuille de produits, y compris l'apport accru du lancement de nouveaux produits de la gamme des produits génériques spécialisés ainsi que l'acquisition d'activités et la réduction des charges attribuable aux mesures de productivité, qui ont permis de réduire les coûts de main-d'œuvre et les coûts d'approvisionnement et d'obtenir des gains d'efficacité dans la production, le tout en partie contrebalancé par une baisse de l'apport du PVLVL.

Le tableau ci-dessous présente la marge brute de la Société selon les segments géographiques à présenter :

Segments géographiques à présenter	Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Canada.....	801,7 \$	679,1 \$	122,6 \$	18,1 %
États-Unis.....	1 055,6	1 057,7	(2,1)	(0,2) %
International.....	84,3	57,1	27,2	47,6 %
Total de la marge brute	1 941,6 \$	1 793,8 \$	147,8 \$	8,2 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Canada

Pour l'exercice 2026, la marge brute du segment Canada s'est établie à 801,7 millions de dollars, par rapport à 679,1 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une augmentation de 122,6 millions de dollars, ou 18,1 %. La marge brute tient compte d'ajustements de la juste valeur des stocks de 1,1 million de dollars liés à la comptabilisation du prix d'acquisition de CanPrev pour l'exercice 2026 et de l'acquisition de Searchlight et de CanPrev de 26,4 millions de dollars pour l'exercice 2025.

Pour l'exercice 2026, le pourcentage de la marge brute pour le segment Canada s'est établi à 56,0 %, par rapport à 53,6 % pour l'exercice précédent. Compte non tenu de l'incidence des ajustements de la juste valeur des stocks pour les acquisitions de Searchlight et de CanPrev, le pourcentage de la marge brute

s'est établi à 56,1 % pour l'exercice 2026, comparativement à 56,5 % pour l'exercice 2025. L'augmentation des provisions pour stocks par rapport à l'exercice précédent a été en partie contrebalancée par les mesures de productivité au cours de l'exercice considéré, qui ont permis de réduire les coûts de main-d'œuvre et les coûts d'approvisionnement et d'obtenir des gains d'efficacité dans la production.

États-Unis

Pour l'exercice 2026, la marge brute du segment États-Unis s'est établie à 1 055,6 millions de dollars, par rapport à 1 057,7 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une diminution de 2,1 millions de dollars, ou 0,2 %.

Le pourcentage de la marge brute pour le segment États-Unis s'est établi à 59,0 % pour l'exercice 2026, par rapport à 58,4 % pour l'exercice précédent. L'augmentation du pourcentage de la marge brute est attribuable à la composition de notre portefeuille de produits, la hausse des marges provenant du lancement de nouveaux produits, premiers arrivés sur le marché, au cours de l'exercice considéré, y compris le nilotinib et la cladribine, ayant été contrebalancée par une baisse de l'apport provenant du PVLVL par rapport à l'exercice précédent.

International

Pour l'exercice 2026, la marge brute du segment International s'est établie à 84,3 millions de dollars, par rapport à 57,1 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une augmentation de 27,2 millions de dollars.

Pour l'exercice 2026, le pourcentage de la marge brute pour le segment International s'est établi à 31,3 %, par rapport à 21,1 % pour l'exercice précédent. La variation du pourcentage de marge brute est attribuable à une composition favorable de notre portefeuille de produits et à la hausse des provisions pour stocks comptabilisées à l'exercice précédent.

Frais de vente, généraux et d'administration

	Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Frais de vente, généraux et d'administration.....	635,0 \$	571,4 \$	63,6 \$	11,1 %

Pour l'exercice 2026, les frais de vente, généraux et d'administration se sont établis à 635,0 millions de dollars, par rapport à 571,4 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une augmentation de 63,6 millions de dollars, ou 11,1 %. Cette augmentation est attribuable aux charges additionnelles liées aux activités de Searchlight et de CanPrev et aux produits tirés de règlements de litiges liés à des affaires qui visent directement des produits de la Société et comptabilisés à l'exercice précédent, le tout en partie contrebalancé par la baisse des charges, notamment une réduction des charges de rémunération à base d'actions.

Recherche et développement

	Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Recherche et développement.....	162,6 \$	216,0 \$	(53,4) \$	(24,7) %

Pour l'exercice 2026, les frais de recherche et de développement se sont établis à 162,6 millions de dollars, par rapport à 216,0 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une diminution de 53,4 millions de dollars, ou 24,7 %.

Pour l'exercice 2026, les frais de recherche et de développement ont représenté 4,7 % des produits des activités ordinaires comparativement à 6,4 % des produits des activités ordinaires pour l'exercice 2025. La

diminution des frais de recherche et de développement en pourcentage des produits des activités ordinaires est attribuable au calendrier des demandes d'approbation réglementaire ainsi que des frais de matériaux et de fournitures.

Autres charges d'exploitation, montant net

Exercices clos les 31 mars				
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Autres charges d'exploitation, montant net	357,8 \$	453,9 \$	(96,1) \$	(21,2) %

Pour l'exercice 2026, les charges d'exploitation, montant net, se sont établies à 357,8 millions de dollars, par rapport à 453,9 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une diminution de 96,1 millions de dollars, ou 21,2 %. Cette diminution s'explique par des variations de la juste valeur de la contrepartie éventuelle et des modifications apportées aux provisions liées à certains litiges précis qui existaient avant l'acquisition d'APHI, le tout en partie contrebalancé par la hausse des coûts de mise en œuvre des mesures de productivité, des pertes de valeur liées au dessaisissement de Signa et des coûts des mesures correctives en matière de qualité.

Charges financières, montant net

Exercices clos les 31 mars				
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Charges financières, montant net	266,4 \$	241,8 \$	24,6 \$	10,2 %

Pour l'exercice 2026, le montant net des charges financières s'est établi à 266,4 millions de dollars, par rapport à 241,8 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une augmentation de 24,6 millions de dollars, ou 10,2 %. Cette augmentation est attribuable à une hausse de la charge d'intérêts découlant d'une augmentation des dettes et d'une diminution des produits d'intérêts pour l'exercice 2026 par rapport à l'exercice 2025. Le tout a été en partie contrebalancé par une baisse des taux d'intérêt et par l'incidence du change alors que la Société a comptabilisé une baisse de la perte de change nette pour l'exercice 2026 par rapport à l'exercice 2025.

Charge d'impôt sur le résultat

Exercices clos les 31 mars				
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Charge d'impôt sur le résultat	146,1 \$	158,9 \$	(12,8) \$	(8,1) %

Pour l'exercice 2026, la charge d'impôt sur le résultat s'est établie à 146,1 millions de dollars, par rapport à 158,9 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une baisse de 12,8 millions de dollars en raison d'une diminution du nombre d'éléments non déductibles.

Le taux d'imposition effectif pour l'exercice 2026 a été de 28,1 %, par rapport à 51,2 % pour l'exercice 2025. La diminution du taux d'imposition effectif est attribuable à la modification du résultat réalisé dans des territoires étrangers qui appliquent différents taux d'imposition réglementaires, à des ajustements au titre d'exercices antérieurs et à une diminution du nombre d'éléments non déductibles.

Résultat net

Exercices clos les 31 mars				
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
Résultat net	373,8 \$	151,7 \$	222,1 \$	146,4 %

Pour l'exercice 2026, le résultat net s'est établi à 373,8 millions de dollars, par rapport à 151,7 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une augmentation de 222,1 millions de dollars. Cette augmentation est attribuable aux variations de la juste valeur de la contrepartie éventuelle, à la hausse de la marge brute et à la baisse de la charge d'impôt, le tout en partie contrebalancé par les pertes de valeur liées au dessaisissement de Signa et par la hausse des charges financières, comme il est mentionné précédemment.

Résultat net ajusté

	Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
Résultat net ajusté ¹	719,7 \$	696,6 \$	23,1 \$	3,3 %

Note :

- 1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Voir les rubriques « Mesures financières et ratios non conformes aux IFRS » et « Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS ».

Pour l'exercice 2026, le résultat net ajusté s'est établi à 719,7 millions de dollars, par rapport à 696,6 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une augmentation de 23,1 millions de dollars. Cette augmentation est attribuable à la hausse du résultat d'exploitation soutenue par la hausse de la marge brute, le tout en partie contrebalancé par une hausse des charges financières et de la charge d'impôt, après les ajustements pour l'exercice 2026.

BAIIA ajusté

	Exercices clos les 31 mars			
	2026	2025	Variation (\$)	Variation (%)
BAIIA ajusté ¹	1 280,4 \$	1 245,7 \$	34,7 \$	2,8 %
Marge du BAIIA ajusté ¹	36,7 %	37,2 %		-50 pdb

Note :

- 1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Se reporter aux rubriques « Mesures financières et ratios non conformes aux IFRS » et « Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS ».

Le BAIIA ajusté pour l'exercice 2026 s'est chiffré à 1 280,4 millions de dollars, comparativement à 1 245,7 millions de dollars pour l'exercice 2025, soit une hausse de 34,7 millions de dollars attribuable à l'accroissement du résultat d'exploitation, après ajustements.

Pour l'exercice 2026, la marge du BAIIA ajusté s'est établie à 36,7 %, comparativement à 37,2 % pour l'exercice 2025. La réduction de la marge du BAIIA ajusté est attribuable à l'érosion des prix durant la dernière année de l'entente de licence portant sur le PVLVL et à des pertes de change réalisées au cours de l'exercice considéré, comparativement à des gains de change réalisés à l'exercice précédent, le tout en partie contrebalancé par la hausse du pourcentage de la marge brute et par la baisse des charges d'exploitation, comme il a été mentionné précédemment.

Résultats d'exploitation de l'exercice 2025 par rapport à ceux de l'exercice 2024

Produits des activités ordinaires

	Exercices clos les 31 mars			
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
Produits des activités ordinaires	3 349,7 \$	2 940,5 \$	409,2 \$	13,9 %

Pour l'exercice 2025, les produits des activités ordinaires se sont établis à 3 349,7 millions de dollars, par rapport à 2 940,5 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 409,2 millions de dollars, ou 13,9 %. Compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis, les ventes ont augmenté de 239,4 millions de dollars, ou 9,0 %, en raison des fortes ventes enregistrées dans les marchés des États-Unis et du Canada du fait du lancement de nouveaux produits au cours de l'exercice considéré et de l'exercice précédent, de l'incidence positive du change ainsi que de l'inclusion des produits tirés des activités de Searchlight et de CanPrev, le tout en partie contrebalancé par l'arrivée d'autres concurrents à la suite de l'expiration de l'exclusivité liée à la commercialisation de certains produits aux États-Unis.

Le tableau ci-dessous présente les produits des activités ordinaires de la Société par gamme de produits, selon la stratégie Parcours vers la santé de la Société :

Gammes de produits	Exercices clos les 31 mars					
	2025	Total des produits des activités ordinaires en %	2024	Total des produits des activités ordinaires en %	Variation (\$)	Variation (%)
Produits génériques courants	1 872,4 \$	55,9 %	1 786,5 \$	60,8 %	85,9 \$	4,8 %
Produits génériques spécialisés	976,3	29,1 %	784,2	26,7 %	192,1	24,5 %
Produits de marque et biosimilaires ..	501,0	15,0 %	369,8	12,6 %	131,2	35,5 %
Total des produits des activités ordinaires	3 349,7 \$	100,0 %	2 940,5 \$	100,0 %	409,2 \$	13,9 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Pour l'exercice 2025, les produits des activités ordinaires des produits génériques courants se sont établis à 1 872,4 millions de dollars, par rapport à 1 786,5 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 85,9 millions de dollars, ou 4,8 %. Compte non tenu des ventes du PVLVL, les ventes ont diminué de 83,9 millions de dollars, ou 5,6 %, en raison de l'arrivée d'autres concurrents à la suite de l'expiration de l'exclusivité liée à la commercialisation de certains produits aux États-Unis, en partie contrebalancée par le lancement de nouveaux produits au cours de l'exercice 2025, en particulier de l'oxcarbapépine, premier arrivé sur le marché, et de la vigueur soutenue des ventes des nouveaux produits lancés au cours de l'exercice précédent.

Pour l'exercice 2025, les produits des activités ordinaires des produits génériques spécialisés se sont établis à 976,3 millions de dollars, par rapport à 784,2 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 192,1 millions de dollars, ou 24,5 %. Cette augmentation est attribuable au lancement au cours de l'exercice considéré du nouveau produit oncologique dasatinib, premier sur le marché, ainsi qu'à l'amélioration des résultats du portefeuille de produits injectables de la Société.

Pour l'exercice 2025, les produits des activités ordinaires des produits de marque et biosimilaires se sont établis à 501,0 millions de dollars, par rapport à 369,8 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 131,2 millions de dollars, ou 35,5 %. Cette augmentation est attribuable à l'inclusion des produits des activités ordinaires tirés des activités de Searchlight et de CanPrev.

Le tableau ci-dessous présente les produits des activités ordinaires de la Société selon les segments géographiques à présenter :

Segments géographiques à présenter	Exercices clos les 31 mars			
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
Canada.....	1 267,8 \$	1 079,6 \$	188,2 \$	17,4 %
États-Unis.....	1 810,8	1 578,9	231,9	14,7 %
International.....	271,1	282,0	(10,9)	(3,9) %
Total des produits des activités ordinaires	3 349,7 \$	2 940,5 \$	409,2 \$	13,9 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Canada

Pour l'exercice 2025, les produits des activités ordinaires du segment Canada se sont établis à 1 267,8 millions de dollars, par rapport à 1 079,6 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 188,2 millions de dollars, ou 17,4 %. Cette augmentation est attribuable à l'inclusion des produits des activités ordinaires de Searchlight et de CanPrev, aux fortes ventes tirées des nouveaux produits premiers arrivés sur le marché lancés par la Société au cours de l'exercice précédent et à la hausse des volumes de ventes du portefeuille existant de la Société.

États-Unis

Pour l'exercice 2025, les produits des activités ordinaires du segment États-Unis se sont établis à 1 810,8 millions de dollars, par rapport à 1 578,9 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 231,9 millions de dollars, ou 14,7 %. Compte non tenu des ventes du PVLVL, les ventes ont augmenté de 62,1 millions de dollars, ou 4,8 %. L'augmentation est attribuable aux fortes ventes tirées du lancement de nouveaux produits premiers arrivés sur le marché au cours de l'exercice 2025, notamment du dasatinib et de l'oxcarbazépine, ainsi qu'au lancement de nouveaux produits à l'exercice précédent et à l'incidence positive du change, le tout en partie contrebalancé par l'arrivée d'autres concurrents à la suite de l'expiration de l'exclusivité liée à la commercialisation de certains produits aux États-Unis.

International

Pour l'exercice 2025, les produits des activités ordinaires du segment International se sont établis à 271,1 millions de dollars, par rapport à 282,0 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une diminution de 10,9 millions de dollars, ou 3,9 %. Cette diminution s'explique par la diminution du volume des ventes lié aux appels d'offres gouvernementaux au Mexique, contrebalancée en grande partie par la croissance des ventes dans d'autres régions.

Marge brute

	Exercices clos les 31 mars			
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
Marge brute	1 793,9 \$	1 103,4 \$	690,5 \$	62,6 %
Ajustements de la juste valeur des stocks ¹	26,3	219,0	(192,7)	(88,0) %
Marge brute, exclusion faite des ajustements de la juste valeur des stocks¹	1 820,2 \$	1 322,4 \$	497,8 \$	37,6 %
Pourcentage de la marge brute, exclusion faite des ajustements de la juste valeur des stocks ¹	54,3 %	45,0 %		930 pdb

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Note :

- 1) Les ajustements de la juste valeur des stocks correspondent à la résorption de la majoration de la valeur comptable des stocks acquis.

Pour l'exercice 2025, la marge brute s'est établie à 1 793,9 millions de dollars, par rapport à 1 103,4 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 690,5 millions de dollars, ou 62,6 %. La marge brute pour l'exercice 2025 tient compte d'ajustements de la juste valeur des stocks de 26,4 millions de dollars liés à la comptabilisation du prix d'acquisition de Searchlight et de CanPrev. La marge brute pour l'exercice 2024 tient compte d'ajustements de la juste valeur des stocks de 219,0 millions de dollars liés à l'acquisition d'APHI.

Après exclusion de l'incidence des ajustements de la juste valeur des stocks liés aux acquisitions de Searchlight, de CanPrev et d'APHI, le pourcentage de la marge brute s'est établi à 54,3 % pour l'exercice 2025 et à 45,0 % pour l'exercice 2024. L'augmentation du pourcentage de la marge brute après les ajustements liés à la juste valeur des stocks est attribuable à une combinaison favorable de notre portefeuille de produits alors que l'exercice 2025 reflète une hausse de l'apport provenant des produits à plus forte marge et du lancement de nouveaux produits de la gamme des produits génériques courants et de la gamme des produits génériques spécialisés, comme il est mentionné précédemment. De plus, le pourcentage de la marge brute pour l'exercice 2025 a été favorisé par les mesures de productivité, qui ont permis de réduire les coûts de main-d'œuvre et les coûts d'approvisionnement et d'obtenir des gains d'efficacité dans la production. Enfin, l'acquisition des entreprises Searchlight et CanPrev au cours de l'exercice 2025 a également contribué à l'accroissement du pourcentage de la marge brute.

Le tableau ci-dessous présente la marge brute de la Société selon les segments géographiques à présenter :

Segments géographiques à présenter	Exercices clos les 31 mars			
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
Canada.....	679,1 \$	512,7 \$	166,4 \$	32,5 %
États-Unis.....	1 057,7	548,2	509,5	92,9 %
International.....	57,1	42,5	14,6	34,4 %
Marge brute	1 793,9 \$	1 103,4 \$	690,5 \$	62,6 %

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Canada

Pour l'exercice 2025, la marge brute du segment Canada s'est établie à 679,1 millions de dollars, par rapport à 512,7 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 166,4 millions de dollars, ou 32,5 %. La marge brute pour l'exercice 2025 tient compte d'ajustements de la juste valeur des stocks de 26,4 millions de dollars liés à la comptabilisation de l'acquisition de Searchlight et de CanPrev, alors que la marge brute pour l'exercice 2024 tient compte d'ajustements de la juste valeur des stocks de 65,9 millions de dollars liés à la comptabilisation de l'acquisition d'APHI.

Le pourcentage de la marge brute pour le segment Canada s'est établi à 53,6 % pour l'exercice 2025, par rapport à 47,5 % pour l'exercice précédent. Compte non tenu de l'incidence des ajustements de la juste valeur des stocks liés aux acquisitions de Searchlight, de CanPrev et d'APHI, le pourcentage de la marge brute s'est établi à 55,9 % pour l'exercice 2025, par rapport à 53,6 % pour l'exercice 2024. L'augmentation du pourcentage de la marge brute est attribuable à une composition favorable de notre portefeuille de produits soutenue par une hausse des marges provenant du lancement de nouveaux produits à l'exercice précédent, ainsi qu'à l'inclusion des résultats de Searchlight et aux mesures de productivité.

États-Unis

Pour l'exercice 2025, la marge brute du segment États-Unis s'est établie à 1 057,7 millions de dollars, par rapport à 548,2 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 509,5 millions de dollars, ou 92,9 %. La marge brute pour l'exercice 2024 tient compte d'ajustements de la juste valeur des stocks de 123,0 millions de dollars liés à la comptabilisation de l'acquisition d'APHI.

Le pourcentage de la marge brute pour le segment États-Unis s'est établi à 58,4 % pour l'exercice 2025, par rapport à 34,7 % pour l'exercice précédent. Compte non tenu de l'incidence des ajustements de la juste valeur des stocks liés à l'acquisition d'APHI, le pourcentage de la marge brute s'est établi à 42,5 % pour l'exercice 2024. L'augmentation du pourcentage de la marge brute est attribuable à une composition favorable de notre portefeuille de produits alors que les résultats de l'exercice considéré reflètent l'apport accru des produits à plus forte marge et du lancement de nouveaux produits génériques courants et de produits génériques spécialisés, comme il est mentionné précédemment.

International

Pour l'exercice 2025, la marge brute du segment International s'est établie à 57,1 millions de dollars, par rapport à 42,5 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 14,6 millions de dollars. La marge brute pour l'exercice 2024 tient compte d'ajustements de la juste valeur des stocks de 30,1 millions de dollars liés à l'acquisition d'APHI.

Le pourcentage de la marge brute pour le segment International s'est établi à 21,1 % pour l'exercice 2025, par rapport à 15,1 % pour l'exercice précédent. Compte non tenu de l'incidence des ajustements de la juste valeur des stocks à l'exercice précédent, le pourcentage de la marge brute s'est établi à 25,7 % pour l'exercice 2024. La baisse du pourcentage de la marge brute est attribuable aux difficultés d'approvisionnement et à la diminution des volumes de ventes liés aux appels d'offres gouvernementaux au Mexique, contrebalancée en partie par la croissance des ventes dans d'autres régions.

Frais de vente, généraux et d'administration

	Exercices clos les 31 mars			
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
Frais de vente, généraux et d'administration.....	571,4 \$	502,0 \$	69,4 \$	13,8 %

Pour l'exercice 2025, les frais de vente, généraux et d'administration se sont établis à 571,4 millions de dollars, par rapport à 502,0 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 69,4 millions de dollars, ou 13,8 %. Cette augmentation est attribuable aux charges additionnelles liées aux activités de Searchlight et à une hausse des charges de rémunération à base d'actions pour l'exercice 2025, contrebalancées en partie par les réductions de coûts découlant des mesures de productivité.

Recherche et développement

	Exercices clos les 31 mars			
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
Recherche et développement.....	216,0 \$	173,1 \$	42,9 \$	24,8 %

Pour l'exercice 2025, les frais de recherche et de développement se sont établis à 216,0 millions de dollars, par rapport à 173,1 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 42,9 millions de dollars, ou 24,8 %.

Les frais de recherche et de développement ont représenté 6,4 % des produits des activités ordinaires pour l'exercice 2025, par rapport à 5,9 % pour l'exercice 2024. La hausse des frais de recherche et de développement, en pourcentage des produits des activités ordinaires, est attribuable à l'augmentation des soumissions de demandes d'approbation aux autorités réglementaires et au calendrier des programmes de recherche et de développement par rapport à l'exercice précédent.

Autres charges d'exploitation, montant net

Exercices clos les 31 mars				
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
Autres charges d'exploitation, montant net	453,9 \$	433,0 \$	20,9 \$	4,8 %

Pour l'exercice 2025, les autres charges d'exploitation, montant net, se sont établies à 453,9 millions de dollars, par rapport à 433,0 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 20,9 millions de dollars, ou 4,8 %. Cette augmentation est attribuable à la hausse des provisions pour les coûts liés aux litiges découlant de la modification des estimations concernant les litiges spécifiés qui existaient avant l'acquisition d'APHI et à la hausse des coûts liés au PAPE, contrebalancées en partie par la hausse des coûts engagés à l'exercice 2024 pour la mise en œuvre des mesures de productivité, par la baisse des coûts liés à l'acquisition et par la baisse des variations de la juste valeur de la contrepartie éventuelle à l'exercice 2025.

Charges financières, montant net

Exercices clos les 31 mars				
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
Charges financières, montant net	241,8 \$	150,9 \$	90,9 \$	60,2 %

Pour l'exercice 2025, les charges financières, montant net, se sont établies à 241,8 millions de dollars, par rapport à 150,9 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 90,9 millions de dollars, ou 60,2 %. La charge d'intérêts a connu une hausse pour l'exercice 2025, par rapport à l'exercice 2024, en raison de l'accroissement des niveaux moyens de la dette pour l'exercice 2025, contrebalancé en partie par la baisse des taux d'intérêt. La hausse restante est attribuable aux fluctuations des taux de change en raison desquelles la Société a comptabilisé une perte nette de change pour l'exercice 2025, comparativement à un profit net de change pour l'exercice 2024, principalement attribuable à l'écart de conversion de la dette libellée en dollars américains.

Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat

Exercices clos les 31 mars				
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	158,9 \$	(8,6) \$	167,5 \$	1 947,7 %

Pour l'exercice 2025, la charge d'impôt sur le résultat s'est établie à 158,9 millions de dollars, par rapport à un recouvrement d'impôt sur le résultat de 8,6 millions de dollars pour l'exercice 2024, en raison d'une hausse du résultat avant impôts. Le taux d'imposition effectif a été de 51,1 % pour l'exercice 2025, contre 5,5 % pour l'exercice 2024. La hausse du taux d'imposition effectif est attribuable à la modification de redressements fiscaux à l'égard d'exercices antérieurs, à des actifs d'impôt différé non comptabilisés et à certains éléments non déductibles et non imposables.

Résultat net

Exercices clos les 31 mars				
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
Résultat net	151,9 \$	(147,0) \$	298,9 \$	203,3 %

Pour l'exercice 2025, le résultat net s'est établi à 151,9 millions de dollars, par rapport à une perte nette de 147,0 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 298,9 millions de dollars. Cette augmentation est attribuable à la hausse du résultat d'exploitation mentionnée précédemment pour l'exercice 2025, en partie contrebalancée par l'augmentation de l'impôt sur le résultat et des charges financières.

Résultat net ajusté

Exercices clos les 31 mars				
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
Résultat net ajusté ¹	696,6 \$	463,9 \$	232,7 \$	50,2 %

Note :

- 1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Se reporter aux rubriques « Mesures financières et ratios non conformes aux IFRS » et « Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS ».

Pour l'exercice 2025, le résultat net ajusté s'est établi à 696,6 millions de dollars, par rapport à 463,9 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 232,7 millions de dollars. Cette augmentation est attribuable à la hausse du résultat d'exploitation mentionnée précédemment pour l'exercice 2025, en partie contrebalancée par l'augmentation de l'impôt sur le résultat et des charges financières, après ajustements.

BAIIA ajusté

Exercices clos les 31 mars				
	2025	2024	Variation (\$)	Variation (%)
BAIIA ajusté ¹	1 245,7 \$	828,5 \$	417,2 \$	50,4 %
Marge du BAIIA ajusté ¹	37,2 %	28,2 %		900 pdb

Note :

- 1) Mesure financière non conforme aux IFRS. Se reporter aux rubriques « Mesures financières et ratios non conformes aux IFRS » et « Rapprochement des mesures financières non conformes aux IFRS ».

Pour l'exercice 2025, le BAIIA ajusté s'est établi à 1 245,7 millions de dollars, par rapport à 828,5 millions de dollars pour l'exercice 2024, soit une augmentation de 417,2 millions de dollars, principalement attribuable à la hausse de la marge brute mentionnée précédemment.

Pour l'exercice 2025, la marge du BAIIA ajusté s'est établie à 37,2 %, par rapport à 28,2 % pour l'exercice 2024. L'augmentation de la marge du BAIIA ajusté est attribuable à la hausse de la marge brute, comme il a été mentionné précédemment.

Résultats trimestriels

Le tableau ci-dessous présente des données tirées de certains états du résultat trimestriels non audités pour une période de huit trimestres se terminant au trimestre clos le 31 mars 2026. L'information relative à chacun de ces trimestres a été préparée selon la même méthode que celle utilisée pour préparer les états financiers annuels figurant ailleurs dans le présent prospectus. Ces données doivent être lues avec les états financiers annuels et les notes annexes présentés ailleurs dans ce prospectus. Ces résultats d'exploitation trimestriels ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats d'exploitation de la Société pour un exercice complet ou pour une période future.

	Trimestres clos les							
	31 mars 2026	31 déc. 2025	30 sept. 2025	30 juin 2025	31 mars 2025	31 déc. 2024	30 sept. 2024	30 juin 2024
Produits des activités ordinaires.....	729,4 \$	775,6 \$	843,5 \$	1 142,3 \$	687,8 \$	726,4 \$	962,4 \$	973,1 \$
Coût des ventes.....	353,5	383,0	412,8	399,9	372,0	400,5	414,5	368,9
Marge brute	375,9	392,6	430,7	742,4	315,8	326,0	547,9	604,2
Pourcentage de la marge brute	51,5 %	50,6 %	51,1 %	65,0 %	45,9 %	44,9 %	56,9 %	62,1 %
Résultat net	(122,3)	50,5	82,9	362,7	(189,1)	(75,9)	209,8	207,2

Les produits des activités ordinaires, la marge brute et le résultat net étaient plus élevés pour les trimestres clos le 30 juin 2024, le 30 septembre 2024 et le 30 juin 2025, ce qui s'explique par les ventes du PVLVL aux États-Unis :

	Trimestres clos les							
	31 mars 2026	31 déc. 2025	30 sept. 2025	30 juin 2025	31 mars 2025	31 déc. 2024	30 sept. 2024	30 juin 2024
Produits des activités ordinaires attribuables au PVLVL	- \$	1,0 \$	30,4 \$	307,8 \$	30,3 \$	- \$	160,5 \$	269,8 \$
Produits des activités ordinaires compte non tenu des ventes du PVLVL	729,4 \$	774,6 \$	813,1 \$	834,5 \$	657,5 \$	726,4 \$	801,9 \$	703,3 \$

Se reporter à la rubrique « Principaux facteurs ayant une incidence sur les activités et la performance de la Société – Produit visé par les licences pour un volume limité ».

Liquidités et sources de financement

Aperçu

Les objectifs de la Société en matière de gestion du capital sont de garantir la disponibilité de liquidités suffisantes pour les besoins d'exploitation de la Société, d'assurer la conformité aux clauses restrictives de nature financière relatives à ses dettes à long terme et de réduire au minimum les coûts de financement tout en tenant compte des risques et de la conjoncture actuels et à venir pour le secteur, le marché et l'économie.

Dans le cadre de la gestion du capital de la Société, la direction surveille de façon continue les flux de trésorerie prévisionnels, les dépenses d'investissement, le remboursement des emprunts et les indicateurs de crédit clés de la Société. La Société définit le capital qu'elle gère comme la somme de ses capitaux propres et de sa dette à long terme. Pour maintenir une structure du capital souple, la Société peut, avec l'accord de son conseil d'administration, émettre, rembourser ou modifier des titres d'emprunt à long terme, émettre des actions, racheter des actions ou prendre d'autres mesures jugées appropriées dans les circonstances. Le conseil d'administration passe en revue et approuve toute transaction significative qui sort du cadre de l'activité ordinaire, y compris les projets d'acquisition ou d'autres investissements ou dessaisissements importants ainsi que les budgets annuels d'investissement et d'exploitation.

Fonds de roulement

La démarche de la direction en matière de gestion des liquidités consiste à faire en sorte, dans la mesure du possible, que la Société dispose de liquidités suffisantes pour honorer ses engagements à leur échéance. Au 31 mars 2026, outre le solde de trésorerie et d'équivalents de trésorerie de 57,0 millions de dollars qu'elle détient, la Société disposait d'une facilité de crédit renouvelable antérieure de 950,0 millions de dollars, dont une tranche de 920,3 millions de dollars était disponible pour répondre aux besoins en fonds de roulement courants. Les principaux besoins de trésorerie de la Société concernent le fonds de roulement, les acquisitions, le service de la dette, les dépenses d'investissement et les dividendes. Au 31 mars 2026, le fonds de roulement s'élevait à 1 064,4 millions de dollars. Compte tenu de la trésorerie, des équivalents de trésorerie et des facilités de crédit existants ainsi que des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation attendus, la direction estime que la Société dispose de liquidités suffisantes pour honorer ses obligations financières actuelles et à court terme. Se reporter à la rubrique « Description des dettes importantes ».

Distributions

Au cours de l'exercice 2024, des montants de 161,6 millions de dollars, de 36,0 millions de dollars et de 2,4 millions de dollars ont été retournés respectivement aux porteurs d'actions ordinaires de catégorie A-1, de catégorie A-2 et de catégorie A-3 à titre de remboursement de capital. Aucun dividende en espèces sur les actions ordinaires n'a été déclaré ni versé au cours de l'exercice 2024.

Le 3 avril 2024, la Société a autorisé la réduction du compte de capital déclaré tenu relativement aux actions ordinaires de catégorie A-1 et de catégorie A-3 de respectivement 735,0 millions de dollars et 10,7 millions de dollars, et la distribution de ces montants aux porteurs d'actions respectifs à titre de remboursement de capital.

Le 4 avril 2024, la Société a déclaré un dividende aux porteurs d'actions ordinaires de catégorie A-2 de 164,0 millions de dollars, soit de 0,82 \$ l'action.

Le 7 juillet 2025, aux termes du refinancement de 2025, la Société :

- a déclaré un dividende à certains porteurs d'actions de 1 109,6 millions de dollars, soit 1,05 \$ par action ordinaire;
- a réduit de 141,0 millions de dollars le compte de capital déclaré tenu relativement aux actions ordinaires de catégorie A et a distribué le montant aux porteurs d'actions concernés à titre de remboursement de capital;
- a réglé les options sur actions, d'un montant total de 40,9 millions de dollars, attribuées en vertu du plan incitatif de la direction existant en ce qui concerne les paiements en trésorerie;
- a versé des distributions sur les actions fictives attribuées en vertu du plan incitatif de la direction existant d'un montant total de 7,1 millions de dollars.

Flux de trésorerie

Le tableau suivant présente la trésorerie et les équivalents de trésorerie aux 31 mars 2026, 2025 et 2024 ainsi que les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, d'investissement et de financement pour les exercices 2026, 2025 et 2024. Les flux de trésorerie de la Société pour les périodes concernées sont présentés sommairement dans le tableau suivant.

	Exercices clos les 31 mars		
	2026	2025	2024
Total des flux de trésorerie liés aux :			
Activités d'exploitation	641,0 \$	554,4 \$	570,9 \$
Activités d'investissement	(177,1)	(627,9)	(2 697,4)
Activités de financement	(483,5)	(279,2)	(281,7)
Diminution de la trésorerie	(19,6)	(352,6)	(2 408,2)
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de la période	78,0	421,3	2 826,2
Incidence des écarts de change sur la trésorerie	(1,4)	9,3	3,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de la période	57,0 \$	78,0 \$	421,3 \$

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

Activités d'exploitation

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont établis à 641,0 millions de dollars pour l'exercice 2026, comparativement à 554,4 millions de dollars pour l'exercice 2025, en raison de la baisse des charges d'impôt et de la hausse du BAIIA ajusté, le tout en partie contrebalancé par la hausse des intérêts payés et des variations moins favorables du fonds de roulement comparativement à l'exercice précédent.

Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation s'étaient établis à 554,4 millions de dollars pour l'exercice 2025, comparativement à 570,9 millions de dollars pour l'exercice 2024. La croissance du BAIIA ajusté au cours de l'exercice 2025 comparativement à l'exercice précédent avait été contrebalancée par une diminution favorable des variations du fonds de roulement et par une hausse des charges d'impôt et des charges d'intérêts engagées au cours de l'exercice précédent ainsi que par les paiements au titre de la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI effectués au cours de l'exercice 2025.

Activités d'investissement

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont totalisé 177,1 millions de dollars pour l'exercice 2026, comparativement à 627,9 millions de dollars pour l'exercice 2025. Au cours de l'exercice 2025, la Société a réalisé l'acquisition des activités de Searchlight et de CanPrev en contrepartie de 400,5 millions de dollars en trésorerie ainsi que l'acquisition des droits sur Provigil et Nuvigil aux États-Unis pour un montant de 89,2 millions de dollars. La Société a aussi tiré des produits de 16,7 millions de dollars de la vente des actifs de Civac. Les achats d'immobilisations corporelles de 121,1 millions de dollars pour l'exercice 2026 étaient à la hausse, comparativement à 93,6 millions de dollars pour l'exercice 2025.

Les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement avaient atteint 627,9 millions de dollars pour l'exercice 2025, comparativement à 2 697,4 millions de dollars pour l'exercice 2024. Au cours de l'exercice 2025, la Société avait réalisé l'acquisition des activités de Searchlight et de CanPrev en contrepartie de 400,5 millions de dollars en trésorerie. Au cours de l'exercice 2024, la Société avait réalisé l'acquisition d'APHI en contrepartie de 2 585,9 millions de dollars en trésorerie. Les dépenses d'investissement s'étaient fixées à 93,6 millions de dollars pour l'exercice 2025, comparativement à 83,3 millions de dollars pour l'exercice 2024. En outre, les achats d'immobilisations incorporelles s'étaient établis à 150,5 millions de dollars pour l'exercice 2025, comparativement à 28,3 millions de dollars pour l'exercice précédent. Les achats d'immobilisations incorporelles au cours de l'exercice 2025 comprenaient

l'acquisition des droits sur Provigil et Nuvigil aux États-Unis, pour un montant de 89,2 millions de dollars. Au cours de l'exercice 2025, la vente des actifs de Civac au Mexique avait permis de dégager des produits en trésorerie de 16,7 millions de dollars.

Activités de financement

Les flux de trésorerie affectés aux activités de financement ont atteint 483,5 millions de dollars pour l'exercice 2026, comparativement à 279,2 millions de dollars pour l'exercice 2025. Au cours de l'exercice 2026, la Société a effectué un règlement d'options et d'actions fictives, un remboursement de capital et un versement de dividendes à ses porteurs d'actions de respectivement 48,0 millions de dollars, 141,0 millions de dollars et 1 109,6 millions de dollars. Au cours de l'exercice 2025, la Société avait effectué un remboursement de capital et un versement de dividendes à ses porteurs d'actions de respectivement 745,7 millions de dollars et 164,0 millions de dollars. De plus, les prélèvements nets sur les nouvelles facilités de crédit de la Société (définies ci-après) ont été plus élevés au cours de l'exercice 2026 que ceux effectués sur les facilités de crédit antérieures (définies ci-après) au cours de l'exercice 2025.

Les flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement s'étaient établis à 279,2 millions de dollars pour l'exercice 2025, comparativement à 281,7 millions de dollars pour l'exercice 2024. Au cours de l'exercice 2025, la Société avait effectué un remboursement de capital et avait versé des dividendes à ses porteurs d'actions de respectivement 745,7 millions de dollars et 164,0 millions de dollars, comparativement à un remboursement de capital de 200,0 millions de dollars au cours de l'exercice 2024. Le tout a été contrebalancé en partie par une augmentation nette des facilités de crédit de la Société de 682,1 millions de dollars au cours de l'exercice correspondant, notamment par le financement du prêt à terme de rang égal antérieur de 700,0 millions de dollars (défini ci-après). Les fonds prélevés sur la facilité de crédit renouvelable antérieure de la Société (définie ci-après) aux fins du financement de l'acquisition de Searchlight au premier trimestre de l'exercice 2025 avaient été entièrement remboursés au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2025.

Engagements et obligations contractuelles

Dans le cours normal des activités, la Société est tenue d'effectuer des paiements futurs, notamment au titre d'obligations contractuelles et d'engagements non résiliables. Les obligations et engagements contractuels de la Société se composent principalement des dettes fournisseurs et autres crédateurs, des obligations locatives et de la dette à long terme. Les obligations et engagements contractuels de la Société au 31 mars 2026 sont présentés dans le tableau suivant :

	Moins de 1 an	De 1 an à 5 ans	Plus de 5 ans	Total
Dettes fournisseurs et autres crédateurs.....	956,3 \$	- \$	- \$	956,3 \$
Dette à long terme	101,2	2 867,5	-	2 968,7
Obligations locatives.....	54,1	281,3	765,1	1 100,5
Contrepartie éventuelle, déduction faite de la réduction pour financement de l'entiercement....	148,3	73,6	-	221,9
	1 259,9 \$	3 222,4 \$	765,1 \$	5 247,4 \$

En raison de l'arrondissement, certains chiffres peuvent ne pas concorder.

La contrepartie éventuelle figurant au tableau représente la juste valeur correspondant à la contrepartie éventuelle régie par la clause d'indexation liée à l'acquisition d'APHI au 31 mars 2026. Se reporter à la rubrique « Évaluation à la juste valeur ».

Engagements de développement

La Société a conclu, avec différents tiers, des accords à long terme liés à des immobilisations incorporelles et à d'autres engagements. En vertu de ces accords, la Société pourrait être tenue de procéder à des paiements d'étape, en fonction de la réussite des travaux de développement clinique, de l'atteinte de cibles commerciales précises ou d'autres conditions énoncées dans les accords. Au 31 mars 2026, si toutes les

étapes et cibles ayant trait aux travaux de développement sont atteints, les paiements au titre des contreparties éventuelles pourraient totaliser 189,3 millions de dollars. Des paiements additionnels au titre des contreparties éventuelles pourraient être exigibles au fur et à mesure que les étapes de ventes sont atteintes.

Structure du capital

Au 31 mars 2026, la Société avait autorisé un nombre illimité d'actions ordinaires, d'actions ordinaires de catégorie B et d'actions ordinaires de catégorie C, qui comprennent i) 1 190 778 463 actions ordinaires émises et en circulation (1 191 028 463 actions de diverses catégories au 31 mars 2025), ii) des options permettant d'acquérir 23 200 000 actions ordinaires de catégorie B émises et en circulation (24 723 000 au 31 mars 2025), et iii) des options permettant d'acquérir 6 147 actions ordinaires de catégorie C émises et en circulation (6 950 au 31 mars 2025). Les porteurs d'actions ordinaires et d'actions ordinaires de catégorie B ont le droit de recevoir, de temps à autre, les dividendes qui ont été déclarés et des remboursements de capital. Les porteurs d'actions ordinaires ont droit à une voix par action aux assemblées de la Société. Les porteurs d'actions ordinaires de catégorie C ont le droit de recevoir une part de l'augmentation de la valeur de la Société, en sachant que l'acquisition de leurs droits dépend du multiple net cumulatif du capital investi de SK Capital Partners.

En juillet 2025, la Société a réalisé le refinancement de 2025, lequel comprenait, entre autres, la restructuration du capital-actions de la Société dans le but de i) regrouper ses actions ordinaires de catégorie A en circulation en une seule catégorie d'actions ordinaires et de ii) créer deux nouvelles séries d'actions ordinaires de catégorie C-3, qui peuvent être émises en vertu du plan incitatif de la direction existant. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions – Refinancement de 2025 ».

En lien avec le placement, la réorganisation préalable à la clôture permettra à la Société d'autoriser un nombre illimité d'actions ordinaires et d'actions privilégiées qui pourront être émises en séries. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions – Réorganisation préalable à la clôture ».

À l'issue du placement, il y aura i) [●] actions ordinaires émises et en circulation (que l'option de surallocation soit exercée ou non), ii) des options/unités fictives qui permettent d'acquérir [●] actions ordinaires émises et en circulation, et iii) [●] unités d'action subalternes (« **UAS** ») émises et en circulation. Se reporter aux rubriques « Description du capital-actions – Capital-actions en circulation à l'issue de la réorganisation préalable à la clôture et du placement ».

Facilités de crédit

	2026	Aux 31 mars 2025	2024
Tranche à court terme de la dette à long terme.....	101,2 \$	108,4 \$	34,7 \$
Dette à long terme	2 839,0	1 958,8	1 290,7

Au cours de certaines des périodes présentées dans le présent rapport de gestion, les facilités de crédit de la Société comprenaient les facilités de crédit antérieures décrites ci-dessous.

Le 30 mars 2023, la Société a conclu une convention de crédit avec un consortium de prêteurs (les « **prêteurs** ») visant à mettre à la disposition de la Société un engagement de prêt à terme de 465,5 millions de dollars (le « **prêt à terme en dollars canadiens** »), un engagement de prêt à terme de 920,0 millions de dollars américains (le « **prêt à terme en dollars américains** », qui, avec le prêt à terme en dollars canadiens, forme les « **prêts à terme initiaux** »), un engagement renouvelable de 400,0 millions de dollars (la « **facilité de crédit renouvelable antérieure** »), et une facilité de crédit-relais de 40,0 millions de dollars, qui fait partie de la facilité de crédit renouvelable antérieure (la « **facilité de crédit-relais** » et qui, avec le prêt à terme de rang égal antérieur (défini ci-dessous), forme les « **facilités de crédit antérieures** »). Les facilités de crédit antérieures (autres que le prêt à terme de rang égal antérieur), dont

la date d'échéance était le 30 mars 2028, ont été modifiées et prorogées par l'ajout de nouvelles facilités de crédit (définies ci-après).

Le 29 janvier 2024, les facilités de crédit antérieures ont été modifiées et mises à jour (la « **première modification antérieure** »). En vertu de la première modification antérieure, le taux d'intérêt de référence, qui était auparavant le taux CDOR à trois mois (« **CDOR** »), a été remplacé par le taux canadien moyen des opérations de pension à un jour à terme (« **CORRA** ») en raison de l'abandon du taux CDOR.

Le 31 mars 2024, la Société a conclu une convention de crédit modifiée et mise à jour avec ses prêteurs (la « **convention de crédit initiale modifiée et mise à jour** »). En vertu de la convention de crédit initiale modifiée et mise à jour, une facilité de prêt à terme de rang égal antérieur additionnelle de 700,0 millions de dollars (le « **prêt à terme de rang égal antérieur** ») a été établie, et l'engagement au titre de la facilité de crédit renouvelable est passé de 400,0 millions de dollars à 750,0 millions de dollars. Le prêt à terme de rang égal antérieur n'a été financé que le 1^{er} avril 2024. Aux termes de la convention de crédit initiale modifiée et mise à jour, le prêt à terme de rang égal antérieur, dont la date d'échéance était le 31 mars 2027, a été modifié et prorogé par l'ajout de nouvelles facilités de crédit (définies ci-après).

Le 7 juillet 2025, dans le cadre du refinancement de 2025, la Société a établi les nouvelles facilités de crédit en modifiant les facilités de crédit antérieures conformément à la première modification pour :

- reporter la date d'échéance de la facilité de crédit renouvelable antérieure et celle des prêts à terme antérieurs du 30 mars 2028 au 30 mars 2029 et reporter la date d'échéance du prêt à terme de rang égal antérieur du 31 mars 2027 au 30 mars 2028;
- augmenter de 100,0 millions de dollars la capacité d'emprunt associée au prêt à terme de rang égal antérieur (le « prêt à terme de rang égal ») et de 640,0 millions de dollars américains la capacité d'emprunt associée aux prêts à terme antérieurs (les « prêts à terme »);
- augmenter de 200,0 millions de dollars la capacité d'emprunt associée à la facilité de crédit renouvelable antérieure, pour porter à 950,0 millions de dollars la capacité totale d'emprunt renouvelable (la « **facilité renouvelable** »).

Le 16 mars 2026, la Société a modifié les facilités de crédit conformément à la troisième modification de manière à abaisser la commission d'attente de 0,15 % pour les soldes non utilisés de la facilité renouvelable et la marge applicable de 0,75 % pour les nouvelles facilités de crédit. Par conséquent :

- a) le prêt au taux de financement à un jour garanti (« **SOFR** ») et le prêt à terme au taux CORRA (sous réserve d'un plancher de 0 %) dégagent une marge applicable qui varie de 2,5 % à 3,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société, et un écart de taux de respectivement 0,1 % et 0,3 %;
- b) les prêts au taux préférentiel canadien et les prêts au taux préférentiel américain (sous réserve d'un plancher de 0 %) dégagent une marge applicable qui varie de 1,5 % à 2,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société.

Pour l'exercice 2026, le taux d'intérêt moyen pondéré des nouvelles facilités de crédit était de 6,8 % (8,2 % au 31 mars 2025). Au 31 mars 2026, le taux d'intérêt sur les nouvelles facilités de crédit antérieures était égal :

- a) pour le prêt à terme en dollars américains, au taux SOFR à terme (sous réserve d'un plancher de 0 %) majoré d'une marge applicable qui varie de 2,5 % à 3,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société, et d'un écart de taux de 0,1 %;
- b) pour le prêt à terme en dollars canadiens, au taux CORRA à terme (sous réserve d'un plancher de 0 %) majoré d'une marge applicable qui varie de 2,5 % à 3,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société, et d'un écart de taux de 0,3 %;

- c) pour le prêt à terme de rang égal antérieur, au taux préférentiel canadien (sous réserve d'un plancher de 0 %), majoré d'une marge applicable qui varie de 1,5 % à 2,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société;
- d) pour la facilité de crédit renouvelable, au taux CORRA à terme (sous réserve d'un plancher de 0 %) (en 2023, au taux d'intérêt des acceptations bancaires, lequel dépendait du taux SOFR et du taux préférentiel, selon le type de prélèvement) majoré d'une marge applicable qui varie de 2,5 % à 3,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société.

Les nouvelles facilités de crédit sont garanties par la majorité des actifs de la Société.

Pour la facilité de crédit renouvelable antérieure, la Société a engagé des frais de financement de 3,1 millions de dollars au cours de l'exercice 2026. Ces frais sont inscrits à l'actif à titre de coûts de financement différés (commissions d'engagement) dans les autres actifs et sont amortis selon la méthode linéaire sur la durée de la convention de crédit sous-jacente. Au 31 mars 2026, les coûts de financement différés non amortis liés aux facilités de crédit renouvelables étaient de 7,9 millions de dollars (8,6 millions de dollars au 31 mars 2025).

Pour les prêts à terme, la Société a engagé des frais de financement de 9,4 millions de dollars au cours de l'exercice 2026. Ces frais sont inscrits à l'actif à titre de coûts de financement différés, ce qui contrebalance le solde de la dette à terme, et sont amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif (« **TIE** ») sur la durée de la convention de crédit sous-jacente. Au 31 mars 2026, les coûts de financement différés non amortis liés aux prêts à terme étaient de 23,1 millions de dollars (21,3 millions de dollars au 31 mars 2025).

Pour le prêt à terme de rang égal antérieur, la Société a engagé des frais de financement de 2,4 millions de dollars au cours de l'exercice 2026. Ces frais sont inscrits à l'actif à titre de coûts de financement différés, ce qui contrebalance le solde de la dette à terme, et sont amortis selon la méthode du TIE sur la durée de la convention de crédit sous-jacente. Au 31 mars 2026, les coûts de financement différés non amortis liés au prêt à terme de rang égal étaient de 5,4 millions de dollars (5,3 millions de dollars au 31 mars 2025).

Aux termes de la convention de crédit modifiée et mise à jour, la Société est assujettie à des clauses restrictives positives et négatives, y compris un ratio de couverture des intérêts et un ratio de levier financier net chaque trimestre. Aux 31 mars 2026 et 2025, la Société respectait les clauses restrictives de la convention de crédit modifiée et mise à jour.

Instruments financiers et autres instruments

Dans le cours normal des activités, la Société s'expose à divers risques de marché qui échappent à son contrôle, notamment des fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt, lesquels peuvent exercer une incidence défavorable sur la valeur de ses actifs et passifs financiers, flux de trésorerie futurs et bénéfices. La politique de la Société à l'égard de ces risques de marché consiste à les atténuer et à évaluer le risque de pertes potentiel et son incidence consolidée.

Évaluation à la juste valeur

La Société a déterminé que la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers se rapproche de leur valeur comptable, en raison principalement de l'échéance à court terme de ces instruments, à l'exception de l'élément présenté ci-dessous.

Dans le cadre de l'acquisition d'APHI, la Société a comptabilisé un passif au titre de la contrepartie éventuelle qui sera versée au cours d'une période de quatre ans se terminant le 31 mars 2027, en fonction de la performance financière future d'APHI. À la date de l'acquisition d'APHI, le montant final de la contrepartie éventuelle à payer était assujéti à une réduction maximale de 150,0 millions de dollars si le montant indiqué des poursuites intentées par des tiers préalables à l'acquisition excédait celui du compte d'entiercement en cas de litige.

La contrepartie éventuelle de la Société a été réévaluée après la comptabilisation initiale au 31 mars 2026, comme suit :

	Classement	Valeur comptable	Juste valeur	Hiérarchie des justes valeurs
Contrepartie éventuelle, déduction faite de la modification du financement entiercé	Juste valeur par le biais du résultat net	221,9 \$	221,9 \$	Niveau 3

Le tableau suivant présente un sommaire de la variation de la contrepartie éventuelle au cours de l'exercice 2025 et de l'exercice 2026 :

	Contrepartie éventuelle
31 mars 2024	248,9 \$
Variations de la juste valeur comptabilisées dans les autres charges d'exploitation, montant net.....	205,8
Charge de désactualisation	(2,0)
Règlement	(150,0)
Reclassement.....	(36,3)
Écart de conversion	0,4
31 mars 2025	266,9 \$
Variations de la juste valeur comptabilisées dans les autres charges d'exploitation, montant net.....	30,0
Règlement	(150,0)
Réduction pour financement entiercé.....	75,0
31 mars 2026	221,9 \$

La contrepartie éventuelle prévoit un versement au cours d'une période de quatre ans se terminant le 31 mars 2027, en fonction de la performance financière future d'APHI. Aux termes de l'entente d'achat d'actions pour l'acquisition d'APHI, la moitié des paiements relevant de la contrepartie éventuelle, s'ils se concrétisent, sont déposés dans le compte d'entiercement en cas de litige jusqu'à concurrence de 150,0 millions de dollars. Au cours de l'exercice 2026 et de l'exercice 2025, la Société a versé 150,0 millions de dollars au titre de la contrepartie éventuelle liée respectivement à l'exercice 2025 et à l'exercice 2024. La moitié de chacun de ces paiements a été déposée dans le compte d'entiercement en cas de litige. De plus, le paiement de 150,0 millions de dollars au titre de la contrepartie éventuelle liée à l'exercice 2026 a été gagné et devrait être versé au cours de l'exercice 2027. Compte non tenu du montant de 150,0 millions de dollars payable au titre de l'exercice 2026, au 31 mars 2026, le solde de la contrepartie éventuelle à payer s'élevait à 150,0 millions de dollars. Ce solde est payable si le BAIIA visé par la clause d'indexation au titre de l'exercice 2027 est égal ou supérieur à 863,0 millions de dollars.

Le « BAIIA visé par la clause d'indexation » s'entend généralement, dans le contexte de l'entente d'achat d'actions pour l'acquisition d'APHI, du résultat net de la Société et de ses filiales (sur une base combinée), compte non tenu de l'incidence de ce qui suit : a) certains « éléments ponctuels » convenus (définis ci-après); b) les charges ou produits d'intérêts; c) les charges d'impôt sur le résultat, profits d'impôt sur le résultat ou crédits d'impôt sur le résultat (autres que certains crédits d'impôt) relevant d'une administration fédérale, provinciale, américaine, étrangère ou locale; d) les charges d'amortissement; e) les profits, pertes ou dépenses en capital (y compris lorsqu'ils découlent de la vente d'immobilisations corporelles; f) les profits, pertes ou charges liés à des contrats de location-acquisition, notamment les frais et charges de location liés à des transactions de cession-bail ou à des ententes comparables ainsi que les charges engagées au titre de contrats de location simple ou les charges locatives liées à des transactions de cession-bail, sauf tout élément d'une charge engagée au titre de contrats de location simple et d'une charge locative destinée à couvrir des frais antérieurement engagés directement par la Société et ses filiales et à présent assumés par un bailleur et imputés à la Société et à ses filiales tels que les frais d'entretien, d'impôt

et d'assurance, seront ajoutés au BAIIA visé par la clause d'indexation à condition qu'ils ne soient pas supérieurs aux coûts correspondants présentés dans les états financiers historiques de la Société; g) les profits ou pertes non réalisés découlant d'opérations de conversion de monnaies étrangères et toute réserve de conversion de monnaies étrangères; h) les profits, pertes, coûts, frais et charges liés à des contrats de change, contrats de couverture, produits dérivés et swaps de devises ainsi qu'à toute autre entente semblable; i) les profits ou pertes découlant de la comptabilisation d'une acquisition, notamment, pour éviter toute ambiguïté, les frais liés à l'ajustement de la juste valeur ou tout autre ajustement au bilan d'ouverture dans le cadre de transactions visées par l'entente d'achat d'actions; j) les charges, frais et radiations liés aux transactions visées par l'entente d'achat d'actions, y compris les coûts de transaction, les paiements au titre de primes de maintien en poste et toute prime liée à une transaction ou autre rémunération semblable; k) les frais additionnels, indemnités, frais généraux ou frais de gestion (ou autres ententes semblables) facturés par l'acquéreur ou l'une de ses filiales de même que les frais juridiques et les paiements, profits ou pertes liés à des règlements.

Les « éléments ponctuels » s'entendent généralement, dans le contexte de l'entente d'achat d'actions pour l'acquisition d'APHI, a) des coûts, des honoraires, des charges et des frais engagés par suite de la fermeture d'installations, de la réduction de la taille d'installations ou d'arrangements semblables (y compris les radiations de stocks, les charges ou passifs liés à des contrats déficitaires, les contrats de location déficitaires, les coûts ou obligations de remise en état, les coûts d'enlèvement ou de relocalisation de machines ou d'équipement, les coûts de résiliation de contrat, les honoraires et les dépenses de consultation, et les coûts de maintien en poste, de réinstallation ou de licenciement d'employés); b) de toute dépréciation ou radiation d'immobilisations corporelles ou d'actifs non courants (y compris les profits ou les pertes sur cession d'actifs, de biens ou d'actions); c) des coûts, des honoraires et des dépenses liés aux transferts de technologie; d) des indemnités de départ, ententes de maintien en poste ou d'autres ententes de rémunération similaires (à l'exclusion des régimes incitatifs à long terme et autres arrangements de rémunération conclus dans le cours normal des activités et qui ne sont pas directement liés à des réorganisations, acquisitions ou cessions importantes d'une valeur pouvant aller jusqu'à 10 millions de dollars (au total) au cours de chacun des exercices 2024, 2025, 2026 et 2027 (chacun étant une « **période visée par la clause d'indexation** »); e) des coûts, frais et charges directement engagés par suite d'acquisitions, de cessions (y compris les activités, les sociétés ou les marques abandonnées, transférées, fermées ou non poursuivies) ou d'initiatives de structuration similaires; f) des honoraires de consultation, des honoraires de services-conseils ou des charges de restructuration non récurrentes connexes, des charges d'amélioration de la performance, des charges d'amélioration opérationnelle ou autres charges similaires de plus de 10 millions de dollars (au total) au cours de chaque période visée par la clause d'indexation; g) des charges liées à la rémunération fondée sur des actions et de toute forme de rémunération similaire hors trésorerie; h) des coûts, des frais ou des charges directement engagés par suite d'une transaction conclue hors du cours normal des activités; i) de tout produit, gain ou perte sur règlement découlant d'un litige ainsi que les coûts et les charges qui y sont directement associés; et j) de toutes charges non récurrentes ou ponctuelles, comprenant (i) les radiations ponctuelles de stocks (y compris en raison de problèmes liés à la réglementation de la FDA), (ii) les charges de rationalisation des stocks, (iii) les charges de restructuration des stocks, (iv) les charges liées aux lots défectueux autres que celles liées aux stocks qui ont été comptabilisées dans le fonds de roulement de clôture, et (v) les charges de rémunération. Pour éviter toute ambiguïté, les coûts internes, tels que les frais d'administration, le loyer, les frais généraux, la main-d'œuvre interne ou d'autres affectations, ne doivent en aucun cas être considérés comme des « éléments ponctuels », à moins qu'ils ne soient engagés uniquement en lien avec l'un des éléments décrits aux points a) à j) ci-dessus.

L'entente d'achat d'actions pour l'acquisition d'APHI comporte des clauses restrictives standard relatives aux activités de la Société durant les périodes visées par la clause d'indexation. La Société s'engage :

- i) à exercer ses activités de bonne foi; ii) à maintenir et à faire en sorte que ses filiales maintiennent leurs exercices financiers respectifs; iii) à ne pas exercer, directement ou indirectement, ses activités d'une manière qui peut raisonnablement être considérée comme visant a) à contourner ou à entraver la réalisation et le paiement intégral des montants régis par la clause d'indexation sur les bénéfices futurs ou b) à entraîner une réduction artificielle des montants régis par la clause d'indexation sur les bénéfices futurs; iv) à ne pas effectuer, et à ne pas permettre à aucune de ses filiales ou autres sociétés affiliées d'effectuer, aucune vente d'actifs avec lien de dépendance à l'une de ses sociétés affiliées ou à une société

de portefeuille de ses sociétés affiliées (à moins qu'une telle société affiliée ne soit une filiale de la Société); v) à ne pas (a) verser de dividendes, de prêts, d'avances ou d'autres distributions à l'un de ses actionnaires directs ou indirects, ni à rembourser un prêt en cours ou une avance consentis par ces derniers (un « **paiement déterminé** »), ni (b) acquérir la totalité ou la quasi-totalité des titres de capitaux propres ou des actifs d'une autre personne, dans chaque cas, si, compte tenu de ce paiement déterminé ou de cette acquisition, il est raisonnable de s'attendre à ce que (x) la Société n'ait pas suffisamment de liquidités pour payer tout montant régi par la clause d'indexation sur les bénéfices futurs qui devrait être versé au cours de la période visée par la clause d'indexation durant laquelle ce montant déterminé est versé ou cette acquisition est réalisée (ce que le conseil d'administration peut raisonnablement déterminer), ou (y) la Société ne respecte pas les clauses restrictives ou les conditions du financement par emprunt (ou de tout remplacement de celui-ci) qui empêcheraient le paiement des montants régis par la clause d'indexation sur les bénéfices; et (xi) à s'assurer que si le financement par emprunt est remplacé ou recapitalisé, ou si la Société conclut une autre transaction semblable au financement par emprunt, cette transaction n'imposera pas de modalités de paiement des montants régis par la clause d'indexation sur les bénéfices plus restrictives que celles de la lettre d'engagement de prêt.

De plus, si la Société souhaite conclure une fusion, un arrangement, une acquisition, une coentreprise, une vente, un contrat de location, un échange ou toute autre acquisition ou cession semblable, selon le cas, i) de la totalité ou d'une partie importante des biens et des actifs combinés de la Société et de ses sociétés affiliées, ii) d'une division des activités de la Société ou iii) de droits sur un ou plusieurs produits qui sont importants pour les activités de la Société, dans chacun des cas i) à iii), hors du cours normal des activités, et qu'il est raisonnable de s'attendre à ce que la transaction proposée soit préjudiciable ou favorable à la génération ou au moment de la génération du BAIIA visé par la clause d'indexation, alors la Société et Sherfam Inc. coordonneront leurs efforts de bonne foi en vue de modifier équitablement les modalités de l'entente d'achat d'actions pour l'acquisition d'APHI de sorte que les parties retrouvent une situation économique essentiellement similaire.

Enfin, Sherfam Inc., à titre de vendeur, reconnaît qu'au cours de la période visée par la clause d'indexation, les activités de la Société seront menées à l'entière discrétion de la Société et de ses sociétés affiliées.

À part la contrepartie éventuelle résiduelle, la Société n'a pas d'obligations importantes ou potentiellement importantes liées à l'entente d'achat d'actions relative à l'acquisition d'APHI.

Au 31 mars 2026, le solde à court terme de 148,3 millions de dollars (75,0 millions de dollars au 31 mars 2025) et le solde à long terme de 73,6 millions de dollars (191,9 millions de dollars au 31 mars 2025) liés à la contrepartie éventuelle ont été comptabilisés respectivement dans les dettes fournisseurs et autres créditeurs et dans les autres passifs à long terme.

La contrepartie éventuelle est évaluée à la juste valeur à la fin de chaque période de présentation de l'information financière par une analyse au moyen du modèle de simulation de Monte-Carlo dans le but d'évaluer le montant brut de la contrepartie éventuelle régie par la clause d'indexation sur les bénéfices futurs, ajusté pour tenir compte de la valeur actualisée de l'estimation de la réduction pour financement de l'entiercement, laquelle réduit le montant du passif. Le tableau suivant donne des informations supplémentaires sur la méthode appliquée pour déterminer la juste valeur de ces passifs financiers (en particulier, les techniques d'évaluation et les données d'entrée utilisées).

Instrument financier	Technique d'évaluation	Données utilisées
Contrepartie éventuelle	Analyse au moyen de la simulation de Monte-Carlo pour évaluer le montant brut de la contrepartie éventuelle régie par la clause d'indexation sur les bénéfices futurs ajusté pour tenir compte de la valeur actuelle de l'estimation de la réduction pour financement de l'entiercement	BAIIA prévisionnel Volatilité du BAIIA Taux d'actualisation du BAIIA Écart de taux

Provisions pour procédures juridiques

La Société est actuellement partie à des litiges, à des réclamations et à des enquêtes survenant dans le cours normal de ses activités. Des provisions pour différends, litiges et enquêtes sont comptabilisées lorsqu'une obligation juridique ou implicite a été contractée à la suite d'événements passés et qu'il est probable qu'il y aura une sortie de ressources pouvant être estimée de façon fiable.

Au cours des exercices 2026 et 2025, le solde des provisions pour procédures juridiques liées à certains litiges antérieurs à l'acquisition a augmenté de respectivement 44,2 millions de dollars et 224,1 millions de dollars. Ces augmentations se rapportent au litige antitrust portant sur des produits pharmaceutiques génériques aux États-Unis qui est antérieur à l'acquisition d'APHI. Le solde des provisions pour procédures judiciaires visant ce litige continue d'évoluer à la suite de l'examen des règlements effectués dans le cadre de litiges comparables concernant d'autres sociétés pharmaceutiques ainsi qu'en lien avec l'avancement des poursuites judiciaires et les discussions avec des conseillers juridiques externes. Se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex – Litiges ». Au 31 mars 2026, le solde des provisions pour procédures juridiques liées à certaines questions relatives à des litiges antérieurs à l'acquisition était de 178,4 millions de dollars (464,2 millions de dollars au 31 mars 2025).

La Société a comptabilisé un montant d'indemnisation recouvrable égal à la valeur du compte d'entiercement en cas de litige financé. Ce montant correspond au droit de la Société d'être dédommagée en partie des coûts engagés dans le cadre de ces litiges par les propriétaires antérieurs d'APHI. Au cours de l'exercice 2026, le compte d'entiercement en cas de litige a été entièrement utilisé, diminuant de 250,6 millions \$ pour régler les provisions pour litiges.

Transactions entre parties liées

Les parties liées de la Société sont Sherfam, porteur d'actions de la Société et personne qui a un lien (au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* de l'Ontario), et SK Holdings, société qui, avec les sociétés qui sont membres du même groupe, exerce un contrôle sur la Société. Se reporter à la rubrique « Transactions conclues avec les propriétaires antérieurs d'entreprises acquises ». La Société engage des honoraires de gestion et de consultation trimestriels auprès de ses parties liées. Ces honoraires se rapportent à des activités de hauts dirigeants, à des services consultatifs stratégiques et à d'autres services consultatifs ainsi qu'à des services de surveillance et autres. Le tableau suivant présente le total des soldes relatifs à des parties liées, lequel correspond aux honoraires de gestion et de consultation engagés dans le cours normal des activités.

	Aux 31 mars		
	2026	2025	2024
Montants à recevoir de parties liées.....	4,9 \$	- \$	- \$
Montants à payer à des parties liées.....	4,9	5,0	5,6

Les montants sont classés dans les autres actifs courants, les autres actifs financiers non courants et les dettes fournisseurs et autres créditeurs.

Le tableau qui suit présente le montant total des transactions qui ont été conclues avec les parties liées pour les trimestres clos les 31 mars 2026 et 2025 ainsi que pour les exercices 2026, 2025 et 2024.

	Trimestres clos les 31 mars		Exercices clos les 31 mars		
	2026	2025	2026	2025	2024
Montants à recevoir de parties liées	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Montants à payer à des parties liées	2,5 \$	4,8 \$	13,5 \$	14,6 \$	33,7 \$

Les montants sont classés dans les autres actifs courants, les autres actifs financiers non courants, les dettes fournisseurs et autres créditeurs et les autres passifs à long terme.

Transactions conclues avec les propriétaires antérieurs d'entreprises acquises

Au 31 mars 2026, la Société avait des créances liées à des soldes d'impôt compensés de 29,1 millions de dollars (31,7 millions de dollars au 31 mars 2025) envers Sherfam et un passif lié à une contrepartie éventuelle d'une juste valeur de 221,9 millions de dollars (266,9 millions de dollars au 31 mars 2025). Au cours de l'exercice 2026 et de l'exercice 2025, la Société a versé 150,0 millions de dollars au titre de la contrepartie éventuelle liée respectivement à l'exercice 2025 et à l'exercice 2024. Une tranche de 50 % de ce montant a été versée à Sherfam, et le reste a été déposé dans le compte d'entiercement en cas de litige.

Au cours du trimestre clos le 31 mars 2026 et de l'exercice 2026, la Société a comptabilisé, dans les autres charges d'exploitation, respectivement 0,5 million de dollars (0,5 million de dollars au 31 mars 2025) et 1,8 million de dollars (1,1 million de dollars pour l'exercice 2025 et 0,9 million de dollars pour l'exercice 2024) d'honoraires de gestion et de consultation versés à Sherfam. Au cours de l'exercice 2025, la Société a aussi payé à Sherfam des honoraires de services transactionnels de 1,5 million de dollars (5,1 millions de dollars pour l'exercice 2024), qui ont été comptabilisés dans les autres charges d'exploitation, montant net.

Au 31 mars 2024, la Société avait comptabilisé un ajustement au titre du fonds de roulement de 50,0 millions de dollars, des frais de litige de 30,9 millions de dollars recouvrables et des créances liées à des soldes d'impôt compensés de 38,3 millions de dollars auprès de Sherfam ainsi qu'un passif lié à une contrepartie éventuelle d'une juste valeur de 248,9 millions de dollars. Au plus tard à la clôture du placement, l'ensemble des ententes conclues avec Sherfam en matière de gestion et de consultation seront résiliées.

Transactions avec des entités sous contrôle commun

La Société entreprend certaines transactions auprès de parties liées dont certaines sont des sociétés sous contrôle commun. Au cours du trimestre clos le 31 mars 2026 et de l'exercice 2026, la Société a comptabilisé, dans les autres charges d'exploitation, respectivement 2,1 millions de dollars (2,0 millions de dollars au 31 mars 2025) et 8,1 millions de dollars (5,1 millions de dollars pour l'exercice 2025 et 4,1 millions de dollars pour l'exercice 2024) d'honoraires de gestion et de consultation versés à SK Capital. Au cours de l'exercice 2025, la Société a aussi versé à SK Capital des honoraires de services transactionnels de 6,9 millions de dollars (22,9 millions de dollars pour l'exercice 2024), lesquels ont été comptabilisés dans les autres charges d'exploitation, montant net.

Au cours de l'exercice 2026, la Société a effectué des achats de 3,5 millions de dollars aux termes d'une convention de fabrication et d'approvisionnement conclue avec Halo, une entité sous contrôle commun.

Le 14 avril 2026, la Société a conclu une nouvelle convention de fabrication et d'approvisionnement avec Halo. Aux termes de cette convention, la Société a effectué un paiement initial de 16,7 millions de dollars (12,0 millions de dollars américains) pour financer l'implantation, par Halo, d'une chaîne de production de remplissage stérile à l'installation de Halo, et a consenti à payer jusqu'à 7,0 millions de dollars (5,0 millions de dollars américains) supplémentaires en paiements d'étape sous réserve de la réalisation de certaines conditions de rendement. En contrepartie, la Société a obtenu une garantie d'accès, à un prix fixe fondé sur le marché et pendant une période déterminée, à la capacité de remplissage stérile de Halo en vue de la fabrication par Halo d'un nombre précis d'unités. Cette transaction n'a pas eu d'incidence sur les montants présentés dans les états financiers consolidés pour l'exercice 2026, parce que cette convention a été conclue après le 31 mars 2026.

Les cessions et les acquisitions effectuées auprès de parties liées ont été réalisées selon des modalités équivalentes à celles qui prévalent dans le cas de transactions soumises à des conditions de concurrence normale. Les soldes à la fin de l'exercice ne sont pas garantis, ne portent pas intérêt et sont généralement

réglés en espèces. Aucune garantie n'a été fournie ou reçue à l'égard des montants à recevoir des parties liées ou à payer à celles-ci. Au plus tard à la clôture du placement, l'ensemble des dispositions en matière de gestion et de consultation seront résiliées.

Rémunération des principaux dirigeants de la Société

	Exercices clos les 31 mars		
	2026	2025	2024
Avantages du personnel à court terme	13,6 \$	19,7 \$	41,4 \$
Avantages du personnel à long terme.....	0,4 \$	3,7 \$	2,5 \$
Rémunération à base d'actions.....	39,0 \$	59,1 \$	23,6 \$
Indemnités de cessation d'emploi	4,2 \$	- \$	15,7 \$

Les montants présentés dans le tableau ci-dessus correspondent à ceux passés en charges au cours de la période de présentation de l'information financière en lien avec les principaux dirigeants actuels et anciens. Les hauts dirigeants de la Société, à l'exception des administrateurs non dirigeants, ont bénéficié d'un régime incitatif à long terme fondé sur la trésorerie au cours de l'exercice 2025. Les paiements au titre de ce régime ont été déterminés en fonction d'indicateurs clés de la performance à caractère financier et non financier et des fonctions de chaque personne. Les montants versés dans le cadre de ce régime sont comptabilisés dans les avantages du personnel à long terme présentés dans le tableau précédent.

Arrangements hors bilan

Au 31 mars 2026, la Société détenait des lettres de crédit, émises aux termes des facilités de crédit antérieures, s'élevant à 29,7 millions de dollars.

Estimations et méthodes comptables critiques

La préparation des états financiers consolidés de la Société exige que la direction exerce son jugement, procède à des estimations et formule des hypothèses qui ont une influence sur le montant présenté au titre des produits des activités ordinaires, des charges, des actifs et des passifs, et sur les informations connexes à fournir, et sur l'information relative aux passifs éventuels. L'incertitude à l'égard de ces hypothèses et de ces estimations pourrait se traduire par la nécessité d'apporter un ajustement significatif à la valeur comptable des actifs ou des passifs concernés au cours des périodes ultérieures.

Éventualités

La Société examine périodiquement le caractère adéquat des charges à payer au titre des litiges et, bien qu'elle soit d'avis que ses provisions actuelles sont adéquates, les changements de faits et de circonstances futurs pourraient entraîner des ajustements aux estimations de provisions et pourraient avoir une incidence importante sur les résultats d'exploitation, les flux de trésorerie et la situation financière de la Société pour la période au cours de laquelle les estimations de provisions sont ajustées ou payées. Par conséquent, les charges à payer reposent sur le jugement de la direction quant à la probabilité de pertes et, selon le cas, elles peuvent différer considérablement de celles versées à l'issue réelle d'un verdict, règlement ou autres ententes. Les issues des litiges et les éventualités sont imprévisibles, et des indemnités importantes pourraient être versées. Par conséquent, les appréciations de la direction font appel à des jugements complexes concernant des événements futurs et reposent souvent fortement sur des estimations et des hypothèses.

Regroupements d'entreprises

La juste valeur des actifs et des passifs acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises exige de la direction qu'elle fasse des estimations importantes, surtout en ce qui concerne la juste valeur des immobilisations incorporelles acquises, les stocks, les immobilisations corporelles et les passifs repris à la

date d'acquisition ainsi que la durée d'utilité des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles acquises. Les estimations de la juste valeur sont établies à l'aide de techniques d'évaluation. Ces évaluations nécessitent l'utilisation d'hypothèses et d'estimations par la direction, notamment sur la valeur des actifs comparables sur le marché, le montant et l'échéancier des flux de trésorerie futurs, les résultats et les coûts des activités de recherche et de développement, la probabilité d'obtenir l'approbation des autorités de réglementation, les prévisions de ventes à long terme, les mesures prises par les concurrents, le taux d'attrition de la clientèle, les taux d'actualisation et les taux de croissance finaux.

Contrepartie éventuelle

La Société évalue la juste valeur de la contrepartie éventuelle au moyen d'une combinaison de la méthode des flux de trésorerie actualisés et de l'analyse au moyen de la simulation de Monte-Carlo. Dans le cadre de l'analyse au moyen de la simulation de Monte-Carlo, la Société applique des hypothèses relatives à l'économie et à la probabilité préalablement définies (à savoir le taux d'intérêt sans risque et la volatilité attendue des résultats) et un procédé de mouvement brownien géométrique en vue de simuler les résultats des entités visées par la clause d'indexation. En outre, à la date d'acquisition d'APHI, le montant final de la contrepartie éventuelle à payer au vendeur pourrait faire l'objet d'une réduction pouvant atteindre 150,0 millions de dollars, selon que le montant des réclamations de tiers antérieures à l'acquisition dépasse ou non le seuil de 250,0 millions de dollars. La réduction estimative correspondant au financement de l'entiercement est actualisée à titre d'ajustement de la juste valeur de la contrepartie éventuelle.

Comptabilisation des produits des activités ordinaires – contreparties variables

Les méthodes de comptabilisation des produits des activités ordinaires de la Société exigent une estimation du prix de vente net, dont le montant varie en fonction de la présence de ristournes, de remises professionnelles, de réductions, d'ajustements en fonction du niveau des stocks, de facturation rétroactive, de retours sur ventes et d'autres ajustements de prix. Les principales données d'entrée et hypothèses utilisées pour calculer ces montants comprennent les estimations des stocks des clients dans le circuit de distribution, les estimations des taux des ristournes, des changements en fonction des prix et des ventes, les données historiques sur les ristournes, les remises professionnelles, les réductions, les ajustements de prix et les retours, les estimations de l'évolution des ventes futures, y compris la composition de la clientèle et le lancement de nouveaux produits.

Provisions pour stocks

Les stocks sont comptabilisés au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation estimative. La Société fonde ses calculs des estimations de la valeur nette de réalisation sur le montant des stocks que la Société prévoit réaliser, en tenant compte des fluctuations du prix de vente diminué des coûts estimés de vente. Les stocks sont dépréciés à la valeur nette de réalisation lorsqu'on estime que leur coût n'est pas recouvrable en raison du fait qu'ils ont été endommagés, se sont détériorés ou sont devenus obsolètes, ou que leur prix de vente a changé.

Actifs d'impôt différé

La Société comptabilise des actifs d'impôt différé au titre de pertes fiscales inutilisées dans la mesure où il est probable que l'on disposera de bénéfices imposables auxquels ces pertes pourront être imputées. La direction doit faire preuve de beaucoup de jugement afin d'établir le montant des actifs d'impôt différé qui peut être comptabilisé, en fonction du moment où les bénéfices imposables futurs seront réalisés et de leur montant ainsi que des stratégies de planification fiscale futures.

Rémunération à base d'actions

La Société calcule l'estimation de la juste valeur des transactions dont le paiement est fondé sur des actions en déterminant le modèle d'évaluation le plus approprié, qui dépend des modalités de l'attribution. Cette estimation requiert en outre la détermination des données d'entrée les plus appropriées pour le modèle d'évaluation, notamment la durée de vie prévue de l'option sur actions ou du droit acquis à l'appréciation

d'actions, la volatilité et le taux de rendement, ainsi que la formulation d'hypothèses au sujet de ces données. La juste valeur des options sur actions est estimée à l'aide du modèle de simulation de Monte-Carlo. Plusieurs hypothèses sont utilisées dans le calcul sous-jacent de la juste valeur des options sur actions de la Société, notamment concernant la valeur de marché à la date d'attribution, la durée de vie prévue de l'option, la volatilité du cours des actions, le taux d'extinction et le taux d'intérêt sans risque.

Dépréciation des actifs non financiers

La Société comptabilise une perte de valeur lorsque la valeur comptable d'un actif ou d'une unité génératrice de trésorerie (« **UGT** ») excède sa valeur recouvrable, soit le montant le plus élevé entre la juste valeur diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité. La direction doit faire preuve de jugement pour déterminer s'il existe des circonstances indiquant qu'un test de dépréciation est nécessaire et pour identifier les UGT aux fins du test de dépréciation.

Pour déterminer la valeur recouvrable, il faut effectuer des estimations et poser des hypothèses significatives. La valeur d'utilité est calculée à partir des entrées et sorties de trésorerie futures, des taux d'actualisation et de croissance et de la durée d'utilité des actifs. La juste valeur diminuée du coût des ventes est déterminée en utilisant les multiples du marché. Ces estimations et hypothèses pourraient avoir une incidence sur les résultats futurs de la Société si des changements étaient apportés aux estimations actuelles du rendement futur et des justes valeurs.

Nouvelles prises de position en comptabilité adoptées au cours de l'exercice 2026

La Société a adopté les modifications en comptabilité suivantes, applicables aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels à compter du 1^{er} avril 2025. L'adoption de ces normes n'a pas eu d'incidence importante sur les résultats financiers de la Société.

Modifications d'IAS 21, Effets des variations des cours des monnaies étrangères – absence de convertibilité

En août 2023, l'IASB a publié des modifications apportées à IAS 21 pour clarifier la définition de la notion de convertibilité ainsi que la façon d'estimer un taux de change en cas d'absence de convertibilité. Les modifications comportent aussi de nouvelles obligations d'information pour les cas où un taux de change estimé est utilisé pour préparer les états financiers. Les modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2025 (l'adoption anticipée est permise).

Prises de position en comptabilité récentes non encore adoptées

IFRS 18, États financiers : Présentation et informations à fournir

L'IASB a publié IFRS 18, *États financiers : Présentation et informations à fournir* (« **IFRS 18** »), qui énonce les exigences et les indications concernant la présentation et les informations à fournir dans les états financiers, notamment :

- Présentation du résultat et des charges dans le compte de résultat selon cinq catégories définies : exploitation, investissement, financement, impôt sur le résultat et activités abandonnées
- Présentation des nouveaux sous-totaux définis du résultat d'exploitation et du résultat avant financement et impôt sur le résultat dans le compte de résultat
- Indications améliorées en ce qui concerne le regroupement et la ventilation des informations, et s'il faut fournir des informations dans les états financiers ou bien dans les notes
- Informations à présenter sur les charges par nature spécifiées
- Informations à présenter sur les mesures de la performance définies par la direction

IFRS 18 remplacera IAS 1, mais reprend telles quelles de nombreuses dispositions d'IAS 1 sans y apporter de modification. Cette norme entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2027 et l'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de cette nouvelle norme sur les états financiers consolidés.

Classement et évaluation des instruments financiers – Modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7

L'IASB a publié le document *Modifications touchant le classement et l'évaluation des instruments financiers – Modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7* (« **modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7** »), qui énonce les exigences et les indications modifiées pour le classement et l'évaluation des instruments financiers et les informations à fournir dans les états financiers. Ce document :

- précise qu'un passif financier est décomptabilisé à la date de règlement, c'est-à-dire la date à laquelle l'obligation précisée est éteinte, annulée ou arrivée à expiration, ou à laquelle le passif remplit par ailleurs les conditions de décomptabilisation;
- précise la façon d'évaluer les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels d'actifs financiers qui sont assortis de caractéristiques liées à des enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance (« ESG »);
- précise le traitement des actifs garantis uniquement par sûreté réelle et des instruments liés par contrat;
- énonce les nouvelles obligations d'information relativement à IFRS 7, *Instruments financiers : Informations à fournir*, à l'égard des actifs financiers et des passifs financiers dont les modalités contractuelles sont liées à une éventualité (y compris ceux assortis de caractéristiques ESG) et des instruments de capitaux propres classés à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global.

Les modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7 sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2026, et l'application anticipée des modifications relatives au classement des actifs financiers et aux informations à fournir connexes est permise. La Société ne s'attend pas à ce que ces modifications aient une incidence importante sur ses états financiers consolidés.

Objectifs et politiques en matière de gestion des risques

Les principaux passifs financiers de la Société comprennent les dettes à long terme ainsi que les dettes fournisseurs et autres crédetes. Ces passifs financiers servent principalement à financer les activités de la Société. Les principaux actifs financiers de la Société comprennent les créances clients, les actifs payés d'avance et autres actifs courants ainsi que la trésorerie et les équivalents de trésorerie tirés directement de ces activités.

Les instruments financiers de la Société l'exposent au risque de crédit, au risque de marché (y compris au risque de taux d'intérêt et au risque de change) et au risque de liquidité. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ». La direction de la Société encadre la gestion de ces risques. Le conseil d'administration examine et approuve les politiques régissant la prise en charge de ces risques, lesquelles sont résumées dans les états financiers annuels figurant ailleurs dans le présent prospectus.

Contrôle interne à l'égard de l'information financière

La Société n'a actuellement pas l'obligation d'évaluer l'efficacité opérationnelle de son contrôle interne à l'égard de l'information financière, et elle n'a pas encore effectué cette évaluation. Toutefois, une fois Apotex devenue une société cotée en bourse, la direction sera tenue d'établir et de maintenir un processus approprié de contrôle interne à l'égard de l'information financière afin de pouvoir donner une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et de la préparation des états financiers consolidés aux fins d'information externe selon les IFRS.

Dans le cadre de la préparation de son premier appel public à l'épargne, la Société a relevé une faiblesse significative dans son processus de contrôle interne à l'égard de l'information financière. Cette faiblesse est liée à la séparation des tâches en matière de conception, de mise en place et d'examen des mesures de contrôle de l'accès pour son progiciel de gestion intégré (« **PGI** »). Non corrigée, cette faiblesse pourrait entraîner une remise en cause de la fiabilité des états financiers consolidés et avoir d'autres conséquences défavorables. La Société travaille à la correction de cette faiblesse.

Une faiblesse significative est une déficience ou une combinaison de déficiences du contrôle interne à l'égard de l'information financière qui crée une possibilité raisonnable qu'une anomalie significative dans les états financiers de la Société ne puisse être prévenue ou détectée à temps. Ces faiblesses pourraient entraîner d'autres anomalies significatives dans les états financiers consolidés, lesquelles pourraient ne pas être prévenues ou détectées à temps.

La direction a conclu que la faiblesse significative dans le contrôle interne à l'égard de l'information financière est attribuable au fait que la Société était auparavant une société à capital fermé à actionnariat restreint, et qu'elle n'a donc jamais eu à présenter son information financière de façon détaillée. Dans le cadre de la préparation de son premier appel public à l'épargne, la Société a pris un certain nombre de mesures pour corriger la faiblesse significative en question. Néanmoins, de l'avis de la direction, cette faiblesse significative liée à la séparation des tâches en matière de conception, de mise en place et d'examen des contrôles d'accès pour le PGI de la Société était toujours présente au 31 mars 2026. Cette faiblesse significative sera considérée comme corrigée lorsque la direction aura conçu et mis en place des mesures de contrôle efficaces qui auront été utilisées pendant un laps de temps suffisant et que la direction aura conclu à l'efficacité de ces contrôles, après les avoir mis à l'essai. La direction s'engage à faire le suivi de l'efficacité des mesures correctives et à apporter les changements qu'elle jugera appropriés. La direction a bon espoir que la correction sera achevée au cours de l'exercice se terminant le 31 mars 2027.

Non corrigée, cette faiblesse significative pourrait entraîner des anomalies significatives dans les états financiers consolidés annuels ou intermédiaires, lesquelles pourraient ne pas être prévenues ou détectées à temps. Elle pourrait aussi retarder le dépôt des informations périodiques obligatoires. Si la Société n'est pas en mesure de confirmer que le contrôle interne à l'égard de l'information financière est efficace, maintenant ou lorsqu'elle sera tenue de le faire à l'avenir, les investisseurs pourraient mettre en doute l'exactitude et l'exhaustivité de l'information financière, le cours des actions ordinaires de la Société pourrait être touché de façon défavorable, et la Société pourrait courir le risque de faire l'objet de litiges ou d'enquêtes par la Bourse de Toronto, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario ou d'autres autorités de réglementation, ce qui se traduirait par des coûts et des efforts de gestion supplémentaires pour la Société.

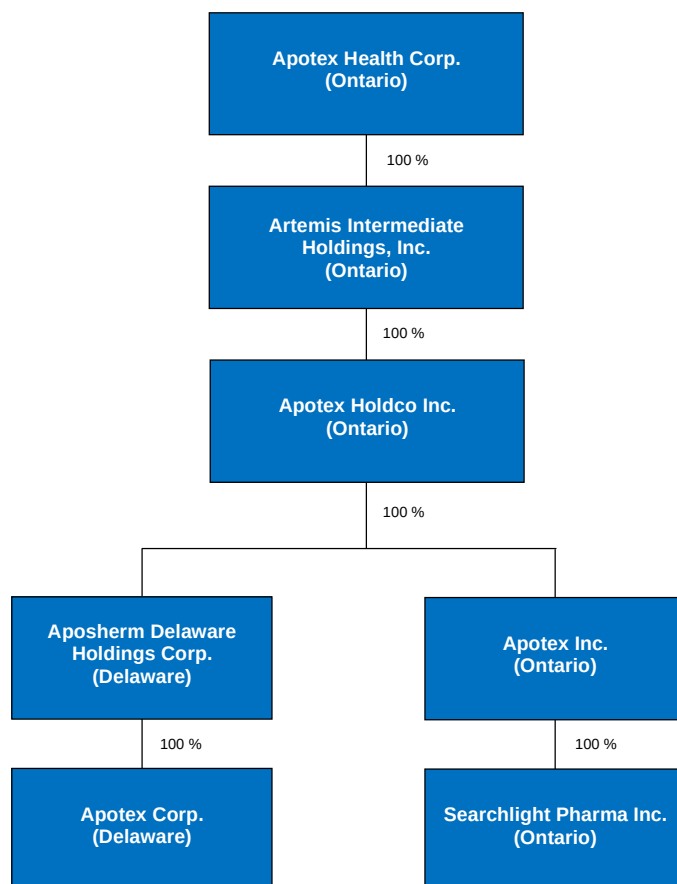
En raison de la faiblesse significative décrite plus haut, la Société pourrait faire l'objet de litiges ou d'autres types de différends, notamment des réclamations en vertu de lois applicables en matière de valeurs mobilières, des réclamations aux termes d'ententes contractuelles et d'autres réclamations ayant trait à ladite faiblesse significative du contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société. À la date de publication du présent prospectus, la Société n'a eu connaissance d'aucun litige ou différend de ce type.

La Société ne peut fournir l'assurance qu'elle sera en mesure de corriger la faiblesse significative constatée en temps voulu, voire qu'elle sera en mesure de la corriger tout court, qu'un éventuel échec de la mise en place et du maintien d'un contrôle interne à l'égard de l'information financière suffisant ou le contournement de ce contrôle n'entraînera pas d'autres faiblesses significatives ou retraitements des résultats financiers, ou qu'aucun litige ou différend ne surviendra à l'avenir.

Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

STRUCTURE POSTÉRIEURE À LA CLÔTURE

L'organigramme qui suit présente notre structure organisationnelle immédiatement après la clôture et indique nos filiales importantes et précise leur territoire de formation, de constitution ou de prorogation.



EMPLOI DU PRODUIT

Le produit net total qui sera tiré du placement d'actions nouvellement émises est estimé à environ ● \$, déduction faite de la rémunération des preneurs fermes de ● \$ et des frais estimatifs du placement de ● \$ et en supposant un placement d'actions nouvellement émises d'environ ● \$ et un prix d'offre de ● \$ par action ordinaire (soit le point médian de la fourchette prévue du prix d'offre).

Nous avons l'intention d'affecter le produit net total tiré du placement d'actions nouvellement émises au remboursement de l'encours des facilités de crédit. L'encours précis à rembourser au titre des facilités de crédit est celui du prêt à terme de rang égal. Se reporter à la rubrique « Description des dettes importantes ».

Le produit net total que les actionnaires vendeurs tireront du reclassement est estimé à environ ● \$ (environ ● \$ si l'option de surallocation est exercée), après déduction d'une somme de ● \$ au titre de la rémunération des preneurs fermes (environ ● \$ si l'option de surallocation est exercée) et en supposant que la taille du placement sera d'environ ● \$ et que le prix d'offre s'établira à ● \$ par action ordinaire (soit le point médian de la fourchette prévue du prix d'offre). Nous ne toucherons aucune somme sur le produit du reclassement.

Les frais du placement qui demeurent impayés sont estimés à environ • \$ et seront pris en charge par la Société et prélevés sur le produit tiré du placement d'actions nouvellement émises. Ainsi, les actionnaires vendeurs ne paieront pas d'autres frais du placement que la rémunération des preneurs fermes en lien avec le reclassement. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Le texte ci-dessous résume les principales dispositions de notre capital-actions avant la clôture du placement et au moment de celle-ci. Ce résumé n'est pas exhaustif et est donné sous réserve des conditions et dispositions intégrales de nos statuts (les « **statuts** ») et de nos règlements administratifs.

Refinancement de 2025

En juillet 2025, la Société a mené à bien une série d'étapes de refinancement (le « **refinancement de 2025** »), comprenant ce qui suit :

- la modification de ses facilités de crédit antérieures afin :
 - o de reporter la date d'échéance de la facilité de crédit renouvelable antérieure et des prêts à terme antérieurs du 30 mars 2028 au 30 mars 2029 et de reporter la date d'échéance du prêt à terme antérieur de rang égal du 31 mars 2027 au 30 mars 2028;
 - o d'ajouter une capacité d'emprunt supplémentaire de 100 millions de dollars au prêt à terme antérieur de rang égal et une capacité d'emprunt supplémentaire de 640 millions de dollars américains aux prêts à terme antérieurs;
 - o d'ajouter une capacité d'emprunt de 200 millions de dollars à la facilité de crédit renouvelable antérieure, pour une capacité d'emprunt totale sous forme de prêts renouvelables de 950 millions de dollars, comme il est expliqué plus en détail ci-après (se reporter à la rubrique « Description des dettes importantes »);
- la déclaration à certains actionnaires d'un dividende de 1 110 millions de dollars, soit 1,05 \$ par action ordinaire;
- une réduction de 141 millions de dollars du compte de capital déclaré tenu relativement aux actions ordinaires et la distribution de ces sommes aux actionnaires concernés à titre de remboursement de capital;
- la réorganisation du capital-actions de la Société afin de regrouper toutes les actions ordinaires de catégorie A (y compris les actions de co-investissement décrites à la rubrique « Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction ») en une seule catégorie d'actions ordinaires et de créer deux nouvelles séries d'actions ordinaires de catégorie C-3 pouvant être émises dans le cadre de l'ancien RAD;
- le règlement de certaines attributions consenties dans le cadre de l'ancien RAD, ou le versement de distributions à l'égard de telles attributions, au moyen de paiements en espèces totalisant environ 48 millions de dollars.

Capital-actions autorisé avant la réorganisation préalable à la clôture

La Société est actuellement autorisée à émettre les titres de capitaux propres suivants :

- un nombre illimité d'actions ordinaires;
- un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie B (les « **actions de catégorie B** »);
- un nombre illimité : (i) d'actions ordinaires de catégorie C-1; (ii) d'actions ordinaires de catégorie C-2; (iii) d'actions ordinaires de catégorie C-3, pouvant être émises en séries; (iv) d'actions ordinaires de catégorie C-3, première série; (v) d'actions ordinaires de

catégorie C-3, deuxième série; et (vi) d'actions ordinaires de catégorie C-3, troisième série (collectivement, les « **actions de catégorie C** »).

Réorganisation préalable à la clôture

Dans le cadre de la clôture, et avant celle-ci, les mesures suivantes relatives à la réorganisation préalable à la clôture seront mises en œuvre (collectivement, la « **réorganisation préalable à la clôture** ») :

- Les statuts de la Société seront modifiés afin (i) de regrouper les actions ordinaires en circulation à raison de ● pour une; et immédiatement après, (ii) de réorganiser son capital-actions autorisé afin qu'il soit constitué d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées, pouvant être émises en séries;
- Les règlements administratifs de la Société seront modifiés afin de refléter les modalités usuelles des sociétés ouvertes, y compris les dispositions de préavis (se reporter à la rubrique « Dispositions de préavis »);
- La Société effectuera une restructuration de l'ancien RAD, comme il est décrit aux rubriques « Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction » et « Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Régime incitatif général ».

Attributions spéciales au titre du PAPE

Parallèlement et conditionnellement à la réalisation du placement, la Société effectuera les attributions spéciales de capitaux propres et de titres assimilables à des actions suivantes :

- Jeff Watson recevra une attribution unique spéciale liée au commencement de son emploi comprenant des actions ordinaires d'une valeur de 1,8 million de dollars. En supposant un prix d'offre de ● \$ par action ordinaire (le point médian de la fourchette du prix d'offre), M. Watson recevra un total de ● actions ordinaires. Les actions ordinaires seront assujetties aux conventions de blocage et aux restrictions encadrant la réduction de la participation applicables aux actionnaires membres de la direction décrites à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ».
- Martin Arès recevra une attribution unique spéciale liée au commencement de son emploi comprenant des actions ordinaires d'une valeur de 300 000 \$. En supposant un prix d'offre de ● \$ par action ordinaire (le point médian de la fourchette du prix d'offre), M. Arès recevra un total de ● actions ordinaires. Les actions ordinaires seront assujetties aux conventions de blocage et aux restrictions encadrant la réduction de la participation applicables aux actionnaires membres de la direction décrites à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ».
- La Société émettra des UAI d'une valeur totale d'environ 5 millions de dollars aux employés admissibles qui ne sont pas admissibles à l'ancien RAD ni au régime incitatif général. Les droits à ces UAI seront acquis un an après la date d'attribution et feront l'objet d'un règlement en espèces de sorte qu'elles ne conféreront pas aux participants le droit de recevoir des actions ordinaires. En supposant un prix d'offre de ● \$ par action ordinaire (le point médian de la fourchette du prix d'offre), un total de ● UAI réglées en espèces seront émises en faveur de ces employés admissibles.

M. Watson et M. Arès recevront également une prime en espèces discrétionnaire unique, liée au commencement de leur emploi, de 4,2 millions de dollars et de 700 000 \$, respectivement, payable dès la réalisation du placement.

Capital-actions autorisé après la réorganisation préalable à la clôture et le placement

Après la réorganisation préalable à la clôture et le placement, notre capital-actions autorisé sera constitué (i) d'un nombre illimité d'actions ordinaires; (ii) d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries.

Capital-actions en circulation après la réorganisation préalable à la clôture et le placement

Après la réorganisation préalable à la clôture et le placement, les titres de capitaux propres et les titres fondés sur des titres de capitaux propres indiqués ci-après seront en circulation, aux prix d'offre ci-après :

Catégorie de titres	Nombre de titres en circulation au prix d'offre de ● \$ (bas de la fourchette)	Nombre de titres en circulation au prix d'offre de ● \$ (point médian de la fourchette)	Nombre de titres en circulation au prix d'offre de ● \$ (haut de la fourchette)
Actions ordinaires	●	●	●
Options / unités d'actions fictives permettant l'achat d'actions ordinaires ⁽¹⁾	● options / unités d'actions fictives permettant l'achat de ● actions ordinaires, soit ● actions ordinaires après dilution	● options / unités d'actions fictives permettant l'achat de ● actions ordinaires, soit ● actions ordinaires après dilution	● options / unités d'actions fictives permettant l'achat de ● actions ordinaires, soit ● actions ordinaires après dilution
UAI ⁽²⁾⁽³⁾	●	●	●
Total	●	●	●

Notes :

- (1) Le prix d'exercice des options / unités d'actions fictives s'établira entre ● \$ et le prix d'offre. En supposant que la taille du placement sera d'environ ● \$ et que le prix d'offre s'établira à ● \$ par action ordinaire (soit le point médian de la fourchette prévue du prix d'offre), les options / unités d'actions fictives auront un prix d'exercice moyen pondéré de ● \$. Le nombre d'actions ordinaires après dilution pouvant être émises à l'exercice des options / unités d'actions fictives a été calculé à l'aide de la méthode du rachat d'actions. Se reporter à la rubrique « À propos du présent prospectus — Données relatives aux titres en circulation et renseignements connexes ».
- (2) Les droits sous-jacents à ● de ces UAI seront entièrement acquis.
- (3) Le nombre d'UAI qui seront émises dans le cadre du placement varie de façon non linéaire, en fonction de la valeur des droits existants aux termes de l'ancien RAD qui est sous-entendue par le prix d'offre. Se reporter à la rubrique « Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction ».

Actions ordinaires

Rang

Les actions ordinaires sont de rang égal quant au versement de dividendes, au remboursement de capital et à la distribution d'actifs dans l'éventualité de notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée.

Droit aux dividendes

Les actionnaires ont le droit de recevoir sur un pied d'égalité les dividendes prélevés sur nos actifs légalement disponibles à cette fin aux moments, selon les montants et dans la forme établis par notre conseil d'administration à l'occasion, sous réserve des droits préférentiels des porteurs d'actions privilégiées éventuellement en circulation.

Droits de vote

Les actionnaires ont le droit d'exprimer une voix par action ordinaire détenue lors des assemblées des actionnaires.

Assemblées des actionnaires

Les actionnaires seront habiles à recevoir un avis de convocation aux assemblées des actionnaires, à y assister et à y voter. Deux actionnaires présents ou représentés par procuration qui détiennent ensemble au moins 25 % des voix susceptibles d'être exprimées à l'assemblée constitueront le quorum.

Droits préférentiels de souscription

SK Holdings aura droit à certains droits préférentiels de souscription d'actions ordinaires supplémentaires, tels qu'ils sont prévus dans la convention de droits des investisseurs en faveur de SK. Se reporter à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits des investisseurs en faveur de SK — Droit préférentiel de souscription ».

Droits de liquidation

À notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée, les actionnaires auront le droit de recevoir, sans privilège ni distinction et proportionnellement, le reliquat de nos actifs disponibles après le règlement des dettes et autres passifs, sous réserve des droits privilégiés des porteurs d'actions privilégiées en circulation.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées peuvent être émises en une ou plusieurs séries. Sous réserve des dispositions de la LSAO et de nos statuts, notre conseil peut établir avant une telle émission, par voie de résolution, le nombre maximal d'actions privilégiées composant chaque série ainsi que la désignation, les restrictions ou droits spéciaux connexes, notamment le droit de recevoir des dividendes (cumulatifs ou non et variables ou fixes) ou le mode d'établissement des dividendes, les dates de versement de ces dividendes, les conditions d'achat ou de rachat au gré du porteur, les droits de conversion, les droits de rachat par nous, les droits à notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée, ainsi que les dispositions sur les fonds d'amortissement et les autres dispositions, le tout sous réserve du dépôt de statuts de modification en vue de créer la série de manière à inclure les restrictions ou droits spéciaux rattachés aux actions privilégiées de la série. Sauf comme il est prévu dans les restrictions ou droits spéciaux rattachés à une série d'actions privilégiées éventuellement émises, les porteurs d'actions privilégiées ne seront pas habiles à recevoir un avis de convocation aux assemblées des actionnaires, ni à assister ou à voter aux assemblées.

Les actions privilégiées de chaque série éventuellement émises seront, en ce qui concerne le versement de dividendes, de rang égal entre elles et auront priorité de rang sur les actions ordinaires et nos autres actions qui prennent rang après elles quant au versement de dividendes.

Dans l'éventualité de notre liquidation ou dissolution volontaire ou forcée, les porteurs d'actions privilégiées auront priorité de rang quant à la distribution de nos biens ou actifs sur les actions ordinaires et autres actions qui prennent rang après elles quant au remboursement du capital versé et quant au règlement des dividendes impayés cumulés sur les actions privilégiées. Nous prévoyons actuellement qu'aucun droit préférentiel de souscription, de rachat ou de conversion ne se rattachera à une série d'actions privilégiées éventuellement émises.

Dispositions de préavis

Nos règlements administratifs contiennent certaines dispositions régissant le préavis à donner avant de proposer l'élection d'un administrateur (les « **dispositions de préavis** »). Les dispositions de préavis visent (i) à faciliter le déroulement ordonné et efficace des assemblées annuelles générales ou, au besoin, des

assemblées extraordinaires des actionnaires; (ii) à aviser convenablement tous les actionnaires des mises en candidature d'administrateurs et à les informer suffisamment au sujet des candidats; et (iii) à permettre aux actionnaires de voter de façon éclairée. Seuls les candidats proposés par les actionnaires conformément aux dispositions de préavis seront éligibles à un poste d'administrateur à une assemblée annuelle des actionnaires, ou à une assemblée extraordinaire des actionnaires où des administrateurs sont censés être élus.

Selon les dispositions de préavis, tout actionnaire qui souhaite proposer la candidature d'une personne à un poste d'administrateur devra nous en aviser de la manière et dans les délais prescrits. Ces délais sont les suivants : (i) dans le cas d'une assemblée annuelle des actionnaires (y compris une assemblée extraordinaire), au moins 30 jours avant la date de l'assemblée, sauf si la date de l'assemblée est annoncée pour la première fois (la « **date de l'avis d'assemblée** ») moins de 50 jours à l'avance, auquel cas le délai sera la fermeture des bureaux à Toronto, en Ontario, le 10^e jour suivant la date de l'avis d'assemblée; et (ii) dans le cas d'une assemblée extraordinaire des actionnaires (qui n'est pas aussi une assemblée annuelle) convoquée dans le but notamment d'élire des administrateurs, au plus tard à la fermeture des bureaux à Toronto, en Ontario, le 15^e jour suivant la date de l'avis d'assemblée, étant entendu que, dans l'un ou l'autre cas, si une procédure de notification et d'accès (définie dans le *Règlement 54-101 sur la communication avec les propriétaires véritables des titres d'un émetteur assujéti*) est utilisée pour la remise des documents relatifs aux procurations à l'égard d'une assemblée et que la date de l'avis d'assemblée précède de plus de 50 jours la date de l'assemblée en question, l'avis doit être reçu au plus tard à la fermeture des bureaux à Toronto, en Ontario, le 40^e jour précédant l'assemblée en question. En cas d'ajournement ou de report d'une assemblée, ou si un ajournement ou un report est annoncé, les délais stipulés ci-dessus s'appliqueront compte tenu de la date à laquelle l'assemblée est ajournée ou reportée, ou de la date à laquelle l'ajournement ou le report est annoncé, selon le cas. Nos règlements administratifs peuvent être consultés sur le site Web de la Société, au www.apotex.com.

Choix du tribunal

Nos règlements administratifs prévoient que, à moins que nous n'approuvions par écrit le choix d'un autre tribunal, la Cour supérieure de justice de l'Ontario et les tribunaux d'appel de cette province sont seuls compétents en ce qui concerne (i) une procédure ou action oblique présentée pour notre compte; (ii) une poursuite pour violation de l'obligation fiduciaire de nos administrateurs, dirigeants ou autres employés envers nous; (iii) une poursuite en vertu d'une disposition de la LSAO ou de nos statuts ou règlements administratifs; (iv) une poursuite reposant sur la relation qui existe entre nous, les membres de notre groupe et leurs actionnaires, administrateurs et/ou dirigeants respectifs, à l'exclusion des poursuites portant sur les activités exercées par ces membres de notre groupe. La disposition sur le choix du tribunal prévoit également que nos porteurs de titres seront réputés avoir consenti à la compétence territoriale des tribunaux de l'Ontario et à la signification d'actes de procédure à leurs avocats dans toute action étrangère intentée dans le cadre des dispositions qui précèdent.

POLITIQUE DE DIVIDENDES

Sous réserve des résultats financiers, des besoins en capitaux, des flux de trésorerie disponibles, des obligations imposées aux sociétés par la loi et des autres facteurs qu'il juge pertinents, notre conseil d'administration a l'intention, après la clôture, de déclarer un dividende sur les actions ordinaires tous les trimestres. Nous prévoyons verser des dividendes en espèces trimestriels sur les actions ordinaires d'environ ● \$ par action ordinaire, ce qui représente un rendement annuel initial d'environ ● % calculé en fonction du point médian de la fourchette prévue du prix d'offre. Le premier dividende vaudra pour la période allant de la date de clôture jusqu'au 30 juin 2026 et pour le premier trimestre complet se terminant le 30 septembre 2026, devrait être versé le 30 septembre 2026 ou vers cette date aux actionnaires inscrits le 15 septembre 2026 et devrait s'élever à ● \$ par action ordinaire (● \$ pour la période allant de la date de clôture, inclusivement, au 30 juin 2026, et ● \$ pour le premier trimestre complet se terminant le 30 septembre 2026). Le montant des dividendes et le calendrier de versement ne sont pas garantis et sont assujettis au pouvoir discrétionnaire de notre conseil. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES ET ACTIONNAIRES VENDEURS

Le tableau qui suit présente certains renseignements sur les actionnaires qui, à notre connaissance, auront directement ou indirectement, immédiatement après la clôture, la propriété véritable de titres leur assurant 10 % ou plus des droits de vote rattachés aux actions ordinaires, ou exerceront une emprise sur de tels titres.

Nom de l'actionnaire ⁽¹⁾⁽²⁾	Type de propriété	Nombre d'actions ordinaires dont l'actionnaire sera propriétaire ou sur lesquelles il exercera une emprise après la réorganisation préalable à la clôture et avant la clôture	Nombre et pourcentage des actions ordinaires dont l'actionnaire sera propriétaire ou sur lesquelles il exercera une emprise immédiatement après la clôture (si l'option de surallocation n'est pas exercée) ⁽³⁾	Nombre et pourcentage des actions ordinaires dont l'actionnaire sera propriétaire ou sur lesquelles il exercera une emprise immédiatement après la clôture (si l'option de surallocation est exercée intégralement) ⁽⁴⁾
SK Holdings	Inscrite	•	• (• %)	• (• %)
Sherfam	Inscrite	•	• (• %)	• (• %)

Notes :

- (1) À la connaissance de la Société, aucune de ces actions ordinaires ne fait l'objet, ni ne fera l'objet après la clôture, d'une convention de vote fiduciaire ou d'une convention semblable.
- (2) Il est supposé ce qui suit : a) les actionnaires indiqués ci-dessus n'achèteront aucune action ordinaire dans le cadre du placement; b) la taille du placement sera de • millions de dollars; et c) le prix d'offre sera de • \$ par action ordinaire (le point médian de la fourchette du prix d'offre).
- (3) Représente le pourcentage de propriété avant dilution. Après dilution, SK Holdings et Sherfam auront la propriété, immédiatement après la clôture, de • % et • % des actions ordinaires émises et en circulation, respectivement. Se reporter à la rubrique « À propos du présent prospectus — Données relatives aux titres en circulation et renseignements connexes ».
- (4) Représente le pourcentage de propriété avant dilution. Si l'option de surallocation est exercée intégralement, SK Holdings et Sherfam auront la propriété, immédiatement après la clôture, de • % et • % des actions ordinaires émises et en circulation après dilution, respectivement. Se reporter à la rubrique « À propos du présent prospectus — Données relatives aux titres en circulation et renseignements connexes ».

Le tableau qui suit présente certains renseignements sur les actions ordinaires dont les actionnaires vendeurs sont propriétaires, compte tenu ou non de l'exercice de l'option de surallocation.

Nom de l'actionnaire ⁽¹⁾⁽²⁾	Type de propriété	Nombre d'actions ordinaires dont l'actionnaire sera propriétaire ou sur lesquelles il exercera une emprise après la réorganisation préalable à la clôture et avant la clôture	Nombre et pourcentage des actions ordinaires dont l'actionnaire sera propriétaire ou sur lesquelles il exercera une emprise immédiatement après la clôture (si l'option de surallocation n'est pas exercée) ⁽³⁾	Nombre d'actions ordinaires vendues dans le cadre du reclassement (si l'option de surallocation n'est pas exercée / si l'option de surallocation est exercée intégralement)	Nombre et pourcentage des actions ordinaires dont l'actionnaire sera propriétaire ou sur lesquelles il exercera une emprise immédiatement après la clôture (si l'option de surallocation est exercée intégralement) ⁽⁴⁾
SK Holdings	Inscrite	•	• (• %)	• / •	• (• %)
Fonds de solidarité des travailleurs et des travailleuses du Québec (FTQ)	Inscrite	•	• (• %)	• / •	• (• %)
Jacesa Investments Ltd.	Inscrite	•	• (• %)	• / •	• (• %)
Arlington Capital Holdings Inc.	Inscrite	•	• (• %)	• / •	• (• %)

Nom de l'actionnaire ⁽¹⁾⁽²⁾	Type de propriété	Nombre d'actions ordinaires dont l'actionnaire sera propriétaire ou sur lesquelles il exercera une emprise après la réorganisation préalable à la clôture et avant la clôture	Nombre et pourcentage des actions ordinaires dont l'actionnaire sera propriétaire ou sur lesquelles il exercera une emprise immédiatement après la clôture (si l'option de surallocation n'est pas exercée) ⁽³⁾	Nombre d'actions ordinaires vendues dans le cadre du reclassement (si l'option de surallocation n'est pas exercée / si l'option de surallocation est exercée intégralement)	Nombre et pourcentage des actions ordinaires dont l'actionnaire sera propriétaire ou sur lesquelles il exercera une emprise immédiatement après la clôture (si l'option de surallocation est exercée intégralement) ⁽⁴⁾
Juno Pharmaceuticals LP	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Datalo	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Adam Bulow.....	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Alok Kanti	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Barry Fishman	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Geri-Lynn Kushneryk	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Pradeep Sanghvi	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Itzhak Krinsky	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Sandra Tomassini.....	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Struan Keir.....	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Carina Vassilieva	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Christian Calcagno.....	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Christiane Maroun.....	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Anni Blaquiere	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)
Sandee Dela Cruz.....	Inscrite	●	● (●%)	● / ●	● (●%)

Notes :

- (1) À la connaissance de la Société, aucune de ces actions ordinaires ne fait l'objet, ni ne fera l'objet après la clôture, d'une convention de vote fiduciaire ou d'une convention semblable.
- (2) Il est supposé ce qui suit : a) les actionnaires indiqués ci-dessus n'achèteront aucune action ordinaire dans le cadre du placement; b) la taille du placement sera de ● millions de dollars; et c) le prix d'offre sera de ● \$ par action ordinaire (le point médian de la fourchette du prix d'offre).
- (3) Représente le pourcentage de propriété avant dilution. Immédiatement après la clôture (si l'option de surallocation n'est pas exercée), les actionnaires vendeurs seront propriétaires du pourcentage suivant des actions ordinaires émises et en circulation, après dilution : a) SK Holdings - ● %; b) le Fonds de solidarité des travailleurs et des travailleuses du Québec (FTQ) - ● %; c) Jacesa Investments Ltd. - ● %; d) Arlington Capital Holdings Inc. - ● %; e) Juno Pharmaceuticals LP - ● %; f) Datalo - ● %; g) Adam Bulow - ● %; h) Alok Kanti - ● %; i) Barry Fishman - ● %; j) Geri-Lynn Kushneryk - ● %; k) Pradeep Sanghvi - ● %; l) Itzhak Krinsky - ● %; m) Sandra Tomassini - ● %; n) Struan Keir - ● %; o) Carina Vassilieva - ● %; p) Christian Calcagno - ● %; q) Christiane Maroun - ● %; r) Anni Blaquiere - ● %; et s) Sandee Dela Cruz - ● %. Se reporter à la rubrique « À propos du présent prospectus — Données relatives aux titres en circulation et renseignements connexes ».
- (4) Représente le pourcentage de propriété avant dilution. Si l'option de surallocation est exercée intégralement, les actionnaires vendeurs seront propriétaires du pourcentage suivant des actions ordinaires émises et en circulation, après dilution : a) SK Holdings - ● %; b) le Fonds de solidarité des travailleurs et des travailleuses du Québec (FTQ) - ● %; c) Jacesa Investments Ltd. - ● %; d) Arlington Capital Holdings Inc. - ● %; e) Juno Pharmaceuticals LP - ● %; f) Datalo - ● %; g) Adam Bulow - ● %; h) Alok Kanti - ● %; i) Barry Fishman - ● %; j) Geri-Lynn Kushneryk - ● %; k) Pradeep Sanghvi - ● %; l) Itzhak Krinsky - ● %; m) Sandra Tomassini - ● %; n) Struan Keir - ● %; o) Carina Vassilieva - ● %; p) Christian Calcagno - ● %; q) Christiane Maroun - ● %; r) Anni Blaquiere - ● %; et s) Sandee Dela Cruz - ● %. Se reporter à la rubrique « À propos du présent prospectus — Données relatives aux titres en circulation et renseignements connexes ».

ENTENTES AVEC LES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

À la clôture, nous concluons avec SK Holdings une convention de droits des investisseurs (la « **convention de droits des investisseurs en faveur de SK** ») portant sur certains droits des actionnaires.

À la clôture, nous concluons avec Sherfam et SK Holdings une convention de droits des investisseurs (la « **convention de droits des investisseurs en faveur de Sherfam** ») portant sur certains droits des actionnaires.

La Société, SK Holdings et Sherfam, ainsi que certains membres actuels de la direction qui détiennent des actions ordinaires (les « **autres actionnaires existants** ») sont parties à une convention de droits d'inscription datée du 1^{er} avril 2023 (la « **convention de droits d'inscription** »), qui sera modifiée dans le cadre de la clôture et restera en vigueur par la suite.

Le texte qui suit résume les grandes lignes de la convention de droits des investisseurs en faveur de SK, de la convention de droits des investisseurs en faveur de Sherfam et de la convention de droits d'inscription. Il est présenté sous réserve du texte intégral de ces conventions, dont les dispositions ont préséance sur le résumé en cas de divergence. La convention de droits des investisseurs en faveur de SK, la convention de droits des investisseurs en faveur de Sherfam et la convention de droits d'inscription seront déposées auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et accessibles dans SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca.

Convention de droits des investisseurs en faveur de SK

Droits de désignation de candidats à des postes d'administrateurs

La convention de droits des investisseurs en faveur de SK prévoira que le nombre de candidats aux postes d'administrateurs que SK Holdings aura le droit de proposer dépendra de son pourcentage de participation dans la Société, comme il est indiqué ci-après (le nombre de candidats étant arrondi au nombre entier supérieur dans chaque cas) :

- SK Holdings peut proposer 50 % des candidats aux postes d'administrateurs tant qu'elle aura la propriété véritable de plus de 50 % des actions ordinaires émises et en circulation avant dilution;
- SK Holdings peut proposer 40 % des candidats aux postes d'administrateurs tant qu'elle aura la propriété véritable de plus de 40 % des actions ordinaires émises et en circulation avant dilution;
- SK Holdings peut proposer 30 % des candidats aux postes d'administrateurs tant qu'elle aura la propriété véritable de plus de 30 % des actions ordinaires émises et en circulation avant dilution;
- SK Holdings peut proposer 20 % des candidats aux postes d'administrateurs tant qu'elle aura la propriété véritable de plus de 20 % des actions ordinaires émises et en circulation avant dilution;
- SK Holdings peut proposer un candidat au poste d'administrateur tant qu'elle aura la propriété véritable d'au moins 10 % des actions ordinaires émises et en circulation avant dilution.

Les candidats qui devraient être visés par la convention de droits des investisseurs en faveur de SK au moment de la clôture sont Aaron Davenport, Itzhak Krinsky, Sharon Kochan et Santiago Nielsen.

Droits de représentation au sein de comités

La convention de droits des investisseurs en faveur de SK prévoira que, tant que SK Holdings aura la propriété véritable de plus de 20 % des actions ordinaires émises et en circulation avant dilution, elle sera

habilitée à désigner un candidat à un poste d'administrateur pour siéger à chaque comité permanent du conseil, à condition qu'un tel administrateur ne soit pas aussi membre de la direction de la Société. De plus, tant que SK Holdings aura la propriété véritable de plus de 20 % des actions ordinaires émises et en circulation avant dilution, elle sera habilitée à désigner un candidat à un poste d'administrateur pour siéger en tant qu'observateur non votant à chaque comité permanent du conseil.

Droit de désignation du président du conseil

La convention de droits des investisseurs en faveur de SK prévoit que, tant que SK Holdings aura la propriété véritable de plus de 20 % des actions ordinaires émises et en circulation avant dilution, elle aura le droit de désigner l'un de ses administrateurs comme président du conseil.

Quorum

La convention de droits des investisseurs en faveur de SK prévoira que, tant que SK Holdings a le droit de proposer la nomination d'au moins deux administrateurs, le quorum requis pour toute réunion du conseil exigera, en plus de toutes les exigences applicables prévues dans les documents constitutifs de la Société, la présence (en personne ou par des moyens téléphoniques ou électroniques) d'au moins un administrateur candidat de SK Holdings, et la Société conviendra de ne traiter aucune affaire lors d'une réunion du conseil sauf en conformité avec cette exigence. Toutefois, si une réunion du conseil est ajournée et convoquée subséquemment, faute de quorum, les administrateurs qui assistent à la réunion convoquée subséquemment constitueront le quorum à la réunion, que les candidats de SK Holdings y assistent ou non, pourvu que cette réunion convoquée subséquemment soit tenue conformément aux exigences des documents constitutifs de la Société, y compris les dispositions applicables en matière d'avis.

Droit préférentiel de souscription

Si la Société ou l'une de ses filiales devait décider d'émettre des actions ou des titres dont la conversion, l'échange ou le rachat donne droit à des actions ordinaires ou des options ou d'autres droits permettant d'acquérir de tels titres (dans chaque cas, les « **titres offerts** »), SK Holdings, tant qu'elle continuera d'avoir la propriété véritable d'au moins 10 % des actions ordinaires émises et en circulation avant dilution, aura le droit de souscrire par préférence le nombre de titres offerts qui assure le maintien de sa participation financière proportionnelle. L'avis d'exercice du droit préférentiel de souscription doit être fourni avant le début de tout placement de titres de la Société ou d'autres titres dont l'émission est envisagée, en conformité avec les modalités et conditions de la convention de droits des investisseurs en faveur de SK.

Selon la convention de droits des investisseurs en faveur de SK, les droits préférentiels de souscription ne s'appliqueront pas aux émissions faites dans les circonstances suivantes :

- les émissions aux participants à un régime de réinvestissement des dividendes ou un régime semblable;
- les émissions par suite de l'exercice d'options, de bons de souscription, de droits ou d'autres titres émis aux termes d'ententes de rémunération de la Société fondées sur des titres de capitaux propres de la Société, ce qui comprend tout régime d'achat d'actions à l'intention des employés adopté par la Société;
- les émissions à la suite de l'exercice par un porteur d'un droit de conversion ou d'échange ou d'un autre droit similaire en vertu des conditions d'un titre à l'égard duquel SK Holdings n'a pas exercé, a omis d'exercer ou a renoncé à exercer son droit préférentiel de souscription ou à l'égard duquel le droit préférentiel de souscription ne s'appliquait pas;
- les émissions aux termes d'un régime de droits des actionnaires de la Société;
- les émissions à la Société ou à l'une de ses filiales;
- les émissions par suite d'un fractionnement d'actions, d'un dividende en actions ou d'une recapitalisation semblable;

- les émissions à l'occasion d'une acquisition de bonne foi et sans lien de dépendance par la Société des actions, des actifs, des biens ou de l'entreprise d'une personne.

Droits à l'information

Aux termes de la convention de droits des investisseurs en faveur de SK, tant que SK Holdings aura la propriété véritable de plus de 20 % des actions ordinaires émises et en circulation avant dilution, elle bénéficiera de certains droits à l'information, notamment :

- le droit de consulter les livres, registres et comptes de la Société, ainsi que ses états financiers mensuels, pendant les heures d'ouverture normales, sur préavis raisonnable, dans la mesure où cela ne perturbe pas indûment la gestion, et n'oblige pas la direction à préparer de la documentation ou des analyses qui nécessiteraient un travail fastidieux et hors de l'ordinaire, en lien avec les objectifs d'affaires légitimes de SK Holdings;
- le droit de se faire remettre les plans d'affaires, budgets et autres renseignements, y compris le droit de se faire remettre un rapport mensuel dont elle dictera raisonnablement la forme et le contenu à la Société de temps à autre;
- le droit d'exiger que l'un de ses représentants participe aux réunions mensuelles de suivi des activités et de recevoir les rapports rédigés en lien avec ces réunions;
- le droit d'obtenir périodiquement les autres renseignements concernant la situation financière, l'exploitation ou les activités de la Société qu'elle peut raisonnablement exiger, sous réserve du droit applicable.

Convention de droits des investisseurs en faveur de Sherfam

La convention de droits des investisseurs en faveur de Sherfam prévoira que, tant que Sherfam (avec les membres de son groupe) aura la propriété véritable d'au moins 10 % des actions ordinaires émises et en circulation avant dilution, Sherfam aura le droit de désigner un candidat à un poste d'administrateur qui sera appelé à siéger au comité d'audit et de gestion des risques (sous réserve de certaines exceptions limitées). Conformément à la convention de droits des investisseurs en faveur de Sherfam, SK Holdings acceptera d'exercer tous ses droits de vote en faveur de l'élection de l'administrateur proposé par Sherfam (le cas échéant).

À la date du présent prospectus, Sherfam a informé la Société qu'elle n'avait pas présentement l'intention d'exercer son droit de désigner un candidat à un poste d'administrateur.

Convention de droits d'inscription

Aux termes de la convention de droits d'inscription, tant que SK Holdings ou que Sherfam détiennent des actions, elles auront le droit (le « **droit d'inscription sur demande** »), entre autres, d'obliger la Société à déposer auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières compétentes un ou plusieurs prospectus ou à produire une ou plusieurs déclarations d'inscription, en vertu de la Loi de 1933, visant le placement dans le public de la totalité ou d'une partie des actions ordinaires qu'elles détiennent (les « **titres susceptibles d'être inscrits** ») (un « **placement sur demande** »).

La convention de droits d'inscription confère à SK Holdings jusqu'à quatre demandes d'exercice de ses droits d'inscription sur demande au cours d'une période de 12 mois et à Sherfam, une seule demande d'exercice de son droit d'inscription sur demande. Toute demande présentée par SK Holdings en vertu de ses droits d'inscription sur demande doit donner lieu à un placement d'au moins 50 millions de dollars. Le droit de SK Holdings ou de Sherfam de demander et de réaliser une inscription sur demande prend fin à la date à laquelle SK Holdings ou Sherfam (selon le cas) a pour la première fois la propriété véritable de moins de 5 % des actions ordinaires alors en circulation (avant dilution).

La Société n'est pas tenue d'effectuer un placement sur demande au moyen d'un prospectus de base détaillé ou d'une déclaration d'inscription dans les 180 jours suivant la date d'entrée en vigueur d'un

prospectus de base détaillé ou d'une déclaration d'inscription antérieurs en vertu desquels SK Holdings et Sherfam ont obtenu un droit d'inscription d'entraînement (au sens donné à ce terme ci-après) et au moins 50 % du nombre de titres dont l'inscription avait été demandée ont effectivement été inclus. En outre, si un placement sur demande devait, de l'avis sincère du conseil d'administration après consultation avec un conseiller juridique externe, obliger la Société à divulguer certains renseignements défavorables ou nuire de façon importante à une acquisition importante ou à une opération similaire visant la Société, celle-ci pourrait reporter le dépôt ou l'entrée en vigueur initiale du prospectus ou de la déclaration d'inscription applicable, à la condition toutefois que ce report ne puisse excéder (i) 90 jours à la fois ou (ii) 120 jours au total au cours d'une période de 12 mois. La Société et les autres actionnaires existants (tant qu'ils détiennent des actions ordinaires) peuvent également placer des titres susceptibles d'être inscrits à l'occasion d'un placement sur demande, étant toutefois entendu que, entre autres restrictions, si le placement sur demande fait partie d'une prise ferme et que le chef de file décide que le nombre total de titres susceptibles d'être inscrits à inclure dans le placement sur demande doit être limité pour certaines raisons prescrites, les titres susceptibles d'être inscrits inclus dans le placement sur demande proviendront d'abord de SK Holdings et de Sherfam, ensuite des autres actionnaires existants, et enfin de la Société. Il est en outre entendu que, si SK Holdings ou Sherfam souhaitent recourir à un placement sur demande pour réaliser une opération de bloc souscrite ou une prise ferme, le consentement de SK Holdings est requis avant que d'autres actionnaires existants détenant moins de 5 % des actions ordinaires émises et en circulation sur une base entièrement diluée puissent y participer.

La convention de droits d'inscription prévoit également que tout porteur de titres susceptibles d'être inscrits a le droit (le « **droit d'inscription d'entraînement** ») d'obliger la Société à inclure ses titres susceptibles d'être inscrits dans tout placement futur qu'elle réalise pour son propre compte ou dans le cadre d'un placement sur demande, sous réserve de certaines exceptions, par la voie d'un prospectus ou d'une déclaration d'inscription déposé auprès des autorités en valeurs mobilières compétentes (un « **placement d'entraînement** »). La Société sera tenue d'inclure dans le placement d'entraînement tous les titres susceptibles d'être inscrits dont la vente a été demandée et qui peuvent être vendus, étant toutefois entendu que si le placement d'entraînement fait partie d'une prise ferme et que le chef de file décide que le nombre total de titres susceptibles d'être inscrits à inclure dans le placement d'entraînement doit être limité pour certaines raisons prescrites, les titres prescriptibles inclus dans le placement d'entraînement proviendront, en premier lieu, de la Société, en deuxième lieu, de SK Holdings et de Sherfam et, en troisième lieu, des autres actionnaires existants de la Société.

La totalité des frais et des dépenses liés à un placement sur demande ou à un placement d'entraînement seront assumés par la Société, et celle-ci remboursera aux porteurs de titres susceptibles d'être inscrits inclus dans un placement sur demande ou un placement d'entraînement les honoraires et débours raisonnables de leurs conseillers juridiques (à titre de porteurs de titres vendeurs). Les escomptes de prise ferme, les commissions et les taxes de transfert, le cas échéant, attribuables à la vente d'actions ordinaires dans le cadre d'un placement sur demande ou d'un placement d'entraînement seront à la charge de l'actionnaire vendeur.

Aux termes de la convention de droits d'inscription, la Société indemniserait un porteur de titres susceptibles d'être inscrits en cas d'information fausse ou trompeuse dans un prospectus ou une déclaration d'inscription offrant au public les titres susceptibles d'être inscrits de ce porteur (sauf s'il s'agit d'un renseignement sur ce porteur que celui-ci a lui-même fourni). Les porteurs de titres susceptibles d'être inscrits indemniseront la Société relativement à tout renseignement les concernant qu'ils ont eux-mêmes fourni.

En raison des conventions de blocage décrites à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage », SK Holdings, Sherfam ou tout autre actionnaire existant ne pourra exercer ni son droit d'inscription sur demande ni son droit d'inscription d'entraînement pendant au moins 180 jours après la date de clôture.

DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES

En juillet 2025, dans le cadre du refinancement de 2025, aux termes de la première modification, la Société a mis en place les nouvelles facilités de crédit décrites ci-dessous en modifiant ses facilités de crédit antérieures afin (i) de reporter la date d'échéance de la facilité de crédit renouvelable antérieure et des prêts à terme antérieurs du 30 mars 2028 au 30 mars 2029 et de reporter la date d'échéance du prêt à terme antérieur de rang égal du 31 mars 2027 au 30 mars 2028; et (ii) d'ajouter une capacité d'emprunt supplémentaire sous forme de prêts à terme de 100 millions de dollars canadiens et de 640 millions de dollars américains, dont la totalité de ces prêts à terme a été entièrement utilisée; et (iii) d'ajouter une capacité d'emprunt sous forme de prêts renouvelables de 200 millions de dollars canadiens, pour une capacité d'emprunt totale sous forme de prêts renouvelables de 950 millions de dollars canadiens, montant sur lequel aucune somme n'était prélevée en date du 31 mars 2026, comme il est expliqué plus en détail ci-après. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions — Refinancement de 2025 ».

La Société, à titre d'emprunteuse, est partie à une convention de crédit modifiée et mise à jour datée du 31 mars 2024, dans sa version modifiée aux termes d'une première convention modificative datée du 7 juillet 2025 (la « **première modification** »), d'une deuxième convention modificative datée du 19 décembre 2025 et d'une troisième convention modificative datée du 16 mars 2026 (la « **troisième modification** ») conclue notamment avec Artemis Co-Borrower, LLC, Aposherm Delaware Holdings Corporation et Apotex Corp., à titre de coemprunteurs, Apotex Holdco Inc., à titre de société de portefeuille intermédiaire, La Banque de Nouvelle-Écosse (l'« **agent** »), à titre d'agent administratif, et les institutions financières qui y sont parties de temps à autre (les « **prêteurs** »), à titre de prêteurs (dans sa version modifiée, la « **convention de crédit** »), en vertu de laquelle les prêteurs ont accepté de fournir à la Société (i) une facilité de crédit renouvelable d'un capital total d'au plus 950 millions de dollars (la « **facilité de crédit renouvelable** »); (ii) une facilité de crédit à terme initiale d'un capital total de 1,1 milliard de dollars américains et de 465,5 millions de dollars (la « **facilité à terme initiale** »); (iii) une facilité de crédit à terme d'EDC d'un capital total de 200 millions de dollars américains (la « **facilité de crédit à terme d'EDC** »); et (iv) une facilité de crédit à terme de rang égal d'un capital total de 800 millions de dollars (la « **prêt à terme de rang égal** ») et, collectivement avec la facilité de crédit renouvelable, la facilité à terme initiale et la facilité de crédit à terme d'EDC, les « **nouvelles facilités de crédit** » et, collectivement avec les facilités de crédit antérieures, telles qu'elles sont modifiées et prolongées par les nouvelles facilités de crédit, les « **facilités de crédit** »). En date du 31 mars 2026, l'encours des facilités de crédit s'élevait à environ 2,9 milliards de dollars.

La Société peut faire des prélèvements en dollars canadiens sur la facilité de crédit renouvelable, sous forme de prêts au taux préférentiel, de prêts au taux CORRA à terme et de lettres de crédit, et des prélèvements en dollars américains sous forme de prêts au taux de base, de prêts au SOFR et de lettres de crédit, dans chaque cas, majorés de la marge alors applicable. La Société a l'intention d'utiliser le produit de la facilité de crédit renouvelable pour financer ses frais généraux, y compris les dépenses d'investissement, les acquisitions, les placements et toute autre opération permise aux termes de la convention.

La facilité à terme initiale, la facilité de crédit à terme d'EDC et le prêt à terme de rang égal sont entièrement utilisés par la Société.

Les obligations de la Société aux termes des facilités de crédit sont garanties par chacune de nos filiales importantes (collectivement, les « **garants** ») au moyen (i) d'une sûreté de premier rang grevant l'ensemble des biens meubles de la Société et des garants, sous réserve de certaines exclusions et charges permises; (ii) de droits sur certaines participations importantes dans des immeubles loués; (iii) d'un nantissement de premier rang de tous les titres des garants détenus par la Société ou un garant.

La facilité de crédit renouvelable, la facilité à terme initiale et la facilité de crédit à terme d'EDC viendront à échéance et deviendront exigibles le 30 mars 2029, et le prêt à terme de rang égal viendra à échéance et deviendra exigible le 30 mars 2028.

Les conditions des facilités de crédit comportent les clauses restrictives usuelles et imposent notamment des limites à la Société et aux garants, sous réserve de certaines exceptions et de certains paniers autorisés concernant a) la capacité d'endettement; b) l'obtention et l'octroi de sûretés; c) les investissements; d) les ventes d'actifs ou autres cessions de biens hors du cours normal des activités; e) les acquisitions; f) les distributions; g) les changements fondamentaux à la structure organisationnelle; h) les changements dans leurs activités; et i) les transferts de propriété intellectuelle importante au profit d'entités qui ne sont pas parties aux conventions de prêt. De plus, les facilités de crédit comportent des clauses financières aux termes desquelles la Société a l'obligation de respecter en tout temps un ratio total maximal d'endettement net et un ratio de couverture des intérêts minimal.

Aux termes des facilités de crédit, la Société et les garants doivent aussi stipuler les déclarations et garanties usuelles, sous réserve des critères d'importance relative usuels et pertinents, concernant notamment a) leur existence juridique; b) les litiges et questions environnementales; c) les incidences défavorables importantes; d) la conformité aux lois; e) la propriété intellectuelle.

La Société prévoit respecter toutes les conditions des facilités de crédit à la clôture. La convention de crédit sera déposée auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et accessible sur SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca.

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ

Le tableau qui suit présente la structure du capital combiné de la Société à la clôture de la période financière le 31 mars 2026 i) sur une base réelle et ii) telle qu'ajustée pour donner lieu à la réorganisation avant la clôture et au placement. La lecture du tableau devrait se faire en parallèle avec celle des états financiers annuels de l'entité remplaçante et des notes annexes, qui figurent ailleurs dans le présent prospectus, de même qu'avec l'information présentée aux rubriques « Rapport de gestion », « Emploi du produit », « Description du capital-actions » et « Description des dettes importantes ».

	Au 31mars 2026	À la suite du placement ¹
(en milliers de dollars canadiens)		
Trésorerie	56 992	[●]
Dettes à long terme	2 940 165	[●]
Capitaux propres		
Capital-actions	308 661	-
Surplus d'apport	108 822	[●]
Résultats non distribués	(967 052)	[●]
Écart de conversion des monnaies étrangères	(8 359)	[●]
Total des capitaux propres (déficit)	(557 928)	[●]
Total de la structure du capital	(2 325 245)	[●]

Remarques :

1) Déduction faite de la rémunération des preneurs fermes, qui est estimée à [●] dollars, et des frais du placement, qui sont estimés à [●] dollars.

OPTIONS D'ACHAT DE TITRES

Le tableau suivant indique le nombre total d'options, d'unités d'actions fictives et d'UAI (au sens attribué à ce terme dans les présentes) qui seront en cours immédiatement après la conclusion du placement.

Catégorie	Nombre d'options / d'unités d'actions fictives permettant d'acquérir des actions ordinaires ⁽¹⁾	Prix d'exercice des options / des unités d'actions fictives ⁽²⁾	Période d'expiration applicable aux options	Nombre d'UAI ⁽¹⁾	Valeur des UAI ⁽³⁾	Période d'expiration applicable aux UAI
Membres de la haute direction actuels et antérieurs de la Société, en tant que groupe (● personnes au total).....	●	●	●	●	●	●
Administrateurs actuels et antérieurs qui ne sont pas des membres de la haute direction actuels ou antérieurs de la Société, en tant que groupe (● personnes au total).....	●	●	●	●	●	●
Membres de la haute direction actuels et antérieurs des filiales de la Société, en tant que groupe (● personnes au total).....	●	●	●	●	●	●
Administrateurs actuels et antérieurs qui ne sont pas des membres de la haute direction actuels ou antérieurs des filiales de la Société, en tant que groupe (● personnes au total).....	●	●	●	●	●	●
Tous les autres employés actuels et antérieurs de la Société, en tant que groupe (● personnes au total).....	●	●	●	●	●	●
Tous les autres employés actuels et antérieurs des filiales de la Société, en tant que groupe (● personnes au total).....	●	●	●	●	●	●
Experts-conseils de la Société, en tant que groupe (● personnes au total).....	●	●	●	●	●	●

Notes :

- (1) Les actions ordinaires sous-jacentes aux options, aux unités d'actions fictives et aux UAI seront assujetties à des restrictions contractuelles sur le transfert. Se reporter à la rubrique « Conventions de blocage ».
- (2) Prix d'exercice moyen pondéré de toutes les options et unités d'actions fictives en cours, dont les droits sont acquis ou non.
- (3) Calculée en multipliant le nombre d'UAI par le prix d'offre.

VENTES OU PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Les tableaux ci-après présentent sommairement les émissions de nos actions ordinaires, ou de titres convertibles en actions ordinaires, réalisées au cours de la période de 12 mois précédant la date du présent prospectus. Ce tableau n'inclut pas l'émission de titres qui ont été ou seront émis en échange d'autres titres existants dans le cadre du refinancement de 2025 et de la réorganisation préalable à la clôture.

				Après ajustement pour tenir compte de la réorganisation préalable à la clôture	
Date d'attribution/d'émission	Type de titre	Nombre de titres émis	Prix d'émission/d'exercice par titre (\$)	Nombre de titres émis	Prix d'émission/d'exercice par titre
2 juin 2025	Options de catégorie B ⁽¹⁾	50 000	4,60 \$	•	•
9 juin 2025	Options de catégorie B ⁽¹⁾	100 000	4,60 \$	•	•
17 juin 2025	Options de catégorie B ⁽¹⁾	50 000	4,60 \$	•	•
23 juin 2025	Options de catégorie B ⁽¹⁾	50 000	4,60 \$	•	•
1 ^{er} juillet 2025	Options de catégorie B ⁽¹⁾	50 000	4,60 \$	•	•
15 juillet 2025	Options de catégorie B ⁽¹⁾	50 000	4,60 \$	•	•
5 août 2025	Options de catégorie B ⁽¹⁾	50 000	4,60 \$	•	•
1 ^{er} septembre 2025	Options de catégorie B ⁽¹⁾	50 000	4,60 \$	•	•
3 novembre 2025	Options de catégorie B ⁽¹⁾	100 000	4,72 \$	•	•
5 novembre 2025	Options de catégorie B ⁽¹⁾	50 000	4,72 \$	•	•
24 novembre 2025	Options de catégorie B ⁽¹⁾	50 000	4,72 \$	•	•
8 décembre 2025	Options de catégorie B ⁽¹⁾	125 000	4,72 \$	•	•

Notes :

- (1) Options de catégorie B émises aux termes de l'ancien RAD. Se reporter à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction ».

ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

Administrateurs

Le tableau suivant indique le nom, l'âge, la municipalité de résidence, le poste dans la Société et les fonctions principales des administrateurs de la Société. Tous les administrateurs seront élus par les actionnaires à chaque assemblée annuelle des actionnaires, et tous les administrateurs occuperont leur poste pour un mandat prenant fin à la clôture de l'assemblée annuelle suivante ou jusqu'à l'élection ou la nomination de leurs successeurs respectifs. Des renseignements biographiques supplémentaires sur chaque administrateur sont présentés ci-après.

Nom et municipalité de résidence	Âge	Poste dans la Société	Administrateur depuis	Fonction principale
Aaron Davenport New Canaan (Connecticut) États-Unis	54	Administrateur (président du conseil)	16 septembre 2022	Directeur général, SK Capital
Jeff Watson King City (Ontario) Canada	62	Administrateur, président et chef de la direction	1 ^{er} avril 2023	Président et chef de la direction, Apotex
Sarah Davis ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾⁽⁴⁾⁽⁵⁾ Toronto (Ontario) Canada	59	Administratrice (principale indépendante)	22 juillet 2024	Administratrice de sociétés
Theresa Firestone ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾⁽⁴⁾⁽⁶⁾⁽⁷⁾ Toronto (Ontario) Canada	70	Administratrice	29 janvier 2024	Administratrice de sociétés
Sharon Kochan ⁽³⁾ Ramat Gan, Israël	57	Administratrice	29 janvier 2024	Directeur de l'exploitation, SK Capital
Itzhak Krinsky ⁽²⁾⁽⁴⁾ Ramat Hasharon, Israël	74	Administrateur	1 ^{er} avril 2023	Directeur de l'exploitation, SK Capital
Santiago Nielsen ⁽⁴⁾ New York (New York) États-Unis	33	Administrateur	1 ^{er} avril 2023	Associé principal, SK Capital
Allan Oberman Toronto (Ontario) Canada	68	Administrateur	1 ^{er} avril 2023	Administrateur de sociétés

Notes :

- (1) Administrateur indépendant selon le Règlement 58-101. Se reporter à la rubrique « Gouvernance — Indépendance des administrateurs ».
- (2) Membre du comité d'audit et de gestion des risques.
- (3) Membre du comité de gouvernance et des candidatures.
- (4) Membre du comité des ressources humaines et de la rémunération.
- (5) Présidente du comité d'audit et de gestion des risques.
- (6) Présidente du comité de gouvernance et des candidatures.
- (7) Présidente du comité des ressources humaines et de la rémunération.

Membres de la haute direction

Le tableau suivant indique le nom, l'âge, la municipalité de résidence, le poste dans la Société et les années de service de chaque membre de la haute direction de la Société et des membres de son groupe après la réalisation du placement. Des renseignements biographiques supplémentaires sur chaque membre de la haute direction sont présentés ci-après.

Nom et municipalité de résidence	Âge	Poste dans la Société	Années chez Apotex (environ)
Jeff Watson King City (Ontario) Canada	62	Président et chef de la direction	30
Brian McClelland Richmond Hill (Ontario) Canada	58	Chef des finances	3
Francesco Tallarico Mississauga (Ontario) Canada	43	Directeur juridique et responsable mondiale des relations gouvernementales	3
Pradeep Sanghvi Brampton (Ontario) Canada	61	Vice-président directeur, Recherche et développement mondiaux	11
Christine Baeder Fort Lauderdale (Floride) États-Unis	53	Présidente, Apotex États-Unis et Amérique latine	2
Ariel Alon Ambler (Pennsylvanie) États-Unis	55	Chef de l'exploitation	3
Barry Fishman Thornhill (Ontario) Canada	69	Chef du développement des affaires	3
Carina Vassilieva North York (Ontario) Canada	57	Cheffe des ressources humaines	3
Kiran Krishnan Weston (Floride) États-Unis	48	Vice-président directeur, Affaires réglementaires mondiales	20
Martin Arès Westmount (Québec) Canada	59	Président, Apotex Canada et reste du monde	<1

En tant que groupe, nos administrateurs et membres de la haute direction auront, directement ou indirectement, la propriété véritable ou le contrôle de ● actions ordinaires, soit environ (i) ● % des actions ordinaires (avant dilution) en circulation immédiatement après la clôture et (ii) ● % des droits de vote rattachés aux actions (avant dilution) en circulation immédiatement après la clôture, compte non tenu des actions qui peuvent être émises à l'exercice éventuel d'options d'achat d'actions ou d'unités d'actions fictives ou au règlement d'UAI.

Renseignements biographiques sur les administrateurs et les membres de la haute direction

Administrateurs non dirigeants

Aaron Davenport

Aaron Davenport compte plus de 30 ans d'expérience dans le secteur financier et possède une vaste expérience à titre d'administrateur de sociétés. Il agit actuellement comme président du conseil et directeur général de SK Capital, société de capital-investissement qui détient des participations dans des entreprises de premier plan des secteurs des matériaux spécialisés, des ingrédients et des sciences de la vie. Il a été administrateur de plus de 20 sociétés et, à l'heure actuelle, est président du conseil d'administration de Woodstock Sterile Solutions Inc., Halo Pharmaceutical Canada inc. et de SEQENS et est membre du conseil de Genetix Biotherapeutics Inc. Avant d'entrer au service de SK Capital, M. Davenport était associé

principal chez Arsenal Capital Partners. M. Davenport est titulaire d'un baccalauréat ès arts, décerné *magna cum laude* par Amherst College, ainsi que d'une maîtrise en administration des affaires de la Tuck School of Business du Dartmouth College.

Sarah Davis FCPA, FCA

M^{me} Sarah Davis compte plus de 15 ans d'expérience à titre d'administratrice de sociétés et siège actuellement aux conseils d'administration de trois sociétés ouvertes, à savoir Amdocs Limited (un émetteur inscrit au NASDAQ), Pet Valu Holdings Ltd. (un émetteur inscrit à la TSX) et Victoria's Secret & Co. (un émetteur inscrit au New York Stock Exchange) M^{me} Davis a été présidente de Les Compagnies Loblaw Limitée jusqu'à sa retraite en mai 2021. À ce titre, elle était responsable de l'orientation stratégique et de l'exploitation générale de l'un des plus importants détaillants alimentaires et pharmaceutiques au Canada. Elle a également occupé le poste de cheffe de la direction financière de Les Compagnies Loblaw Limitée de 2010 à 2014. Avant d'entrer au service de Les Compagnies Loblaw Limitée en 2007, M^{me} Davis a travaillé pendant 16 ans dans le secteur des télécommunications, dont 11 années à divers postes de direction chez Bell Canada inc. et Rogers Communications inc. M^{me} Davis continue de mettre son expertise en finances et en comptabilité à contribution à titre de membre du comité d'audit d'Amdocs et de présidente du comité d'audit de Victoria's Secret. Elle est titulaire d'un baccalauréat spécialisé en commerce de l'Université Queen's et est comptable professionnelle agréée (CPA) et Fellow de l'Ordre des comptables professionnels agréés.

Theresa Firestone

M^{me} Theresa Firestone cumule plus de 35 ans d'expérience dans des postes de haute direction dans les secteurs des soins de santé et des produits pharmaceutiques au Canada, en Europe et en Asie. Elle a pris sa retraite en 2021 de son poste de première vice-présidente de Shoppers Drug Mart Inc., après avoir dirigé pendant sept années les divisions des soins de santé ainsi que de la santé et du mieux-être. À ce titre, elle a dirigé d'importantes initiatives en matière de santé et de mieux-être, notamment de nouvelles stratégies de croissance, le développement et le lancement des cliniques médicales de l'entreprise, ainsi que la mise en œuvre de l'application PC Santé. Auparavant, M^{me} Firestone a passé 15 ans chez Pfizer Inc., l'une des plus grandes sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques au monde. Elle y a occupé plusieurs postes de direction, dont celui de directrice générale de l'unité *Established Products* (Produits établis) (2009-2010) et de présidente régionale, Marchés émergents, Asie (2010-2013). Elle siège actuellement aux conseils d'administration de plusieurs entreprises du secteur, dont Helus Pharma, la dénomination sociale de Cybin Inc. (inscrite à la cote du Chicago Board Options Exchange et du NASDAQ), adMare BioInnovations, Prolenium Medical Technologies Inc. et Blue Charm Adherence Inc. Elle a également siégé aux conseils d'Aurora Cannabis Inc. (inscrite à la cote de la TSX et du NASDAQ) et d'Orion Biotechnology Canada Ltd. En 2010, M^{me} Firestone a été intronisée au Canadian Healthcare Marketing Hall of Fame et honorée par l'Institut Weizmann comme l'une des 12 femmes canadiennes les plus remarquables. Elle est titulaire d'un baccalauréat ès sciences appliquées de l'Université de Guelph.

Sharon Kochan

M. Sharon Kochan est actuellement directeur de l'exploitation de SK Capital. Il possède une vaste expérience dans le secteur des biens de consommation et le secteur pharmaceutique spécialisé, ayant notamment fait carrière pendant 27 ans chez Perrigo Company plc, un émetteur inscrit à la cote du New York Stock Exchange et fabricant mondial de produits pharmaceutiques en vente libre. Au cours de cette période, il a acquis une expertise approfondie dans le secteur pharmaceutique et occupé plusieurs postes de direction, dont celui de président de la division des produits pharmaceutiques sur ordonnance (2007-2012), puis de président, International (2013-2018) et président de la division des produits pharmaceutiques (2019-2021). En 2021, à la suite de la scission de Perrigo Company PLC ayant mené à la création de Padagis LLC, M. Kochan a assumé les fonctions de président et chef de la direction de Padagis LLC, poste qu'il a occupé jusqu'à la fin de 2023. Il a également approfondi son expertise dans le domaine de la santé et du secteur pharmaceutique en siégeant aux conseils d'administration de Mediwound Inc. (un émetteur inscrit à la cote du NASDAQ) et d'Exalenz BioScience Ltd. (un émetteur inscrit à la cote de la Bourse de Tel-Aviv). Il est actuellement administrateur de Sol-Gel Technologies Ltd.

(un émetteur inscrit à la cote du NASDAQ) et de Woodstock Sterile Solutions Inc., ainsi que vice-président du conseil de TopGum Industries Ltd. (un émetteur inscrit à la cote de la Bourse de Tel-Aviv). M. Kochan est titulaire d'un baccalauréat ès sciences en génie industriel de l'Université de Tel-Aviv et d'une maîtrise ès sciences en recherche opérationnelle et en sciences de la gestion de l'Université Columbia, à New York, aux États-Unis, et il a suivi le programme de haute direction du Technion Institute of Management à Haïfa, en Israël.

Itzhak Krinsky

Itzhak Krinsky est entré au service de SK Capital à titre de directeur de l'exploitation en 2017, après une carrière de près de 40 ans dans le secteur pharmaceutique mondial, les services bancaires d'investissement, les services-conseils et le milieu universitaire. Il a acquis une vaste expertise dans le secteur pharmaceutique au cours de ses 12 années passées chez Teva, société pharmaceutique multinationale israélienne, où il a occupé divers postes de direction, notamment ceux de membre du comité de direction, vice-président directeur du développement des affaires et, ultimement, de président de Teva Japon et de Teva Corée du Sud, et de responsable du développement des affaires pour Teva Asie-Pacifique. En 2014, il a été reconnu par SCRIP comme l'un des 100 leaders mondiaux du secteur pharmaceutique. Avant d'entrer au service de Teva, il a occupé plusieurs postes de direction dans des banques d'investissement à New York, notamment chez Bankers Trust, Deutsche Bank et Silverfern Group Inc. Avant sa carrière à Wall Street, il a été professeur de finance et d'économie des affaires à l'Université McMaster. Il a siégé à de nombreux conseils d'administration et occupe aujourd'hui les fonctions d'administrateur et de membre du comité d'audit et du comité de la rémunération et des finances de PolyPid Ltd. (un émetteur inscrit à la cote du NASDAQ). Il est titulaire d'un baccalauréat et d'une maîtrise en économie de l'Université de Tel-Aviv, ainsi que d'un doctorat en économie de l'Université McMaster.

Santiago Nielsen

M. Santiago Nielsen est actuellement associé principal chez SK Capital et cumule plus de dix ans d'expérience dans le secteur financier. Depuis son arrivée chez SK Capital en 2017 à titre d'associé, il a participé à de nombreuses opérations qui ont contribué à l'expansion du portefeuille de l'entreprise dans les secteurs des produits pharmaceutiques et des sciences de la vie. Il siège également au conseil d'administration de Genetix Biotherapeutics Inc. (auparavant, Bluebird bio, Inc.), une entreprise biopharmaceutique en phase de commercialisation spécialisée dans le développement et la mise en marché de thérapies géniques pour le traitement de maladies génétiques graves. Tout au long de sa carrière, M. Nielsen a acquis une expertise en finances, en services bancaires d'investissement et en capital-investissement. Avant d'entrer au service de SK Capital, il a travaillé comme analyste en services bancaires d'investissement chez Morgan Stanley à New York. En 2015, il a obtenu de l'Université Northwestern un baccalauréat ès sciences en génie industriel et en économie (double majeure), avec mention *cum laude*. Il est également titulaire d'un certificat en analytique managériale de la Kellogg School of Management de l'Université Northwestern.

Allan Oberman

M. Allan Oberman compte plus de 40 ans de leadership d'entreprise, dont plus de deux décennies dans le secteur pharmaceutique. M. Oberman a occupé le poste de président et chef de la direction d'Apotex de 2023 à 2026; pendant ce temps, il a mené la Société durant une période de croissance stratégique, de renforcement de l'exploitation et d'expansion continue de notre empreinte mondiale. Avant d'entrer au service d'Apotex, il a notamment été chef de la direction de Concordia International Corp., société pharmaceutique spécialisée, auparavant inscrite à la cote de la TSX et du Nasdaq Global Select Market et présente dans plus de 90 pays, puis chef de la direction de Sagent Pharmaceuticals Inc. Auparavant, il a occupé divers postes de direction chez Teva, dont ceux de président et chef de la direction de Teva Canada (anciennement Novopharm Limited), chef de l'exploitation du Teva International Group, président de Teva EMIA et président et chef de la direction de Teva Generics (États-Unis). Son expérience étendue comprend l'élaboration de stratégies, la croissance transformationnelle des affaires, l'excellence opérationnelle, l'expansion des marchés internes et l'établissement de partenariats mondiaux.

M. Oberman possède également près de trois décennies d'expérience en gouvernance d'entreprise, ayant siégé à de nombreux conseils d'administration, notamment à titre de président de l'Association canadienne du médicament générique et de vice-président de l'Association for Accessible Medicines. M. Oberman est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de la Schulich School of Business de l'Université York et d'un baccalauréat ès arts de l'Université Western.

Membres de la haute direction qui sont aussi administrateurs

Jeffrey Watson

M. Jeffrey Watson est président et chef de la direction d'Apotex. À ce titre, il supervise une équipe mondiale de plus de 6 000 employés et dirige les activités d'Apotex dans environ 70 pays. M. Watson est responsable de soutenir notre orientation stratégique et de poursuivre notre vision dont le but est de servir des patients et des consommateurs tout au long de leur parcours vers la santé.

M. Watson a occupé plusieurs postes de direction au sein d'Apotex, notamment à titre de président et chef de la direction de 2018 à 2023. À la suite de son départ, il est demeuré activement engagé auprès de notre société à titre d'administrateur, avant de revenir en mars 2026 à titre de président et chef de la direction. Au cours de ses 30 ans de carrière au sein d'Apotex, il a guidé la croissance de la Société grâce à son expertise des opérations commerciales et stratégiques, tout en soutenant l'expansion internationale et la consolidation de partenariats mondiaux.

M. Watson est également membre du conseil d'administration d'Apotex où il met à profit sa solide expertise en gouvernance. Au cours de sa carrière, il a siégé à de nombreux conseils d'administration et en a dirigé plusieurs. En 2021, M. Watson a été nommé au tout premier comité consultatif des chefs de la direction de l'International Generic and Biosimilar Medicines Association. En reconnaissance de sa contribution à l'industrie pharmaceutique, il a reçu en 2023 le prix de Membre distingué de l'année (*Distinguished Associate of the Year*) décerné par l'Association canadienne des pharmacies de quartier.

M. Watson est actuellement administrateur de Woodstock Sterile Solutions Inc. et de Truleaf Sustainable Agriculture et président du conseil d'administration de CareRX Corporation (un émetteur inscrit à la cote de la TSX). M. Watson est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université Saint Mary's, à Halifax, en Nouvelle-Écosse.

Membres de la haute direction qui ne sont pas administrateurs

Brian McClelland

M. Brian McClelland est chef des finances d'Apotex, où il supervise les fonctions Finances mondiales et Services d'information mondiaux. Il est entré au service d'Apotex en 2023, après avoir cumulé plus de 30 ans d'expérience en finance et en leadership. Avant son arrivée chez Apotex, M. McClelland a occupé divers postes au sein de sociétés ouvertes et de sociétés fermées d'envergure mondiale, notamment Kraft Foods Group Inc., Molson Coors Canada Inc. et McCain Foods. Plus récemment, il a été chef des finances de Mother Parker's Tea & Coffee Inc., un important fournisseur nord-américain de thés et de cafés sous marque privée. M. McClelland est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université McMaster et détient les titres de Certified Public Accountant (CPA) et de Certified Management Accountant (CMA).

Francesco Tallarico

M. Francesco Tallarico est directeur juridique et responsable mondiale des relations gouvernementales d'Apotex. À ce titre, il est responsable des affaires juridiques, de la conformité, des risques d'entreprise, des relations gouvernementales et des communications à l'échelle mondiale. Il est entré au service d'Apotex en 2023, fort de plus de 15 années d'expérience en droit et en leadership. Plus récemment, il a été avocat général et responsable des affaires gouvernementales et des politiques chez Covis Pharma Group, entreprise détenue par une société de capital-investissement, où il supervisait les affaires juridiques,

la conformité et les relations gouvernementales à l'échelle mondiale, en plus de diriger plusieurs acquisitions et financements d'une valeur supérieure à 1 milliard de dollars américains. Auparavant, il a occupé divers postes d'avocat général auprès de sociétés ouvertes, notamment celui de chef des affaires juridiques et secrétaire général de Concordia International Corp., où il dirigeait les affaires juridiques et la conformité à l'échelle mondiale, notamment dans le cadre de fusions-acquisitions d'une valeur totale de plus de 4,5 milliards de dollars américains et d'une restructuration ayant permis de réduire l'endettement d'environ 2,4 milliards de dollars américains. Avant d'entrer au service de Concordia International Corp., M. Tallarico a exercé le droit à Toronto chez Fasken Martineau DuMoulin S.E.N.C.R.L., s.r.l., se spécialisant dans le financement des sociétés, les fusions-acquisitions et le droit des valeurs mobilières. En outre, il siège au conseil d'administration de CPMEA et en est le vice-président du conseil. M. Tallarico est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université de Toronto et d'un diplôme de Juris Doctor de l'Université de Windsor.

Pradeep Sanghvi

M. Pradeep Sanghvi est vice-président directeur, Recherche et développement mondiaux, chez Apotex. Il a réintégré les rangs d'Apotex en octobre 2021 et assume aujourd'hui la responsabilité des activités de recherche et de développement ainsi que de notre portefeuille de produits dans l'ensemble de nos secteurs, y compris les génériques, les ingrédients pharmaceutiques actifs (IPA) et le programme de biosimilaires. M. Sanghvi avait déjà travaillé chez Apotex de 2009 à 2016, où il a occupé divers postes de plus en plus importants au sein de la fonction de recherche et de développement, son dernier rôle ayant été celui de vice-président directeur, Recherche et développement mondiaux. De 2016 à 2021, il a occupé le poste de vice-président directeur, Recherche et développement mondiaux — formes orales solides, chez Sun Pharmaceutical Industries Limited, où il a supervisé les activités de recherche et de développement sur des marchés clés tels que les États-Unis, l'Europe, l'Inde et les autres marchés internationaux.

M. Sanghvi est un leader stratégique et transformationnel, reconnu pour ses 30 années d'expérience dans la création d'organisations de recherche et de développement performantes et structurées. Il possède une vaste expérience couvrant les aspects techniques, cliniques, commerciaux et réglementaires liés au développement et à la fabrication de génériques complexes, ainsi qu'à la préparation de demandes de médicaments selon l'alinéa 505(b)(2) de la FDA et de nouvelles entités chimiques, dans diverses formes galéniques destinées aux marchés mondiaux. Il est titulaire d'un doctorat en pharmacie de l'Université Duquesne, à Pittsburgh.

Christine Baeder

M^{me} Christine Baeder est présidente d'Apotex États-Unis et Amérique latine. Dirigeante chevronnée du secteur pharmaceutique américain, elle cumule plus de 20 ans d'expérience, acquise au fil de fonctions de direction à responsabilité croissante chez Organon Pharmaceuticals, Sandoz Inc. et Teva. M^{me} Baeder a amorcé sa carrière comme représentante des ventes de produits pharmaceutiques spécialisés chez Organon & Co., avant d'évoluer vers des fonctions de gestion des comptes nationaux, des ventes et de la commercialisation chez Sandoz Inc. Au cours des 15 dernières années, elle a dirigé l'ensemble des activités commerciales de Teva Generics (États-Unis), y compris la gestion de la relation client, la sélection des produits, l'optimisation du portefeuille et les lancements de produits, tout en soutenant les activités liées aux produits de marque et au développement du portefeuille de produits pharmaceutiques de Teva. De 2018 jusqu'à son arrivée chez Apotex, M^{me} Baeder a occupé le poste de première vice-présidente et cheffe de l'exploitation, assumant la pleine responsabilité de la direction et des résultats financiers de Teva Generics (États-Unis). Plus récemment, les activités mondiales de Teva dans le domaine des produits pharmaceutiques biosimilaires relevaient également de sa supervision.

M^{me} Baeder a siégé au conseil d'administration de l'Association for Accessible Medicines et en a assumé la présidence en 2023. Elle est une ardente défenseuse du secteur pharmaceutique générique, prenant régulièrement la parole en public et intervenant activement sur les questions de politique pharmaceutique. Elle collabore étroitement avec la FDA ainsi qu'avec divers paliers de gouvernement, y compris le Congrès et la Maison-Blanche, sur des enjeux touchant à la fois le secteur des produits pharmaceutiques génériques et celui des produits de marque. Elle est titulaire d'un baccalauréat ès sciences en biologie de l'Université

d'État de Wright, à Dayton (Ohio), et d'une maîtrise en droit des affaires de la Fuqua School, à l'Université Duke, à Durham (Caroline du Nord).

Ariel Alon

M. Ariel Alon est chef de l'exploitation chez Apotex. Fort de plus de 27 années d'expérience en gestion des opérations, il a dirigé des organisations internationales de fabrication et d'approvisionnement dans le secteur pharmaceutique. À son poste actuel, il est responsable de l'ensemble des activités mondiales d'Apotex liées à la production en formes finies de dosage, à la production d'IPA, à la chaîne d'approvisionnement, aux achats, à l'ingénierie, à la santé, à la sécurité et à l'environnement, aux opérations techniques ainsi qu'aux opérations d'approvisionnement externe. Ses fonctions englobent la supervision de sites de production et d'approvisionnement situés au Canada, aux États-Unis, au Mexique et en Inde. Avant d'entrer au service d'Apotex, M. Alon a été vice-président, Opérations pharmaceutiques mondiales chez Baxter International. Auparavant, il avait occupé le poste de vice-président, Opérations chez Novartis AG, Teva Pharmaceuticals USA et Teva Pharmaceuticals Canada. Sa vaste expertise en gestion pharmaceutique, en fabrication et en chaîne d'approvisionnement est façonnée par une expérience mondiale et par la maîtrise de nombreuses formes galéniques complexes.

M. Alon est titulaire d'un baccalauréat ès sciences en génie industriel du Technion – Israel Institute of Technology ainsi que d'une maîtrise en génie de l'Université de Tel-Aviv.

Barry Fishman

M. Barry Fishman est chef du développement des affaires chez Apotex. Au cours des deux dernières décennies, il a occupé des postes de direction dans des sociétés pharmaceutiques, dont certaines axées sur les produits de marque et d'autres sur les produits génériques, telles qu'Eli Lilly and Company, Taro Pharmaceutical Industries Ltd., Teva Canada Inc. et Merus Labs International Inc., société pharmaceutique internationale cotée en bourse ayant son siège au Canada, spécialisée à la fois dans les produits de marque établis et dans les produits de marque en croissance.

Dirigeant doté d'une vision entrepreneuriale, M. Fishman est reconnu comme un agent de changement qui stimule la croissance en période de transformation organisationnelle. Il jouit d'un vaste réseau mondial dans le secteur pharmaceutique et a à son actif des réussites avérées en développement des affaires et en stratégie. Il possède également une expérience significative en tant qu'administrateur de sociétés ouvertes, a été intronisé au temple de la renommée canadien pour la commercialisation des soins de santé (Canadian Healthcare Marketing Hall of Fame) et a déjà assumé la présidence de l'ACMG. Il est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université McGill.

Carina Vassilieva

M^{me} Carina Vassilieva est cheffe des ressources humaines chez Apotex. Elle met à profit plus de 25 années d'expérience en leadership stratégique dans les secteurs public et privé, tant à l'échelle nationale qu'internationale, ainsi qu'une expertise à la fois diversifiée et unique en ressources humaines et en gestion-conseil, couvrant de multiples secteurs, dont les produits pharmaceutiques, les biens de consommation, le commerce de détail, l'alimentation et la fabrication. Plus récemment, M^{me} Vassilieva a occupé le poste de directrice mondiale des ressources humaines chez Mundipharma International Limited, société pharmaceutique présente dans plus de 100 pays dont le siège mondial est situé à Cambridge, au Royaume-Uni. Elle y a contribué à transformer les stratégies relatives au personnel, en mettant l'accent sur la cohérence mondiale, l'inclusion, la simplicité et l'uniformité organisationnelle.

Avant d'entrer au service de Mundipharma International Limited, M^{me} Vassilieva a travaillé chez Korn Ferry Hay Group à titre d'associée-conseil (Associate Client Partner), spécialisée en rémunération des dirigeants et en programmes de rémunération globale. Elle a ensuite été directrice principale de l'efficacité organisationnelle chez Sofina Foods Inc. et vice-présidente des ressources humaines chez Rexall Pharmacy Group ULC, une chaîne nationale de pharmacies de détail au Canada. En plus de sa vaste

expérience en entreprise, M^{me} Vassilieva a siégé à des conseils d'administration d'organismes sans but lucratif et a enseigné à la School of Administrative Studies de l'Université York ainsi qu'au Georgian College, au Canada.

M^{me} Vassilieva est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de la côte californienne (Santa Clara, États-Unis) et d'un baccalauréat ès sciences en génie de l'Université d'État de Printing (Moscou, Russie). Elle est également coach exécutive certifiée, professionnelle certifiée en rémunération et professionnelle certifiée en rémunération globale.

Kiran Krishnan

Kiran Krishnan, Ph. D, est vice-président principal des affaires réglementaires et médicales mondiales chez Apotex. Depuis qu'il est entré au service d'Apotex en 2006, il joue un rôle déterminant dans l'élaboration de la stratégie mondiale des affaires réglementaires et médicales d'Apotex, en gérant une équipe mondiale de professionnels de la réglementation. M. Krishnan dirige les efforts de l'entreprise pour développer des stratégies réglementaires de haut niveau en soutenant le lancement et la commercialisation de produits clés dans les portefeuilles spécialisés, biosimilaires et génériques. Fort de plus de 20 ans d'expérience au niveau de la réglementation dans l'industrie pharmaceutique générique, M. Krishnan a intégré la stratégie réglementaire dans le processus de développement de médicaments, et son équipe a permis la soumission et l'approbation de nombreux produits pionniers dans les domaines génériques, spécialisés et biosimilaires.

M. Krishnan est activement impliqué dans les comités scientifiques et réglementaires de l'Association américaine pour les médicaments accessibles (AAM) et de l'Association canadienne du médicament génériques (ACMG). Il a également été activement impliqué auprès de la FDA américaine en tant que membre de l'équipe AAM pour négocier et développer les lettres d'engagement qui ont servi de base au renouvellement de l'autorisation aux termes de la loi intitulée *Generic Drug User Fee Act* (GDUFA) II et III.

M. Krishnan est titulaire d'une maîtrise en pharmacie avec une spécialisation en pharmacie industrielle et d'un doctorat en pharmacie.

Martin Arès

M. Martin Arès est le président d'Apotex Canada et pour le reste du monde, responsable de notre portefeuille de produits commerciaux pour le Canada, composé de nos segments de médicaments génériques, de marques, biosimilaires et de santé grand public et de la supervision de nos activités pour le reste du monde.

M. Arès compte plus de 25 années d'expérience en matière de leadership à l'échelle mondiale, dans les produits pharmaceutiques spécialisés, les médicaments génériques, les biosimilaires et dispositifs médicaux. Jusqu'à tout récemment, il occupait le poste de chef de la direction de Pharmascience Inc. Avant d'entrer au service de Pharmascience, M. Arès a occupé des postes de haute direction au sein de Sandoz au Canada et aux États-Unis, et des postes de cadre commercial au sein de Sanofi. Avant cela, M. Arès a travaillé pendant 15 ans pour Roche Diagnostics au Canada, en Suisse et en Suède, y compris en tant que directeur général pour la Suède. M. Arès est titulaire d'un diplôme en finances et marketing de HEC Montréal. Il parle couramment le français et l'anglais.

Amendes ou sanctions

Aucun administrateur ni membre de la haute direction de la Société ni, à la connaissance de la Société, aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres pour avoir un effet important sur le contrôle de la Société n'a fait l'objet de pénalités ou de sanctions imposées par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilières, ni n'a conclu une entente de règlement avec une telle autorité ou fait l'objet d'autres pénalités ou sanctions imposées par un tribunal ou un organisme de réglementation qui seraient vraisemblablement considérées comme importantes par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision d'investissement.

Faillites personnelles

Aucun administrateur ni membre de la haute direction de la Société ni, à la connaissance de la Société, aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres pour avoir un effet important sur le contrôle de la Société n'a, au cours des 10 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 ou d'un compromis avec des créanciers ou n'a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite être nommé afin de détenir son actif.

Interdictions d'opérations et faillites

À l'exception de ce qui est énoncé ci-dessous, aucun administrateur ni membre de la haute direction de la Société ni, à notre connaissance, aucun actionnaire détenant un nombre suffisant de titres pour avoir un effet important sur le contrôle de la Société n'est, à la date du présent prospectus, ni n'a été, au cours des 10 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 membre de la haute direction exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances; b) administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société qui a fait l'objet d'une ordonnance qui a été prononcée après que l'administrateur ou membre de la haute direction ait cessé d'exercer les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances et qui découle d'un événement survenu pendant qu'il exerçait pareilles fonctions; 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, été poursuivie par ses créanciers, fait l'objet ou été à l'origine d'une procédure judiciaire, d'un concordat ou d'un compromis avec ses créanciers, ou pour laquelle un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic de faillite a été nommé afin de détenir l'actif. Dans le présent paragraphe, « ordonnance » désigne une ordonnance d'interdiction des opérations, une ordonnance similaire ou une ordonnance qui empêche la société en question d'obtenir certaines dispenses prévues par la législation sur les valeurs mobilières, qui demeure en vigueur, dans chaque cas, pendant plus de 30 jours consécutifs.

Allan Oberman a été administrateur et chef de la direction de Concordia International Corp. (« **Concordia** ») jusqu'en mai 2018. Itzhak Krinsky a été administrateur de Concordia jusqu'en septembre 2018. Francesco Tallarico a été chef des affaires juridiques de Concordia jusqu'en octobre 2018. Le 19 juin 2018, les porteurs de titres de créance garantis et non garantis de Concordia se sont réunis en assemblée afin de se prononcer sur une opération de refinancement proposée en vertu de laquelle, notamment, certains de ces titres de créance devaient être restructurés dans le cadre d'une entente avec les créanciers. La proposition a été approuvée par les porteurs de titres de créance de Concordia ayant voté à l'égard de la question, et Concordia a annoncé la réalisation de l'opération de refinancement le 6 septembre 2018.

Barry Fishman a été administrateur de Field Trip Health & Wellness Ltd (« **Field Trip** ») jusqu'en mars 2023. Le 22 mars 2023, Field Trip et certaines de ses filiales ont obtenu une ordonnance de la Cour supérieure de justice de l'Ontario (rôle commercial) leur accordant une protection contre les créanciers en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (la « **LACC** »). En mars 2023, les actions de Field Trip ont été radiées de la Bourse de croissance TSX et, en décembre 2024, les actions de Field Trip ont été radiées du marché NEX de la Bourse de croissance TSX-V.

Aaron Davenport a été administrateur de Venator Materials PLC (« **Venator** ») jusqu'en octobre 2023. Le 14 mai 2023, Venator et certaines de ses filiales ont présenté une demande volontaire de redressement en vertu du chapitre 11 du *Bankruptcy Code* des États-Unis et ont commencé des procédures en vertu du chapitre 11 devant la Bankruptcy Court des États-Unis pour le district du sud du Texas. Le 15 mai 2023, Venator a annoncé avoir conclu une entente avec la majorité de ses prêteurs et porteurs de billets relativement aux modalités d'un plan global de restructuration du capital et, le 25 juillet 2023, la Bankruptcy Court des États-Unis pour le district du sud du Texas a confirmé le plan de restructuration du capital. Le 13 octobre 2023, Venator a annoncé avoir mené à bien son processus de restructuration du capital en vertu du chapitre 11.

M. Davenport a été administrateur de Heubach GmbH (« **Heubach** ») jusqu'au 23 avril 2024, date à laquelle Heubach a entamé des procédures d'insolvabilité auprès du tribunal en matière d'insolvabilité à Braunschweig et, au même moment, a saisi le tribunal en matière d'insolvabilité de Braunschweig pour qu'il assume le rôle de tribunal pour l'ensemble du sous-groupe allemand du groupe Heubach. Peu après, le tribunal a désigné un administrateur de faillite. Le 20 octobre 2024, Sudarshan Chemical Industries a acheté l'ensemble des activités commerciales des sociétés insolubles de Heubach.

Conflits d'intérêts

Certains de nos administrateurs et dirigeants sont associés à d'autres sociétés ou entités, ce qui pourrait donner lieu à des conflits d'intérêts. En vertu de la LSAO, les administrateurs qui ont un intérêt important dans une personne partie à un contrat important, existant ou proposé, avec la Société sont tenus, sous réserve de certaines exceptions, de divulguer leur intérêt et de s'abstenir de voter à l'égard de la résolution visant à approuver ce contrat. De plus, les administrateurs doivent agir avec honnêteté et de bonne foi dans l'intérêt de la Société. Se reporter aux rubriques « Membres de la direction et autres personnes intéressés dans des opérations importantes » et « Facteurs de risque ».

GOUVERNANCE

Les Autorités canadiennes en valeurs mobilières ont publié des lignes directrices sur les pratiques de gouvernance dans l'Instruction générale 58-201, ainsi que certaines exigences de déclaration connexes prévues au Règlement 58-101. Les lignes directrices en matière de gouvernance énoncées par l'Instruction générale 58-201 sont considérées comme les pratiques exemplaires pour les émetteurs. Il est évident que la bonne gouvernance joue un rôle important dans notre succès global et dans l'accroissement de la valeur actionnariale. C'est pourquoi nous entendons adopter certaines politiques et pratiques de gouvernance au moment de clore le présent placement. Le texte qui suit présente notre point de vue sur la gouvernance.

Composition du conseil et des comités du conseil

Selon nos statuts, le conseil doit être composé d'au moins trois et d'au plus dix administrateurs, selon ce que décident les administrateurs. Le conseil est actuellement constitué de huit administrateurs, soit Aaron Davenport (président du conseil), Jeff Watson, Sarah Davis (administratrice principale indépendante), Theresa Firestone, Sharon Kochan, Itzhak Krinsky, Santiago Nielsen et Allan Oberman. En vertu de la LSAO, un administrateur peut être destitué avec ou sans motif par une résolution adoptée à la majorité des voix exprimées par les actionnaires habiles à voter présents ou représentés par procuration à une assemblée. Les administrateurs sont nommés à l'assemblée générale annuelle des actionnaires pour un mandat qui se termine à l'assemblée annuelle suivante ou lorsque leurs successeurs respectifs ont été élus ou nommés. Nos statuts disposent qu'entre les assemblées générales annuelles des actionnaires, les administrateurs peuvent nommer un ou plusieurs administrateurs supplémentaires, pourvu que ce nombre ne dépasse pas le tiers des administrateurs déjà en poste.

Mise en candidature des administrateurs

Notre comité de gouvernance et des candidatures est chargé, annuellement ou au besoin, de trouver des candidats qualifiés aux postes d'administrateurs et de recommander leur nomination au conseil. Il recommande aussi la nomination des administrateurs aux divers comités du conseil. Dans ses recommandations, le comité de gouvernance et des candidatures doit tenir compte des compétences que le conseil juge nécessaires et souhaitables pour lui et ses comités, des compétences et des habilités que le conseil estime que chaque administrateur en poste possède, et des compétences et des habilités que chaque nouveau candidat apportera au conseil. Le comité de gouvernance et des candidatures doit aussi tenir compte de la quantité de temps et d'énergie que chaque candidat est en mesure de consacrer à ses fonctions d'administrateur.

Le comité de gouvernance et des candidatures recherchera de nouveaux administrateurs éventuels (autres que les personnes dont la candidature a été proposée par les actionnaires aux termes des conventions)

après un examen annuel des compétences, des aptitudes et des qualités personnelles des membres du conseil, suivi d'une réunion du comité où sera discuté cet examen. Le conseil doit respecter les exigences ou lignes directrices imposées par la réglementation, les bourses et les lois sur les valeurs mobilières concernant l'indépendance et les politiques du conseil concernant la diversité, la durée du mandat, le départ à la retraite et la relève. Le comité de gouvernance et des candidatures peut également, s'il l'estime judicieux, nommer et/ou destituer toute firme de recherche ou tout conseiller en rémunération qui l'aide dans sa démarche d'évaluation et de nomination.

Le président du comité de gouvernance et des candidatures dirigera la procédure de mise en candidature en application des critères d'admission au conseil énoncés dans les règles du comité de gouvernance et des candidatures. Se reporter à la rubrique « Comités du conseil — Comité de gouvernance et des candidatures ».

Politique sur l'élection à la majorité

La Société n'a actuellement pas de politique sur l'élection à la majorité puisqu'elle sera une société « à contrôle majoritaire » au sens de l'article 461.3 du *Guide à l'intention des sociétés de la TSX*. En conséquence, la Société se prévaut de l'exemption à l'obligation d'adopter une politique sur l'élection à la majorité, SK Holdings détenant, contrôlant ou dirigeant, directement ou indirectement, des titres comportant 50 % ou plus des droits de vote rattachés aux actions ordinaires pour l'élection des administrateurs de la Société à la date des présentes. Le conseil d'administration a déterminé que son processus d'évaluation et de mise en candidature répond adéquatement à la composition du conseil. En tant qu'actionnaire de contrôle détenant la majorité des actions ordinaires avec droit de vote, SK Holdings exercera nécessairement la majorité des votes pour l'élection des administrateurs de la Société. Si, éventuellement, la Société cesse d'être une société « à contrôle majoritaire », le conseil d'administration adoptera une politique sur l'élection à la majorité conforme aux exigences de la TSX.

Droits de désignation des administrateurs

En vertu de la convention de droits des investisseurs en faveur de SK, SK Holdings disposera de certains droits de désignation de candidats à des postes d'administrateurs. Les candidats dont la désignation est prévue au moment de la clôture en vertu de cette convention sont Aaron Davenport, Itzhak Krinsky, Sharon Kochan et Santiago Nielsen. Se reporter à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits des investisseurs en faveur de SK ».

Aux termes de la convention de droits des investisseurs en faveur de Sherfam, tant et aussi longtemps que Sherfam (collectivement avec les membres de son groupe) a la propriété véritable d'au moins 10 % des actions émises et en circulation, avant dilution, Sherfam a le droit de désigner un candidat à un poste d'administrateur au conseil qui sera appelé à siéger au comité d'audit et de gestion des risques. En date du présent prospectus, Sherfam a informé la Société qu'elle n'avait pas présentement l'intention d'exercer son droit de désignation. Se reporter à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits des investisseurs en faveur de Sherfam ».

Président du conseil et administrateur principal

Aaron Davenport est président du conseil et, à ce titre, il est principalement responsable de la supervision des activités et des affaires du conseil.

Sarah Davis occupe le poste d'administratrice principale et, à ce titre, elle a pour responsabilité d'appuyer le président du conseil dans la supervision des activités et des affaires du conseil, ainsi que d'exercer un rôle de leadership auprès des administrateurs à l'égard des questions susceptibles de placer le président du conseil en situation de conflit d'intérêts.

Indépendance des administrateurs

Selon le Règlement 58-101, pour être considéré comme indépendant, un administrateur doit répondre à certaines exigences du Règlement 52-110, c'est-à-dire qu'il ne doit pas avoir de relation directe ou indirecte dont le conseil pourrait raisonnablement s'attendre à ce qu'elle nuise à son indépendance de jugement. Selon les renseignements qu'ils ont fournis sur leurs antécédents, leurs emplois et leurs associations, le conseil a établi qu'à la clôture, six administrateurs du conseil ne seront pas considérés comme indépendants pour l'application du Règlement 58-101. Aaron Davenport, Itzhak Krinsky, Sharon Kochan et Santiago Nielsen ne seront pas considérés comme indépendants aux termes du *Règlement 58-101 sur l'information concernant les pratiques en matière de gouvernance*, puisqu'ils sont employés ou conseillers de SK Capital ou de ses sociétés de portefeuille. Jeff Watson n'est pas considéré comme indépendant pour l'application du Règlement 58-101 puisqu'il est le chef de la direction de la Société. Allan Oberman n'est pas considéré comme indépendant pour l'application du Règlement 58-101 puisqu'il est l'ancien chef de la direction de la Société. Sarah Davis et Theresa Firestone sont considérées comme indépendantes pour l'application du Règlement 58-101. Se reporter à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Renseignements biographiques sur les administrateurs et les membres de la haute direction ».

Certains membres du conseil sont également administrateurs d'autres sociétés ouvertes. Se reporter à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Renseignements biographiques sur les administrateurs et les membres de la haute direction ». Notre conseil n'a pas adopté de politique sur les liens entre les administrateurs, mais se tient au courant des postes occupés par ses membres aux conseils d'administration d'autres sociétés ouvertes.

Fonctionnement indépendant du conseil/Réunions des administrateurs indépendants

Comme la majorité des administrateurs et le président du conseil ne seront pas indépendants, le conseil prendra plusieurs mesures qui favoriseront son indépendance de jugement dans l'exercice de ses responsabilités.

Le conseil tiendra des réunions trimestrielles ordinaires régulières et pourra tenir des réunions spéciales à l'occasion. Une réunion à huis clos des administrateurs, sans la présence des dirigeants de la Société, ainsi qu'une réunion à huis clos des administrateurs indépendants, sans la présence des administrateurs non indépendants et de la direction, seront à l'ordre du jour.

L'administrateur ou le dirigeant intéressé dans une opération ou une entente dont il est débattu à une réunion du conseil ou d'un comité du conseil doit quitter la réunion au moment où le conseil ou le comité du conseil délibère sur cette opération ou entente et doit s'abstenir de voter à cet égard, sous réserve de certaines exceptions prévues dans la LSAO.

Limite à la durée du mandat des administrateurs et autres modes de renouvellement du conseil

Le conseil n'a pas fixé de limite à la durée du mandat des administrateurs ni adopté d'autre mode de renouvellement automatique du conseil. Plutôt que de limiter le nombre de mandats, de forcer le départ à la retraite à un certain âge ou d'employer d'autres modes de renouvellement du conseil, le comité de gouvernance et des candidatures veillera à ce que le conseil demeure composé de manière à présenter un ensemble optimal d'habiletés et d'expériences. Le comité de gouvernance et des candidatures procédera également à l'évaluation annuelle du conseil, des comités du conseil et des administrateurs pour mesurer leur efficacité et rendement. Il présentera les résultats de ses évaluations au conseil. Se reporter à la rubrique également « Gouvernance — Comités du conseil — Comité de gouvernance et des candidatures ».

Règles du conseil

Le conseil a adopté des règles écrites (les « **règles du conseil** ») qui précisent, entre autres, son rôle et sa responsabilité générale de supervision de la gestion de l'entreprise et des affaires de la Société. Le

conseil, directement et par l'intermédiaire de ses comités et de son président, donne des directives aux membres de la haute direction de la Société, habituellement par la voix du chef de la direction. Le conseil assume la responsabilité générale de la planification stratégique, de la gestion de la conformité et des risques (y compris la préparation aux crises, les contrôles des systèmes d'information, la continuité des activités, la cybersécurité et la reprise après sinistre), des questions concernant le chef de la direction et les autres membres de la haute direction, de la gouvernance et des communications avec les actionnaires et autres parties prenantes. Les règles du conseil sont reproduites intégralement à l'annexe A et peuvent être consultées sur le site Web de la Société, au www.apotex.com.

Orientation et formation continue

Après la clôture, nous mettons en place un programme d'orientation pour les nouveaux administrateurs, qui rencontreront le président du conseil et nos membres de la haute direction. Les nouveaux administrateurs recevront une orientation et une formation complètes sur la nature et le fonctionnement de la Société et de nos activités, le rôle du conseil et de ses comités et la contribution attendue de chaque administrateur. C'est le comité de gouvernance et des candidatures qui supervisera le programme de perfectionnement des administrateurs, dont le but sera d'actualiser ou d'améliorer les compétences et habilités des administrateurs et de veiller à ce que leur connaissance et leur compréhension de notre entreprise demeurent à jour. Il incombera au président de chaque comité du conseil de mettre en place des programmes d'orientation et de perfectionnement des administrateurs qui ont un rapport avec le mandat de son comité.

Éthique commerciale

Nous avons adopté un code de conduite et d'éthique écrit (le « **Code de conduite** »), qui s'applique à l'ensemble de nos employés et administrateurs (agissant en cette qualité). Les objectifs du Code de conduite sont : (i) de présenter notre engagement à agir de façon éthique dans tous les aspects de nos activités; (ii) de fournir un cadre de référence regroupant nos politiques, procédures et lignes directrices; et (iii) d'énoncer les normes commerciales que nos employés sont tenus de respecter dans le cadre de l'exercice de leurs fonctions à l'échelle mondiale. Le Code de conduite porte notamment sur les mécanismes et procédures de dénonciation, sur les questions liées à notre milieu de travail (y compris les attentes en matière de milieu de travail et les facteurs ESG), sur les questions liées à notre marché (y compris la sécurité et la qualité des produits et nos relations avec les concurrents et les partenaires commerciaux) ainsi que sur les questions liées à notre conduite des affaires (y compris les conflits d'intérêts, notre engagement à l'éthique, la protection des renseignements de la Société et l'utilisation de ses actifs). Le conseil aura la responsabilité de superviser l'application du Code de conduite, qui sera déposé sous le profil de la Société sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca et affiché sur le site Web de la Société au www.apotex.com.

Afin d'assurer le respect du Code de conduite, le personnel de la Société est encouragé à s'entretenir avec les superviseurs, les gestionnaires ou tout autre membre du personnel compétent au sujet des comportements illégaux ou contraires à l'éthique observés, ou s'ils ont des doutes sur la meilleure marche à suivre dans une situation particulière. S'il y a lieu, les employés peuvent signaler des violations du Code de conduite de façon anonyme. Le Code de conduite n'interdit pas aux employés de communiquer ou de collaborer avec un organisme gouvernemental ni de déposer une plainte auprès de celui-ci relativement à de possibles violations de lois ou de règlements. La Société a pour politique de ne pas permettre de représailles en cas de dénonciation de mauvaise conduite faite de bonne foi par d'autres personnes. Il est cependant inacceptable de faire un signalement qu'on sait faux. En outre, afin de favoriser une solide culture d'éthique commerciale, la Société mettra en œuvre plusieurs autres politiques décrites plus en détail dans le présent prospectus. Se reporter aux rubriques « Gouvernance — Règles du conseil », « Gouvernance — Diversité » et « Gouvernance — Descriptions de postes ».

L'administrateur ou le dirigeant qui a un intérêt dans une opération ou une entente à l'étude lors d'une réunion du conseil ou d'un comité du conseil doit quitter la réunion avant les débats sur cette opération ou entente et s'abstenir de voter sur cette question, sous réserve de certaines exceptions limitées prévues par la LSAO.

Diversité

Le comité de gouvernance et des candidatures tient compte de la diversité dans son évaluation annuelle générale des candidats à l'élection ou à la réélection aux postes d'administrateurs, ainsi que des candidats aux postes de haute direction. Les candidats aux postes d'administrateurs et de haute direction sont recommandés en fonction de leurs compétences, de leurs capacités et de la contribution attendue à notre rendement. La diversité des parcours, des points de vue et des expériences est également prise en considération.

À l'heure actuelle, nous n'avons pas de politique officielle quant au nombre de femmes qui devraient siéger au conseil ou occuper des postes de haute direction ni n'avons adopté de cibles officielles quant à la représentation des femmes au conseil ou aux postes de haute direction.

Nous évaluerons, le moment venu, la pertinence d'adopter une politique sur la diversité de genre. Pour l'heure, nous n'avons pas l'intention de fixer d'objectif concernant le nombre de femmes siégeant au conseil ou occupant des postes de dirigeantes. Nous réévaluerons néanmoins la pertinence d'adopter des objectifs ultérieurement.

Après la réalisation du placement, deux femmes feront partie de notre haute direction et deux femmes siégeront au conseil, représentant environ 20 % de tous les membres de la haute direction et 25 % de tous les administrateurs.

Assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants

Nos administrateurs et dirigeants sont couverts par notre assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants. En vertu de cette garantie d'assurance, nous serons remboursés des sommes versées conformément aux clauses d'indemnisation pour le compte de nos administrateurs et dirigeants, sous réserve d'une franchise pour chaque sinistre, que nous prendrons en charge. Chaque administrateur et dirigeant de notre Société aura également droit au remboursement des dommages assurés qu'il subit dans l'exercice de ses fonctions et dont il n'est pas indemnisé par nous. Les actes illégaux, les actes donnant lieu à un gain personnel et certains autres actes sont exclus de la garantie d'assurance.

Comités du conseil

Le conseil compte trois comités permanents, soit le comité d'audit et de gestion des risques, que les lois canadiennes sur les valeurs mobilières obligent tous les émetteurs assujettis à constituer, le comité de gouvernance et des candidatures et le comité des ressources humaines et de la rémunération.

Aux termes de la convention de droits des investisseurs en faveur de SK, tant que SK Holdings aura la propriété véritable de plus de 20 % des actions émises et en circulation avant dilution, elle sera habilitée à désigner un candidat à un poste d'administrateur pour siéger à chaque comité permanent du conseil, à condition qu'un tel administrateur ne soit pas aussi membre de la direction de la Société. De plus, tant que SK Holdings aura la propriété véritable de plus de 20 % des actions émises et en circulation avant dilution, elle sera habilitée à désigner un candidat à un poste d'administrateur pour siéger en tant qu'observateur non votant à chaque comité permanent du conseil. Se reporter à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits des investisseurs en faveur de SK — Droits de représentation au sein de comités ».

Comité d'audit et de gestion des risques

Le comité d'audit et de gestion des risques comprend au moins trois administrateurs, que le conseil considère comme possédant les compétences financières requises au sens du Règlement 52-110. Deux des trois membres ont été désignés par le conseil comme étant des administrateurs indépendants au sens du Règlement 52-110. Le comité d'audit et de gestion des risques est composé de Sarah Davis, qui agira à titre de présidente, de Theresa Firestone et d'Itzhak Krinsky. Tous les membres du comité d'audit et de

gestion des risques comprennent les principes comptables employés dans l'établissement d'états financiers et comptent de l'expérience dans l'application générale de ces principes. Ils comprennent les contrôles et les procédures internes nécessaires à la production de l'information financière. Pour plus de renseignements sur la formation et l'expérience pertinentes de chacun des membres du comité d'audit et de gestion des risques, y compris l'expérience directe de chaque membre en matière d'audit et de surveillance des risques, se reporter à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Renseignements biographiques sur les administrateurs et les membres de la haute direction ».

Sarah Davis et Theresa Firestone sont des administratrices indépendantes au sens du Règlement 52-110. Itzhak Krinsky n'est pas considéré comme indépendant au sens du Règlement 52-110 en raison de sa relation avec SK Capital. Itzhak Krinsky est dispensé des exigences en matière d'indépendance du Règlement 52-110 en vertu de l'alinéa 3.3 (2) du Règlement 52-110 (Sociétés contrôlées), étant donné notamment que (i) Itzhak Krinsky serait indépendant de la Société s'il n'avait pas de lien avec SK Capital, (ii) Itzhak Krinsky n'exercera pas les fonctions de président du comité d'audit; (iii) la majorité des membres du comité d'audit sont indépendants au sens du Règlement 52-110; et (iv) le conseil a déterminé, selon son jugement raisonnable, que (A) Itzhak Krinsky est en mesure d'exercer le jugement impartial nécessaire pour remplir ses responsabilités en tant que membre du comité d'audit, et (B) la nomination d'Itzhak Krinsky est requise dans l'intérêt de la Société et de ses actionnaires. Le conseil a adopté des règles écrites, reproduites intégralement à l'annexe B, qui préciseront l'objectif, la composition, les pouvoirs et les responsabilités du comité d'audit et de gestion des risques, conformément au Règlement 52-110. Le comité d'audit et de gestion des risques aidera le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de surveillance à l'égard notamment de ce qui suit :

- la qualité et l'intégrité des états financiers et de l'information connexe de la Société;
- la compétence, l'indépendance, la nomination et la qualité du travail de l'auditeur externe;
- les politiques, pratiques et procédures en matière de comptabilité et d'information financière de la Société, de ses filiales et des membres de son groupe;
- les pratiques de gestion des risques de la Société et sa conformité aux lois et règlements;
- la conception, la mise en place et l'application efficace par la direction de contrôles internes de l'information financière et des mécanismes de communication de l'information financière;
- le rendement de l'auditeur externe de la Société;
- le bon fonctionnement du service d'audit interne de la Société;
- l'établissement des déclarations et rapports qui doivent être produits par le comité d'audit et de gestion des risques conformément aux lois, règlements ou règles d'inscription à la bourse applicables.

Il incombera au comité d'audit et de gestion des risques d'assurer la libre communication entre lui, l'auditeur externe et la direction de la Société. Dans l'exercice de ses responsabilités, le comité d'audit et de gestion des risques aura libre accès à la direction, aux livres et à l'auditeur externe de la Société. Le comité d'audit et de gestion des risques sera autorisé à mener toute enquête spéciale qu'il juge nécessaire sur une question qui relève de sa responsabilité. La Société fournit le financement nécessaire, établi par le comité d'audit et de gestion des risques, au paiement de l'auditeur externe chargé d'établir un rapport d'audit et de tout autre conseiller pris par le comité d'audit et de gestion des risques.

Si Sherfam exerce son droit de nommer un administrateur au conseil en vertu de la convention de droits des investisseurs en faveur de Sherfam, cet administrateur siégera au comité d'audit et de gestion des risques. À la date du présent prospectus, Sherfam a informé la Société qu'elle n'avait pas présentement l'intention d'exercer son droit de désigner un candidat à un poste d'administrateur. Se reporter à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits des investisseurs en faveur de Sherfam ».

Honoraires de l'auditeur externe

L'auditeur externe de la Société, Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L., rend compte directement au comité d'audit et de gestion des risques. Le tableau suivant présente, par catégorie, les honoraires facturés par le cabinet Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L. pour des services d'audit externe et d'autres services qu'ils ont fournis à la Société, pour les périodes indiquées.

	Exercice 2025	Exercice 2026
	(en milliers de \$ CA)	
Honoraires d'audit ⁽¹⁾	2 978 \$	3 076 \$
Honoraires pour services liés à l'audit ⁽²⁾	191 \$	718 \$
Honoraires pour services fiscaux ⁽³⁾	72 \$	104 \$
Autres honoraires ⁽⁴⁾	150 \$	18 \$
Total des honoraires	3 391 \$	3 916 \$

Notes :

- (1) Services professionnels rendus pour l'audit et l'examen des états financiers de la Société et services habituellement fournis par l'auditeur externe dans le cadre des dépôts réglementaires, notamment en ce qui concerne les lettres d'accord présumé et de consentement.
- (2) Services professionnels rendus qui sont raisonnablement liés à l'audit ou à l'examen des états financiers de la Société, mais qui ne sont pas inclus dans les honoraires d'audit. Ces services comprennent les honoraires versés pour les audits réglementaires d'entités ne faisant pas partie de l'étendue de l'audit consolidé de la Société.
- (3) Services professionnels rendus à des fins de conformité fiscale.
- (4) Services professionnels rendus qui ne sont pas inclus dans les catégories ci-dessus, y compris les projets de services-conseils autorisés.

Comité de gouvernance et des candidatures

Le comité de gouvernance et des candidatures est composé d'au moins trois administrateurs.

Le comité de gouvernance et des candidatures est actuellement composé de Theresa Firestone, qui en assumera la présidence, de Sharon Kochan et de Sarah Davis. Theresa Firestone et Sarah Davis sont considérées comme indépendantes en vertu du Règlement 58-101. Sharon Kochan (en raison de son lien avec SK Capital) n'est pas considérée comme indépendante en vertu du Règlement 58-101. Comme Sharon Kochan n'est pas une employée de la Société, le conseil estime que le comité de gouvernance et des candidatures pourra mener ses activités de façon objective.

Pour plus de renseignements sur la formation et l'expérience pertinentes des membres du comité de gouvernance et des candidatures, y compris en ce qui concerne plus particulièrement la rémunération de membres de la haute direction, se reporter à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Renseignements biographiques sur les administrateurs et les membres de la haute direction ».

Le conseil a adopté des règles écrites précisant l'objectif, la composition, les pouvoirs et les responsabilités du comité de gouvernance et des candidatures. Le comité de gouvernance et des candidatures sera chargé notamment de ce qui suit :

- évaluer la taille, le rendement et l'efficacité du conseil et de chacun de ses comités;
- rechercher et évaluer des candidats appropriés pour siéger au conseil;
- surveiller les politiques de gouvernance de la Société afin d'assurer leur conformité aux lois applicables et, le cas échéant, recommander au conseil les modifications nécessaires aux fins d'approbation;
- mettre sur pied des programmes d'orientation et de formation pour les administrateurs;
- superviser la planification de la relève.

Le comité de gouvernance et des candidatures sera chargé d'examiner et d'évaluer au moins une fois par année le rendement, l'efficacité et la contribution du conseil, des comités du conseil et de chaque administrateur. Il devra ensuite faire part au conseil de ses conclusions, qui devront comprendre un examen des règles du conseil et de chaque comité du conseil.

Comité des ressources humaines et de la rémunération

Le comité des ressources humaines et de la rémunération est composé de quatre administrateurs. Il est actuellement formé de Theresa Firestone, qui assumera la présidence du comité, ainsi que de Sarah Davis, Itzhak Krinsky et de Santiago Nielsen. Theresa Firestone et Sarah Davis sont considérées comme indépendantes au sens du Règlement 58-101. En raison de leur relation avec SK Capital, Itzhak Krinsky et Santiago Nielsen ne sont pas considérés comme indépendants au sens du Règlement 58-101. Étant donné qu'Itzhak Krinsky et Santiago Nielsen ne sont pas des employés de la Société, le conseil estime que le comité des ressources humaines et de la rémunération sera en mesure de mener ses activités de manière objective.

Pour plus de renseignements sur la formation et l'expérience pertinentes de chacun des membres du comité des ressources humaines et de la rémunération, y compris l'expérience directe de chaque membre en ce qui concerne la rémunération de membres de la haute direction, se reporter à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Renseignements biographiques sur les administrateurs et les membres de la haute direction ».

Le conseil a adopté des règles écrites précisant l'objectif, la composition, les pouvoirs et les responsabilités du comité des ressources humaines et de la rémunération. Le comité des ressources humaines et de la rémunération sera chargé notamment de ce qui suit :

- examiner la structure et les politiques de rémunération du chef de la direction et des autres membres de la haute direction qui relèvent directement de lui;
- examiner et administrer les régimes de rémunération incitative et les autres régimes fondés sur des titres de capitaux propres de la Société et recommander au conseil les modifications à apporter à ces régimes, s'il y a lieu;
- examiner chaque année la rémunération des administrateurs (en espèces ou autre) et recommander au conseil toute modification à envisager;
- examiner la gestion des talents et la planification de la relève pour la haute direction.

De plus amples renseignements sur l'établissement de la rémunération de nos membres de la haute direction figurent à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction ».

Descriptions de postes

Président du conseil et administrateur principal

Le conseil a adopté une description écrite des postes de président du conseil et d'administrateur principal, qui indique leurs responsabilités clés, notamment, selon le cas, en ce qui concerne l'établissement de l'ordre du jour des réunions du conseil, la présidence du conseil et des assemblées des actionnaires, la gestion des réunions à huis clos, le perfectionnement des administrateurs et les communications avec les actionnaires et les autorités de réglementation.

Comités

Le conseil a adopté une description écrite du poste de président de chacun des comités qui indique ses responsabilités clés, notamment en ce qui concerne l'établissement de l'ordre du jour des réunions des comités, la présidence de ces réunions et la collaboration avec la direction et le comité pour voir, dans toute la mesure du possible, à son fonctionnement efficace.

Chef de la direction

Le conseil a adopté une description écrite du poste de chef de la direction qui indique ses responsabilités clés. Les fonctions principales du chef de la direction sont de diriger les activités et affaires internes de la Société, de voir à la mise en œuvre des résolutions et des politiques du conseil, de superviser la gestion quotidienne de la Société et de communiquer avec les actionnaires et les autorités de réglementation.

RÉMUNÉRATION DES MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

Introduction

Le texte qui suit présente les principaux éléments de la rémunération de notre président et chef de la direction; de notre chef des finances; de notre président, Apotex États-Unis et Amérique latine; de notre chef de l'exploitation; et de notre président, Canada et reste du monde (collectivement, les « **membres de la haute direction visés** »), soit :

- Jeff Watson, *président et chef de la direction*;
- Brian McClelland, *chef des finances*;
- Christine Baeder, *présidente, Apotex États-Unis et Amérique latine*;
- Ariel Alon, *chef de l'exploitation*;
- Martin Arès, *président, Canada et reste du monde*.

Aperçu

Pour réussir à atteindre nos objectifs commerciaux et financiers, nous devons attirer, fidéliser et motiver une équipe de membres de la haute direction de grand talent. Nous nous attendons à ce que notre équipe démontre de solides habiletés de leadership et de gestion et qu'elle favorise notre culture, qui est à la base de notre succès et demeure une part essentielle de nos activités quotidiennes.

Notre programme de rémunération des membres de la haute direction cherche à réaliser les objectifs suivants :

- attirer et fidéliser les dirigeants les plus talentueux, hautement efficaces et expérimentés dont les connaissances, les compétences et la performance sont essentielles à notre succès;
- motiver nos membres de la haute direction à réaliser notre stratégie commerciale et à atteindre nos objectifs financiers;
- faire concorder les intérêts de nos membres de la haute direction et ceux de nos actionnaires en rendant une assez grande partie de la rémunération directement tributaire de la valeur et de la croissance à long terme de notre entreprise;
- offrir des incitatifs qui encouragent la prise de risques justifiés par nos membres de la haute direction et présentent une étroite corrélation entre la rémunération et les résultats.

Une fois que nous serons devenus une société cotée en bourse, nous continuerons d'évaluer nos principes et notre programme de rémunération en fonction des circonstances et nous planifions de revoir les niveaux de rémunération chaque année. Nous réaliserons cet examen selon les principes et les objectifs susmentionnés, quitte à prendre en compte d'autres facteurs pouvant devenir pertinents au fil du temps.

Analyse de la rémunération

Philosophie en matière de rémunération

Notre philosophie en matière de rémunération consiste à nous aligner sur la médiane du marché (P50), tant pour ce qui est de la rémunération directe totale (salaire de base, primes à court terme et avantages incitatifs à long terme) que pour chacune des composantes de la rémunération, prise individuellement, tout en tenant compte du niveau des revenus d'Apotex par rapport à notre groupe de comparaison en matière de rémunération.

Nos principes directeurs sont les suivants :

- **Marché de référence** : Aux fins de l'analyse comparative de la rémunération des dirigeants, le marché de référence est constitué d'organisations de taille similaire œuvrant dans des secteurs connexes ou comparables. Certains membres de la haute direction, y compris les membres de la haute direction visés, sont évalués par rapport à un groupe restreint de pairs cotés en bourse, tandis que les autres dirigeants sont évalués par rapport à un marché élargi, à partir de données d'enquêtes salariales.
- **Positionnement de la rémunération** : Nous viserons la médiane du marché (P50), tout en conservant la flexibilité nécessaire pour ajuster les niveaux réels de rémunération afin de tenir compte de la taille de la Société par rapport à ses pairs, du rendement individuel, de la contribution au rôle, du risque de rétention, du caractère essentiel du poste et du potentiel de croissance.
- **Structure de rémunération et rémunération liée au rendement** : La structure de rémunération est conforme au marché. Plus le poste est élevé, plus la proportion de rémunération directe totale variable (primes à court terme et avantages incitatifs à long terme) est importante et liée à des conditions de rendement.

Les lecteurs sont priés de noter que la présente analyse de la rémunération contient des références à des mesures non conformes aux IFRS qui sont utilisées dans nos mesures de rendement en matière de rémunération incitative. Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

Gouvernance en matière de rémunération

Restrictions en matière de négociation et de couverture

Tous les membres de la haute direction de la Société, y compris les membres de la haute direction visés, les administrateurs et les employés, seront assujettis à la politique sur les opérations d'initiés de la Société, qui interdit à toute personne d'effectuer des opérations portant sur les titres de la Société lorsqu'elle est en possession d'une information importante non communiquée concernant la Société. La politique prévoit notamment des périodes d'interdiction de négociation liées aux résultats trimestriels, qui débutent à la fin de chaque trimestre (ou à toute date antérieure fixée par le chef des finances) et se terminent un jour complet de bourse après la communication publique des résultats du trimestre ou de l'exercice, selon le cas.

Cette politique interdit aux administrateurs, dirigeants et employés d'Apotex et aux personnes avec qui ils ont des liens (en particulier les membres de leur famille immédiate qui résident sous le même toit) (i) de vendre à découvert les titres de la Société; (ii) d'acheter ou de vendre des options de vente, des options d'achat ou d'autres titres dérivés à une bourse ou sur un autre marché organisé; (iii) d'effectuer des opérations de couverture ou de monétisation qui permettent à une personne de demeurer propriétaire des titres visés, mais sans tous les risques et avantages inhérents au droit de propriété; ou (iv) d'acheter des instruments financiers, comme des contrats à terme variables prépayés, des swaps de titres de capitaux propres, des contrats à fourchette de taux ou des actions ordinaires de fonds échangeables conçus pour couvrir ou compenser une baisse de la valeur marchande des titres de capitaux propres attribués à ces personnes comme rémunération ou par ailleurs détenus directement ou indirectement par elles.

Politique de recouvrement de la rémunération

La Société entend mettre en place une politique officielle de recouvrement comme mécanisme complémentaire visant à réduire le risque lié à la rémunération. Aux termes de la politique de recouvrement de la rémunération, en cas d'actes répréhensibles commis par un membre de la direction actuel ou ancien et rendant nécessaire le retraitement majeur de documents financiers, le conseil pourrait obliger celui-ci à rembourser une partie ou la totalité de la rémunération qu'il a reçue sous forme d'attributions faites en vertu des régimes incitatifs à court et à long terme de la Société.

Politique d'actionnariat

La Société établira des exigences régissant l'actionnariat des administrateurs et des membres de la haute direction de la Société, qui resserreront le lien entre leurs intérêts et ceux des actionnaires. Ces exigences définiront les avoirs minimaux en actions que chaque administrateur et membre de la haute direction devra se procurer dans un délai de cinq ans. Les avoirs minimaux seront établis et revus chaque année à des fins de conformité par le comité des ressources humaines et de la rémunération.

Le tableau qui suit indique, pour chacun de nos membres de la haute direction visés, le nombre d'actions ordinaires, d'options, d'unités d'actions fictives et d'UAI qu'il devrait détenir à la clôture du placement (en supposant que chaque membre de la haute direction visé demeure en poste), en supposant un prix d'offre de ● \$ par action ordinaire (le point médian de la fourchette du prix d'offre) :

Nom et poste principal	Nombre d'actions ordinaires	Nombre d'options / d'unités d'actions fictives	Nombre d'UAI
Jeff Watson <i>Président et chef de la direction</i>	●	●	●
Brian McClelland <i>Chef des finances</i>	●	●	●
Christine Baeder <i>Présidente, Apotex États-Unis et Amérique latine</i>	●	●	●
Ariel Alon <i>Chef de l'exploitation</i>	●	●	●
Martin Arès <i>Président, Canada et reste du monde</i>	●	●	●

Établissement de la rémunération

Le comité des ressources humaines et de la rémunération sera chargé d'aider le conseil à s'acquitter de ses responsabilités de gouvernance et de surveillance. Il supervisera nos ressources humaines, notre planification de la relève et nos politiques et pratiques de rémunération. Le comité des ressources humaines et de la rémunération verra aussi à ce que nos politiques et pratiques de rémunération présentent un juste équilibre entre les risques et les récompenses, conforme à notre profil de risques. Le conseil a adopté les règles écrites régissant le comité des ressources humaines et de la rémunération, qui précisent ses responsabilités en ce qui concerne l'administration de nos programmes de rémunération et l'examen du niveau et de la nature de la rémunération payable à nos administrateurs et membres de la haute direction qu'il recommande au conseil. Il incombe notamment au comité des ressources humaines et de la rémunération d'établir des objectifs, d'évaluer le rendement et de veiller à ce que la rémunération totale versée aux membres de la haute direction visés soit juste, raisonnable et conforme aux objectifs de notre philosophie et de notre programme de rémunération. Se reporter à la rubrique « Gouvernance — Comités du conseil — Comité des ressources humaines et de la rémunération ».

Processus d'analyse comparative

Le comité des ressources humaines et de la rémunération examinera chaque année les niveaux de rémunération des membres de la haute direction visés en les comparant aux données du marché provenant du groupe de comparaison en matière de rémunération, afin de veiller à ce que les pratiques demeurent concurrentielles et conformes à la philosophie d'Apotex en matière de rémunération. Au besoin, la rémunération indirecte, telle que les avantages sociaux, les régimes de retraite et les avantages accessoires, sera également comparée aux pratiques de sociétés comparables. Dans le cadre de ses travaux à ce jour, le comité des ressources humaines et de la rémunération a retenu les services de Mercer (Canada) Limited (« **Mercer** » ou le « **conseiller en rémunération** »), conseiller du conseil, qui a analysé les données concurrentielles et fourni des informations sur les tendances du marché, tout en tenant compte des recommandations de la direction. Les données de comparaison, ainsi que des facteurs comme l'équité interne et l'importance stratégique de chaque fonction, servent à déterminer les niveaux et la structure appropriés de la rémunération, des avantages sociaux et des avantages accessoires.

Groupe de comparaison en matière de rémunération

Gouvernance

Le groupe de comparaison en matière de rémunération est conçu pour refléter fidèlement le bassin de talents de la haute direction, de manière à ce qu'Apotex demeure concurrentielle dans ses pratiques tout en offrant une rémunération équitable et justifiable aux yeux des actionnaires. Élaboré par Mercer avec la contribution de la direction, ce groupe de comparaison est examiné et approuvé par le comité des ressources humaines et de la rémunération. Sa pertinence est évaluée chaque année afin de s'assurer qu'il demeure adapté, à mesure qu'Apotex poursuit sa croissance et son évolution.

Critères de sélection

Compte tenu de la portée nord-américaine d'Apotex, de la richesse plus grande du bassin de talents du secteur pharmaceutique aux États-Unis par rapport au Canada et du nombre limité de sociétés véritablement comparables au Canada, une approche équilibrée, regroupant à la fois des organisations canadiennes et américaines/internationales, a été retenue. La sélection des sociétés composant le groupe de comparaison en matière de rémunération est guidée par des principes clés tels que l'étendue géographique des activités, le type d'exploitation, l'envergure financière fondée sur les revenus et la capitalisation boursière, ainsi que l'alignement sectoriel.

Composition

Le groupe de comparaison en matière de rémunération pour nos membres de la haute direction visés est composé de 14 entreprises, notamment des entreprises canadiennes, américaines et internationales, qui exercent leurs activités dans des secteurs semblables à celui d'Apotex et dont les caractéristiques et la complexité d'exploitation sont comparables. Pour déterminer la composition de notre groupe de comparaison, nous avons tenu compte des revenus, de la capitalisation boursière, de la position sur le marché et de la capacité de ces entreprises à livrer concurrence à la nôtre. Le tableau suivant énumère les sociétés du groupe de comparaison qui ont été retenues pour l'exercice 2027 :

Nom de la société	Pays
ATS Corporation Bausch Health Companies Inc. CAE Inc. Les Aliments Maple Leaf Inc. Premium Brands Holding Corporation	Canada

Nom de la société	Pays
Alkermes plc Amphastar Pharmaceuticals, Inc. Exelixis, Inc. Hikma Pharmaceuticals PLC Jazz Pharmaceuticals PLC Pacira BioScience, Inc. Sandoz Group AG Teva Pharmaceutical Industries Limited Viatris Inc.	États-Unis/International

Conseiller en rémunération

Au cours de l'exercice 2024, la Société a retenu les services de Mercer, un conseiller externe indépendant, afin d'obtenir des services relativement aux questions de rémunération des membres de la haute direction et des administrateurs, y compris, entre autres :

- a) l'établissement d'un groupe de comparaison composé de sociétés ouvertes présentant des caractéristiques semblables à celles de la Société, aux fins de l'analyse comparative de ses politiques et programmes de rémunération;
- b) la conception de la conversion du régime de participation au capital alors en vigueur pour la direction en un régime plus approprié pour une société ouverte;
- c) l'élaboration d'un nouveau cadre de rémunération incitative à long terme fondée sur des actions pour les membres de la haute direction et les administrateurs de la Société;
- d) l'établissement d'un programme de rémunération (salaire de base, primes et capitaux propres) pour les dirigeants en 2027;
- e) la conception d'une structure de rémunération pour les administrateurs non membres de la direction.

Au cours de l'exercice 2026, la Société a engagé des honoraires de 53 976 \$ pour les services rendus par le conseiller en rémunération. La prestation de tout autre service par le conseiller en rémunération, en plus de ceux liés à la rémunération des dirigeants, doit être préalablement approuvée par le comité des ressources humaines et de la rémunération.

Principaux éléments de la rémunération

Il est prévu qu'après la réalisation du placement, la rémunération de nos membres de la haute direction visés se composera de trois principaux éléments : (i) un salaire de base; (ii) des incitatifs à court terme; et (iii) des incitatifs à long terme composés d'attributions fondées sur des titres de capitaux propres, accordés en vertu de notre régime incitatif général (au sens donné à ce terme aux présentes). Les avantages accessoires et personnels ne devraient pas constituer un élément important de la rémunération de nos membres de la haute direction.

Salaires de base

Les salaires de base se veulent une source de rémunération fixe pour nos membres de la haute direction. Les salaires de base des membres de la haute direction sont établis selon les compétences et l'expérience pertinente de chacun, ainsi que de la portée, de la valeur et de la demande liées à ce poste sur le marché. Le salaire de base d'un membre de la haute direction est établi après prise en compte de son programme global de rémunération et de la philosophie générale de la Société en matière de rémunération.

Les salaires de base seront réévalués tous les ans et peuvent être augmentés lorsque, par exemple, le membre de la haute direction atteint ou dépasse ses objectifs individuels ou en fonction du caractère concurrentiel de la rémunération actuelle sur le marché. Les salaires de base peuvent par ailleurs être rajustés pendant l'exercice si une promotion ou d'autres changements dans les fonctions ou responsabilités d'un membre de la haute direction le justifient ou si c'est nécessaire pour en maintenir la compétitivité.

Rémunération incitative à court terme

Nos membres de la haute direction visés et autres membres de la haute direction peuvent recevoir des primes annuelles, tout dépendant de leurs fonctions. Les primes annuelles sont conçues pour encourager nos membres de la haute direction à atteindre nos objectifs commerciaux et financiers. Le régime incitatif mondial d'Apotex (le « **RIMA** ») consiste en une prime annuelle en espèces versée en fonction de l'atteinte d'objectifs précis. Ces objectifs sont les suivants :

- Favoriser les comportements souhaités et les harmoniser avec les résultats organisationnels qui relèvent du contrôle de chaque groupe d'employés;
- Renforcer la cohésion de l'organisation en mettant l'accent sur l'objectif commun de rentabilité mondiale;
- S'arrimer aux objectifs d'affaires afin d'assurer une correspondance claire entre la contribution des employés et le rendement de l'organisation;
- Promouvoir une approche et un état d'esprit uniformes à l'échelle mondiale.

Chaque dirigeant se verra attribuer, en vertu du RIMA, une cible du régime incitatif rattachée à son poste et précisée dans son offre d'emploi (la « **cible du régime incitatif** »). La cible du régime incitatif pour chaque dirigeant correspond à un pourcentage de son salaire de base. L'attribution maximale en vertu du RIMA à laquelle un participant peut avoir droit correspond à deux fois sa cible du régime incitatif (soit 200 %).

Les attributions en vertu du RIMA pour l'exercice 2027 reposent sur trois volets : les objectifs de la Société (financiers), les objectifs fonctionnels et les objectifs individuels, dont la pondération varie selon le rôle. Pour le chef de la direction, 100 % de la pondération repose sur les objectifs financiers et pour les autres membres de la haute direction visés, 80 % de la pondération repose sur les objectifs financiers et 20 %, sur les objectifs fondés sur le fonctionnement de l'équipe :

- La composante financière est répartie entre le BAIIA ajusté (pondéré à 70 % de la composante d'entreprise) et les produits des activités ordinaires (pondérés à 30 % de la composante d'entreprise). Ces mesures sont considérées comme des indicateurs fiables du rendement global de l'entreprise, car ils reflètent la croissance et l'efficacité opérationnelle d'Apotex.
- Le seuil du BAIIA ajusté doit être atteint pour qu'une attribution en vertu du RIMA soit versée.
- Le conseil établit la cible du BAIIA ajusté et la cible en matière de produits des activités ordinaires pour l'exercice concerné.

Dans le cadre du calcul des attributions en vertu du RIMA pour un exercice donné :

- Chaque augmentation de un pour cent du niveau du BAIIA ajusté en sus de la cible du BAIIA ajusté entraîne une augmentation de cinq pour cent de la composante du BAIIA ajusté, jusqu'à concurrence de 120 % de la cible du BAIIA ajusté (le « **facteur lié aux résultats du BAIIA ajusté** »).
- Chaque augmentation de un pour cent du niveau des produits des activités ordinaires en sus de la cible en matière de produits des activités ordinaires entraîne une augmentation de cinq pour cent de la composante des produits des activités ordinaires, jusqu'à concurrence de 100 % de la cible en matière de produits des activités ordinaires, après quoi chaque augmentation de un pour cent du niveau des produits des activités ordinaires entraîne une

augmentation de 10 % de la composante des produits des activités ordinaires, jusqu'à concurrence de 110 % de la cible en matière de produits des activités ordinaires (le « **facteur lié aux résultats en matière de produits des activités ordinaires** », et avec le facteur lié aux résultats du BAIIA ajusté, le « **facteur lié aux résultats d'entreprise** »).

Le tableau ci-dessous indique le facteur lié aux résultats d'entreprise lorsque le BAIIA ajusté et les produits des activités ordinaires se situent entre <90 % à 120 % des cibles du BAIIA ajusté et des produits des activités ordinaires :

Mesure de rendement	<90 %	90 %	95 %	100 %	105 %	110 %	115 %	120 %
BAIIA ajusté	0 %	50 %	75 %	100 %	125 %	150 %	175 %	200 %
Produits des activités ordinaires	0 %	50 %	75 %	100 %	150 %	200 %	-	-

Pour l'exercice 2027, les cibles du RIMA applicables aux membres de la haute direction visés sont les suivantes :

Nom et poste principal	Cible de rendement	Cible de rendement maximale
Jeff Watson <i>Président et chef de la direction</i>	100 %	200 %
Brian McClelland <i>Chef des finances</i>	55 %	110 %
Christine Baeder <i>Présidente, Apotex États-Unis et Amérique latine</i>	55 %	110 %
Ariel Alon <i>Chef de l'exploitation</i>	55 %	110 %
Martin Arès, <i>Président, Canada et reste du monde</i>	55 %	110 %

Rémunération incitative à long terme

Les attributions fondées sur des titres de capitaux propres sont un élément variable de la rémunération qui nous permet de motiver et de fidéliser nos membres de la haute direction. Elles servent à récompenser le rendement et la continuité du service d'un membre de la haute direction, tout en nous permettant d'attirer et de fidéliser des employés. Nous croyons que les options, les unités d'actions incessibles (les « **UAI** ») et, dans la mesure applicable, les unités d'actions fondées sur le rendement (les « **UAR** ») lient fermement les membres de la haute direction au rendement à long terme de la Société et à la création de valeur actionnariale. Le comité des ressources humaines et de la rémunération établit le montant et les modalités des attributions d'incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres qu'il recommandera au conseil d'administration. Dans leur examen en cours des pratiques de rémunération de la Société suscité par notre inscription en bourse, le comité des ressources humaines et de la rémunération et le conseil détermineront précisément la proportion et les composantes de la rémunération incitative à long terme.

Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres

Ancien régime d'actionnariat de la direction

L'ancien régime d'actionnariat de la direction (l'« **ancien RAD** ») a été créé le 1^{er} avril 2023 afin de favoriser l'alignement économique entre SK Capital et la direction, en permettant à celle-ci de participer à la croissance de la Société. L'ancien RAD comprenait initialement trois composantes : (i) les actions de catégorie A-3, soit des actions de co-investissement que les dirigeants ont acquises à leur juste valeur marchande au moment de l'acquisition, conformément à une convention de co-investissement conclue

simultanément à notre acquisition par SK Capital (les « **actions de co-investissement** »); (ii) les « **options de catégorie B** » destinées aux participants canadiens (qui sont des options d'achat d'actions de catégorie B dont l'acquisition des droits est assujettie à la fois à un calendrier et à des seuils de rendement), ainsi que les « **unités d'actions fictives de catégorie B** », qui sont similaires, mais destinées aux participants internationaux (qui sont des unités qui reflètent la valeur des actions de catégorie B et dont l'acquisition des droits est assujettie à la fois à un calendrier et à des seuils de rendement); et (iii) les « **options de catégorie C** » destinées aux participants canadiens (qui sont des options d'achat d'actions de catégorie C dont la valeur correspond à un pourcentage de la croissance de la valeur de la Société liée au multiple de l'investissement en capital net cumulatif de SK Capital et dont l'acquisition des droits est aussi assujettie à la fois à un calendrier et à des seuils de rendement), ainsi que les « **unités d'actions fictives de catégorie C** » qui sont similaires, mais destinées aux participants internationaux (qui sont des unités qui reflètent la valeur des actions de catégorie C et dont l'acquisition des droits est assujettie à la fois à un calendrier et à des seuils de rendement), dont la valeur sera déterminée et cristallisée au moment de la réalisation du placement).

Dans le cadre du refinancement de 2025, les actions de co-investissement ont été reclassées en actions ordinaires. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions — Refinancement de 2025 ». Les actions de co-investissement ne sont assorties d'aucune condition d'acquisition de droits, puisque chaque porteur les a acquises à leur juste valeur marchande au moment de leur acquisition. Toutefois, la possibilité pour les porteurs de vendre leurs actions de co-investissement est restreinte par une clause contractuelle de blocage, qui prévoit que ces ventes doivent suivre le pourcentage et le calendrier des ventes d'actions réalisées par SK Holdings. Les porteurs obtiennent un droit de liquidité complet trois ans après la clôture. Se reporter à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ».

Dans le cadre de la réorganisation préalable à la clôture et au moment du placement, l'ancien RAD sera réorganisé comme suit :

- **Options de catégorie B et unités d'actions fictives de catégorie B :** Les options de catégorie B et les unités d'actions fictives de catégorie B en circulation seront généralement échangées contre des options et des unités d'actions fictives, respectivement, permettant de recevoir des actions ordinaires (ces actions ordinaires, conjointement avec toutes les autres actions ordinaires qui seront éventuellement émises au titre des options de catégorie B, des unités d'actions fictives de catégorie B, des options de catégorie C et des unités d'actions fictives de catégorie C actuelles, et, dans le cas de Jeff Watson et de Martin Arès, en raison d'attributions émises dès la réalisation du placement, constituant les « **actions de l'ancien RAD** ») ou, dans le cas des unités d'actions fictives de catégorie B, une somme en numéraire, au choix de la Société. Le prix d'exercice des options et des unités d'actions fictives accordées au moment de l'échange tiendra compte du regroupement d'actions dans le cadre de la réorganisation préalable à la clôture et de la valeur supplémentaire associée aux options de catégorie B et aux unités d'actions fictives de catégorie B par rapport à la valeur des actions ordinaires. Nonobstant ce qui précède, une partie de la valeur associée aux options de catégorie B et aux unités d'actions fictives de catégorie B sera, pour certains participants ayant reçu des options de catégorie B ou des unités d'actions fictives de catégorie B assorties d'un prix d'exercice initial de 1,00 \$, réglée sous forme d'UAI émises dans le cadre du régime incitatif général, conférant à leur porteur le droit de recevoir des actions de l'ancien RAD au moment du règlement de ces UAI. Pour tous les participants, les attributions accordées au moment de l'échange auront une valeur « dans le cours » identique à celle des attributions actuelles de ces participants. Les attributions accordées au moment de l'échange seront assujetties aux calendriers actuels d'acquisition des droits, qui varient d'un participant à l'autre, mais qui, dans le cas des membres de la haute direction visés (autres que Jeff Watson and Martin Arès, qui ne sont pas participants à l'ancien RAD) prévoiront généralement l'acquisition de 60 % des droits à la clôture, l'acquisition de 20 % des droits le 1^{er} avril 2027, et du solde de 20 % des droits à la première des deux dates suivantes : la date d'un changement de contrôle (y compris le cas où SK Holdings cesse de détenir au moins 50 % des actions ordinaires en circulation) ou le 1^{er} avril 2028. Toutes les actions de l'ancien RAD

seront assujetties à des restrictions contractuelles de blocage. Se reporter à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ».

- **Options de catégorie C et unités d'actions fictives de catégorie C** : La valeur associée aux options de catégorie C et aux unités d'actions fictives de catégorie C sera cristallisée en fonction de la valeur de la Société sous-entendue par le prix d'offre (après ajustement pour les paiements effectués dans le cadre du refinancement de 2025) et sera échangée contre des UAI émises dans le cadre du régime incitatif général, conférant à leur porteur le droit de recevoir des actions ordinaires au moment du règlement de ces UAI ou, dans le cas des unités d'actions fictives de catégorie C, une somme en numéraire, au choix de la Société. Pour tous les participants, les UAI accordées au moment de l'échange auront une valeur « dans le cours » identique à celle des attributions actuelles de ces participants. Les UAI accordées au moment de l'échange seront assujetties aux calendriers actuels d'acquisition des droits, qui varient d'un participant à l'autre, mais qui, dans le cas des membres de la haute direction visés (autres que Jeff Watson and Martin Arès, qui ne sont pas participants à l'ancien RAD), prévoient généralement l'acquisition de 60 % des droits à la clôture, l'acquisition de 20 % des droits le 1^{er} avril 2027, et du solde de 20 % des droits à la première des deux dates suivantes : la date d'un changement de contrôle (y compris le cas où SK Holdings cesse de détenir au moins 50 % des actions ordinaires en circulation) ou le 1^{er} avril 2028. Toutes les actions de l'ancien RAD seront assujetties à des restrictions contractuelles de blocage. Se reporter à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ».

L'ancien RAD a pris la forme d'un octroi ponctuel aux dirigeants et employés admissibles. Dans le cadre du refinancement de 2025, les participants de l'ancien RAD ont reçu des paiements en espèces totalisant environ 48 millions de dollars, soit environ 40,9 millions de dollars versés pour le règlement des options attribuées dans le cadre de l'ancien RAD et environ 7,1 millions de dollars versés en espèces aux porteurs d'unités d'actions fictives. De ces sommes, environ 20 millions de dollars sont assujettis à certaines conventions de remboursement dans l'éventualité où le placement n'aurait pas été réalisé à une certaine valorisation ou si le participant n'était plus à l'emploi de la Société avant la clôture. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions — Refinancement de 2025 ». Ces conventions de remboursement devraient prendre fin dans le cadre du placement, en raison de la valorisation de la Société qui en découle.

À la suite de la restructuration de l'ancien RAD à la clôture, les participants de l'ancien RAD détiendront au total • options d'achat d'actions ordinaires ou d'unités d'actions fictives reflétant les actions ordinaires (dont les prix d'exercice se situent dans une fourchette de • \$ à • \$, le prix d'exercice moyen pondéré est de • \$ et parmi lesquelles • seront entièrement acquises) et • UAI aux termes du régime incitatif général (dont • seront entièrement acquises). Aucune autre attribution ne sera consentie aux termes de l'ancien RAD après la clôture.

Les options / unités d'actions fictives suivantes attribuées dans le cadre de l'ancien RAD seront en circulation après la réorganisation préalable à la clôture et le placement :

Prix d'exercice	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
• \$	•	• \$
• \$	•	• \$
• \$	•	• \$
• \$	•	• \$
• \$	•	• \$
• \$	•	• \$
• \$	•	• \$
• \$	•	• \$

Régime incitatif général

À l'occasion du placement, nous adopterons un régime incitatif général (le « **régime incitatif général** ») qui permettra à notre conseil d'octroyer aux participants admissibles des attributions fondées sur des titres de capitaux propres à long terme, sous forme d'options, d'UAI, d'UAR et d'UAD.

Objectifs

Les objectifs du régime incitatif général seront notamment les suivants : (i) fournir à la Société et à ses filiales un mécanisme qui permet d'attirer, de fidéliser et de motiver des administrateurs, dirigeants, employés et consultants compétents; (ii) récompenser les administrateurs, dirigeants, employés et consultants pour leur contribution au succès et à la réussite des objectifs à long terme de la Société; et (iii) permettre aux administrateurs, dirigeants, employés et consultants de prendre un intérêt à long terme dans la Société sous forme d'actions ordinaires.

Le régime incitatif général permettra à la Société d'accorder des attributions incitatives fondées sur des titres de capitaux propres sous forme d'options, d'UAI, d'UAR et d'UAD, comme il est plus amplement décrit ci-après. Le texte qui suit est un résumé du régime incitatif général, qui doit être lu à la lumière du texte intégral du régime.

Actions assujetties au régime incitatif général

Le régime incitatif général sera un régime « variable » en ce sens que, sous réserve des dispositions d'ajustement (notamment en cas de fractionnement ou de regroupement d'actions), le nombre maximal total d'actions ordinaires pouvant être émises en règlement des attributions faites en vertu du régime incitatif général ne dépassera pas 10 % des actions ordinaires alors émises et en circulation de la Société.

Si des attributions aux termes du régime incitatif général sont exercées, sont réglées, sont expirées, deviennent caduques ou sont annulées pour quelque raison que ce soit avant leur exercice, les actions ordinaires sous-jacentes à ces attributions (ou à toute partie) seront ajoutées au nombre d'actions ordinaires réservées pour émission aux termes du régime incitatif général. Par conséquent, le régime incitatif général est considéré comme un régime « à réserve perpétuelle » en vertu des règles de la TSX; par conséquent, la TSX exigera que nous obtenions tous les trois ans l'approbation des attributions non accordées aux termes du régime incitatif général au moyen de la majorité des voix exprimées par nos actionnaires.

En raison de la restructuration de l'ancien RAD, à la clôture, il est prévu qu'il y aura (i) • options et unités d'actions fictives en cours aux termes de l'ancien RAD, et (ii) • UAI en circulation aux termes du régime incitatif général, chacune pouvant être exercée ou réglée en contrepartie d'une action ordinaire émise à même le capital social, ce qui représente • % des actions émises et en circulation de la Société à la date de clôture.

Plafond de participation des initiés

Le régime incitatif général prévoira aussi que le nombre total d'actions ordinaires a) pouvant être émises à des initiés à un moment donné (en vertu de tous les mécanismes de rémunération fondée sur des titres de la Société, y compris l'ancien RAD) ne doit pas dépasser 10 % du nombre d'actions émises et en circulation de la Société et b) émises à des initiés pendant toute période d'un an (en vertu de tous les mécanismes de rémunération fondée sur des titres de la Société, y compris l'ancien RAD) ne doit pas dépasser 10 % du nombre d'actions émises et en circulation de la Société. Par ailleurs, le régime incitatif général prévoira qu'au cours d'un exercice de la Société, la juste valeur marchande totale à la date des attributions à un administrateur non salarié (en vertu de tous les mécanismes de rémunération fondée sur des titres de la Société, y compris l'ancien RAD) ne dépassera pas 150 000 \$ (avec au plus 100 000 \$ en options), étant entendu que ce plafond ne s'applique pas (i) aux attributions reçues à la place d'une rémunération en

espèces ou autre; (ii) à la première attribution faite à un administrateur non salarié lorsqu'il se joint au conseil; (iii) aux attributions consenties à l'occasion de la clôture; et (iv) aux attributions réglées en espèces ou au moyen d'actions ordinaires acquises sur le marché.

Les actions ordinaires émises par la Société à l'exercice des options ou des unités d'actions fictives octroyées aux termes de l'ancien RAD ou par suite de la prise en charge ou de la substitution d'options d'achat d'actions en cours ou d'autres attributions fondées sur des titres de capitaux propres d'une société acquise ne réduiront pas le nombre d'actions ordinaires pouvant être émises à l'exercice des attributions octroyées en vertu du régime incitatif général.

Administration du régime incitatif général

L'administrateur du régime (au sens du régime incitatif général) sera choisi par le conseil et sera au départ le comité des ressources humaines et de la rémunération. L'administration du régime incitatif général pourrait, dans l'avenir, être prise en charge par le conseil lui-même. L'administrateur du régime déterminera les administrateurs, dirigeants, consultants et employés admissibles aux attributions, le moment où les attributions peuvent être octroyées, les conditions auxquelles les attributions peuvent être octroyées ou reprises par la Société, le nombre d'actions ordinaires devant être visées par une attribution, le prix d'exercice d'une attribution, les restrictions ou limitations éventuellement imposées aux actions ordinaires pouvant être émises, toute accélération du droit d'exercer les attributions, ou toute dérogation à l'expiration d'une attribution, en fonction des facteurs que l'administrateur du régime détermine.

En outre, il revient à l'administrateur du régime d'interpréter les dispositions du régime incitatif général et d'adopter les règlements administratifs, procédures et lignes directrices qu'il juge utiles pour en assurer l'administration ou celle de toute attribution octroyée aux termes du régime.

Admissibilité

Tous les administrateurs, dirigeants, consultants et employés sont admissibles au régime incitatif général. Les attributions sont décidées à la discrétion de l'administrateur du régime.

Types d'attributions

Il peut être attribué des options, UAI, UAR et UAD en vertu du régime incitatif général. Toutes les attributions décrites ci-dessous seront assorties des conditions, limitations, restrictions, prix d'exercice et des modalités d'acquisition, de règlement et de déchéance établis par l'administrateur du régime, à sa seule appréciation, sous réserve des restrictions prévues dans le régime incitatif général, et seront généralement attestées par une convention d'attribution. En outre, sous réserve des restrictions prévues dans le régime incitatif général et conformément aux lois applicables, l'administrateur du régime peut accélérer ou reporter le droit d'exercer ou de se faire payer une attribution, annuler ou modifier les attributions en cours et renoncer à toute condition auxquelles les attributions ou les actions ordinaires émises en conséquence sont assujetties.

Options

Une option permet à son porteur d'acheter un nombre prescrit de nouvelles actions ordinaires à un prix d'exercice fixé au moment où l'option est consentie. Le prix d'exercice sera fixé par l'administrateur du régime et ne sera jamais être inférieur a) au cours de clôture moyen pondéré en fonction du volume des actions ordinaires à la TSX sur les cinq jours de bourse précédant immédiatement la date de l'attribution, ou b) au cours de clôture à la date d'attribution, selon ce qui est déterminé par l'administrateur du régime (les points a) ou b) constituant le « **cours** »). À moins d'être annulée par anticipation conformément aux dispositions du régime incitatif général, une option devient caduque à sa date d'expiration. L'administrateur du régime déterminera les conditions auxquelles les options deviennent exerçables. Une fois devenue exerçable, une option peut être exercée jusqu'à son expiration ou annulation, à moins que l'administrateur du régime n'en décide autrement ou à moins d'une disposition particulière dans un contrat de travail écrit,

une convention d'attribution ou autre convention écrite intervenue entre la Société ou une filiale de la Société et le participant. L'administrateur du régime aura le droit de rendre une option exerçable plus tôt que prévu. Il peut aussi rendre son exercice conditionnel à la réalisation d'objectifs de rendement particuliers, qui s'ajoutent aux autres conditions prévues par le régime incitatif général.

Sauf indication contraire de l'administrateur du régime au moment où une option est consentie et à moins d'une stipulation contraire dans la convention d'attribution, l'avis d'exercice d'une option doit être accompagné du paiement du prix d'exercice. Le participant peut, au lieu d'exercer une option après avoir donné un avis d'exercice, choisir de rendre cette option à la Société (un « **exercice sans décaissement** ») en contrepartie d'une somme égale (i) au cours des actions ordinaires qui seraient par ailleurs émises à l'exercice de cette option (en totalité ou en partie) à la date d'exercice, moins (ii) le prix d'exercice de l'option (ou de la partie exercée) (la « **valeur intrinsèque** »). Le participant indique ce choix dans un avis écrit précisant le nombre d'options que le participant souhaite exercer sans décaissement et tout autre renseignement que la Société peut exiger. Sous réserve des dispositions du régime incitatif général, la Société paiera la valeur intrinsèque par remise au participant du nombre d'actions ordinaires ayant une juste valeur marchande totale correspondant à la valeur intrinsèque.

Unités d'actions incessibles

Une UAI est une unité de valeur équivalente à une action ordinaire inscrite dans un compte tenu par la Société, qui confère à son porteur le droit de recevoir une action ordinaire (ou sa valeur) après un certain délai. L'administrateur du régime peut, sous réserve des dispositions du régime incitatif général et des autres modalités qu'il peut prescrire, attribuer des UAI à tout participant à titre de prime ou de paiement semblable pour services rendus au cours d'une année d'imposition (l'« **année de service à laquelle se rapportent les UAI** »).

Le nombre d'UAJ (et de fractions d'UAJ) attribuées à un moment donné en vertu du régime incitatif général est égal a) au montant de la prime ou autre paiement semblable versé sous forme d'UAJ, déterminé par l'administrateur du régime, divisé par b) selon le plus élevé des deux : (i) le cours de l'action ordinaire au moment de l'attribution ou (ii) le montant déterminé par l'administrateur du régime, à son entière discrétion. L'administrateur du régime a le pouvoir de déterminer les conditions auxquelles les participants acquièrent le droit de toucher leurs UAI, pourvu que ces conditions soient conformes à l'article 409A du *Internal Revenue Code of 1986* des États-Unis, s'il trouve à s'appliquer.

Au moment du règlement des UAI, les porteurs recevront a) une action ordinaire entièrement libérée et non susceptible d'appels subséquents pour chaque UAI (qui, sauf disposition contraire d'une convention d'attribution, peut être émise à même le capital social ou acquise sur le marché), b) un paiement en espèces ou c) une combinaison d'actions ordinaires et d'espèces, selon ce que décide l'administrateur du régime. Tout paiement en espèces versé par la Société sera égal au nombre d'UAJ touchées en espèces multiplié par le cours par action ordinaire à la date de règlement. Sous réserve des dispositions du régime incitatif général et sauf disposition contraire d'une convention d'attribution, aucune UAI ne sera réglée en actions ordinaires ou en espèces après le dernier jour ouvrable de la troisième année civile suivant l'année de service à laquelle se rapportent les UAI applicable.

Unités d'actions fondées sur le rendement

Une UAR est une unité de valeur équivalente à une action ordinaire inscrite dans un compte tenu par la Société, qui confère à son porteur le droit de recevoir une action ordinaire (ou sa valeur) une fois que certains objectifs de rendement déterminés par l'administrateur du régime, à sa seule appréciation, ont été respectés. Les objectifs de rendement à atteindre au cours de toute période de rendement, la durée de toute période de rendement, le nombre d'UAR attribuées, la cessation d'emploi d'un participant et le montant de tout paiement ou transfert à faire au titre d'une UAR seront déterminés par l'administrateur du régime et par les autres modalités de toute UAR, comme prévu dans la convention d'attribution applicable. L'administrateur du régime peut, sous réserve des dispositions du régime incitatif général et des autres modalités qu'il peut prescrire, attribuer des UAR à tout participant à titre de prime ou de paiement semblable

pour services rendus au cours d'une année d'imposition (l'« **année de service à laquelle se rapportent les UAR** »).

L'administrateur du régime a le pouvoir de déterminer les conditions auxquelles les participants acquièrent le droit de toucher leurs UAR. Au moment du règlement des UAR, les porteurs recevront a) une action ordinaire entièrement libérée et non susceptible d'appels subséquents pour chaque UAR (qui peut être émise à même le capital social ou acquise sur le marché), b) un paiement en espèces, ou c) une combinaison d'actions ordinaires et d'espèces, dans chaque cas selon ce que décide l'administrateur du régime. Tout paiement en espèces versé par la Société sera égal au nombre d'UAR touchées en espèces multiplié par le cours par action ordinaire à la date de règlement. Sous réserve des dispositions du régime incitatif général et sauf disposition contraire d'une convention d'attribution, aucune UAR ne sera réglée en espèces ou en action ordinaire après le dernier jour ouvrable de la troisième année civile suivant l'année de service à laquelle se rapportent les UAR applicables.

Unités d'actions différées

Une UAD est une unité de valeur équivalente à une action ordinaire inscrite dans un compte tenu par la Société, qui confère à son porteur le droit de recevoir une action ordinaire (ou, au choix du porteur et sous réserve de l'approbation de l'administrateur du régime, la valeur en espèces d'une action ordinaire) à une date ultérieure. Le conseil peut décider de payer en UAD une partie de la rémunération totale (y compris les honoraires annuels) versée aux administrateurs au cours d'une année civile pour les services qu'ils rendent au conseil (la « **rémunération des administrateurs** »). En outre, chaque administrateur aura le droit, sous réserve des dispositions du régime incitatif général, de demander à recevoir une partie des honoraires en espèces qui lui sont dus sous forme d'UAD.

Sauf indication contraire de l'administrateur du régime, le droit de toucher les UAD est acquis immédiatement au moment de leur attribution. Le nombre d'UAD (y compris les fractions d'UAD) attribuées à un moment donné sera égal a) au montant de la prime ou de toute somme semblable qui doit être versée sous forme d'UAD, selon ce qui est déterminé par l'administrateur du régime, divisé par b) le cours de l'action ordinaire à la date de l'attribution. Au moment du règlement, les porteurs recevront a) une action ordinaire entièrement libérée et non susceptible d'appels subséquents pour chaque UAD dont les droits sont acquis (qui peut être émise à même le capital social ou acquise sur le marché), b) un paiement en espèces, ou c) une combinaison d'actions ordinaires et d'un montant en espèces, dans chaque cas selon ce que décide l'administrateur du régime. Tout paiement en espèces versé par la Société à un participant aux termes du régime incitatif général au titre des UAD réglées en espèces est égal au nombre d'UAD touchées en espèces multiplié par le cours de l'action ordinaire à la date du règlement.

Équivalents de dividendes

Sauf indication contraire de l'administrateur du régime et à moins d'une stipulation contraire dans la convention d'attribution, des équivalents de dividende seront portés au crédit des UAI, UAR et UAD sous forme d'UAI, d'UAR ou d'UAD supplémentaires, selon le cas. Le droit de toucher les équivalents de dividendes sera acquis en proportion des attributions auxquelles ils se rapportent et aux mêmes conditions. Les équivalents de dividendes seront égaux a) au produit du dividende déclaré et versé par action ordinaire multiplié par le nombre d'UAI, d'UAR et d'UAD, selon le cas, détenues par le participant à la date de clôture des registres pour le versement du dividende, divisé par b) le cours à la fin du premier jour ouvrable qui suit la date de versement du dividende, les fractions étant calculées à six décimales près.

Périodes d'interdiction de négociation

Si une attribution vient à échéance ou doit être réglée ou si les droits à celle-ci doivent être acquis (si cette acquisition et ce règlement sont de nature discrétionnaire) pendant ou dans les cinq jours ouvrables qui suivent une période d'interdiction de négociation régulière ou spéciale imposée par la Société dans le but de limiter la négociation de ses titres, malgré toute autre disposition du régime incitatif général, et sauf si le report de l'échéance, du règlement ou de l'acquisition des droits (si cette acquisition et ce règlement sont de nature discrétionnaire), selon le cas, a un effet fiscal défavorable pour le porteur de l'attribution,

l'attribution viendra à échéance, sera réglée ou les droits à celle-ci seront acquis, selon le cas, cinq jours ouvrables après la levée de la période d'interdiction de négociation par la Société.

Durée

Bien que le régime incitatif général n'imposera pas de délai d'expiration spécifique aux attributions, comme il est indiqué ci-après, il faudra l'approbation des actionnaires pour permettre l'exercice d'une attribution plus tard que 10 ans après la date où elle a été consentie, sauf si la date d'expiration tombe pendant une période d'interdiction de négociation. Le droit d'exercer ou d'encaisser les attributions s'acquiert conformément aux dispositions du régime incitatif général et de toute convention d'attribution applicable, laquelle peut stipuler la date d'expiration d'une attribution particulière.

Cessation d'emploi ou fin des services

Le tableau suivant indique l'incidence de certains événements sur les droits des participants aux termes du régime incitatif général et de l'ancien RAD, en cas de congédiement justifié/ motif valable ou injustifié, de démission (volontaire ou pour une raison valable), de congédiement injustifié/sans motif valable, d'invalidité, de décès ou de départ à la retraite (dans chaque cas au sens donné à ces termes dans le régime incitatif général ou la documentation de l'ancien RAD, selon le cas), sous réserve, dans chaque cas, des conditions du contrat de travail du participant, de la convention d'attribution ou d'une autre convention écrite, et des lois sur les normes du travail applicables.

Événement	Dispositions
Congédiement justifié/motif valable	Les attributions qui n'ont pas été exercées, réglées ou remises à la date de cessation d'emploi, qu'elles soient acquises et exerçables ou non, expirent immédiatement et sont perdues.
Démission sans raison valable	
Congédiement injustifié/motif valable ⁽¹⁾	- Les attributions que le participant n'a pas encore le droit d'exercer ou de toucher et qui n'ont pas été exercées, réglées ou remises à la date de cessation d'emploi expirent immédiatement et sont perdues. - Les attributions dont les droits sont acquis peuvent être exercées, réglées ou remises à la Société par le participant a) dans les 12 mois suivant la date de cessation d'emploi, ou b) jusqu'à leur date d'expiration, si ce délai est plus court. Toute attribution qui n'a pas été exercée, réglée ou remise à la fin de ce délai est immédiatement perdue et annulée.
Démission pour une raison valable ⁽¹⁾	
Invalidité ⁽¹⁾	
Décès ⁽¹⁾	
Retraite ⁽¹⁾	
Changement de contrôle	En cas de congédiement injustifié ou de démission pour une raison valable dans les 12 mois suivant un changement de contrôle (au sens donné à ce terme dans le régime incitatif général), toute attribution dont les droits sous-jacents ne sont pas encore acquis deviendrait acquise et toute attribution dont les droits sous-jacents sont acquis peut être exercée, réglée ou remise à la Société par le participant à la première des dates suivantes : a) la date d'expiration de l'attribution, et b) la date qui tombe 12 mois après la date de cessation d'emploi. Toute attribution qui n'a pas été exercée, réglée ou remise à la fin de cette période sera perdue et annulée; toutefois, dans le cas d'attributions octroyées en vertu de l'ancien RAD, lors d'une opération visée (qui, pour les fins de l'ancien RAD uniquement, est définie notamment comme le fait que SK Capital cesse d'être propriétaire d'au moins 50 % des actions ordinaires en circulation), 20 % attributions dont les droits ne sont pas acquis deviennent acquises, pourvu que l'employé demeure à l'emploi de la Société ou de l'une de ses filiales.

Note :

(1) Peut être assujéti à des clauses de confidentialité et à des clauses restrictives, y compris des clauses de non-concurrence et de non-sollicitation.

Changement de contrôle

Aux termes du régime incitatif général, un « changement de contrôle » désigne la survenance de l'un ou l'autre des événements suivants :

- a) une opération réalisée à tout moment et de quelque manière que ce soit aux termes de laquelle une personne ou un groupe de deux (2) personnes ou plus, agissant conjointement ou de concert (autre que la Société, une filiale de la Société ou SK Capital) acquiert après la date des présentes la « propriété effective » (au sens de la Loi sur les valeurs mobilières (Ontario)) directe ou indirecte de titres de la Société représentant plus de 50 % du nombre total de droits de vote représentés par des titres à droit de vote de la Société, ou acquiert directement ou indirectement le droit d'exercer un contrôle ou une emprise sur un tel nombre de titres;
- b) une fusion ou un regroupement de la Société dans le cadre duquel ses titres à droit de vote immédiatement avant la fusion ou le regroupement ne représentent pas, ou ne sont pas convertis en titres représentant, directement ou indirectement, la majorité des droits de vote rattachés à tous les titres à droit de vote de l'entité issue de l'opération immédiatement après la fusion ou le regroupement;
- c) la vente, la cession ou tout autre transfert de la totalité ou de la quasi-totalité des actifs consolidés de la Société au profit d'une personne qui n'est pas un membre du même groupe que la Société;
- d) la liquidation ou la dissolution de la Société, autrement que dans le cadre de la distribution d'actifs de la Société au profit d'une ou de plusieurs personnes qui étaient des membres du même groupe que la Société avant un tel événement;
- e) le départ de la majorité des administrateurs qui composent le conseil à la date des présentes (le « **conseil en poste** »), pour quelque raison que ce soit, à moins que l'élection ou la mise en candidature d'un nouvel administrateur par les actionnaires ne soit approuvée à la majorité des voix du conseil en poste ou de SK Capital et des membres de son groupe, auquel cas le nouvel administrateur sera réputé être un membre du conseil en poste;
- f) toute détermination du conseil établissant qu'un changement de contrôle est réputé s'être produit dans les circonstances qu'il juge appropriées;

toutefois, il est entendu (i) qu'une réorganisation interne de la Société, y compris une opération intragroupe entraînant la dissolution ou la liquidation de la Société, ne sera pas considérée comme un changement de contrôle; et (ii) qu'à moins que les conditions de l'une ou l'autre des opérations énoncées aux paragraphes a) à f) ne soient remplies, toute vente ou aliénation de titres à droit de vote par SK Capital qui aurait pour conséquence de ramener sa participation en deçà de 50 % des titres à droit de vote alors en circulation de la Société permettant d'élire les administrateurs de la Société ne sera pas considérée comme un changement de contrôle.

Aux termes de l'ancien RAD, un changement de contrôle s'entend d'une « opération visée », qui désigne la survenance de l'un des événements suivants :

- a) un regroupement, une fusion, un arrangement ou une autre opération semblable ou une série d'opérations connexes, y compris la vente ou autre aliénation d'actions ordinaires, qui a pour résultat l'acquisition d'au moins 50 % des actions ordinaires en circulation de la Société par une seule personne ou entité ou par un groupe de personnes et/ou d'entités agissant de concert (autre qu'un membre du même groupe que la Société);

- b) la vente ou la cession de la totalité ou de la quasi-totalité des actifs de la Société à une seule personne ou à un groupe de personnes et/ou d'entités agissant de concert (autre qu'un membre du même groupe que la Société);
- c) la liquidation ou la dissolution de la Société;
- d) une vente ou autre disposition de titres par SK Capital de sorte que SK Capital détienne moins de 50 % des actions ordinaires alors émises et en circulation de la Société.

Incessibilité des attributions

Sauf indication contraire de l'administrateur du régime, et sauf les droits susceptibles d'être transférés à un bénéficiaire ou à un représentant successoral à la suite du décès du participant, par voie testamentaire ou dévolution légale, les attributions faites en vertu du régime incitatif général ne sont pas cessibles ou transférables, volontairement ou involontairement, par effet de la loi ou autrement.

Modifications apportées au régime incitatif général

Il est loisible à l'administrateur du régime, sans préavis et sans l'approbation des porteurs d'actions comportant droit de vote, de modifier, suspendre ou résilier le régime incitatif général ou toute attribution faite aux termes de celui-ci, selon ce qu'il estime judicieux, a) pourvu qu'une telle mesure ne nuise pas gravement aux droits d'un participant et n'augmente pas sensiblement les obligations qui lui incombent aux termes du régime incitatif général sans le consentement du participant, sauf si l'administrateur du régime juge qu'un tel ajustement est requis ou souhaitable aux fins de conformité avec la législation en valeurs mobilières applicable ou avec les exigences d'une bourse de valeurs, et b) pourvu que la modification ne fasse pas en sorte qu'une attribution détenue par un contribuable américain (au sens du régime incitatif général) soit assujettie à la pénalité fiscale additionnelle prévue au sous-alinéa 409A(1)(b)(i)(II) du *Internal Revenue Code of 1986* des États-Unis, dans sa version modifiée.

Malgré ce qui précède et sous réserve des règles de la TSX (qui peuvent exiger l'approbation des actionnaires désintéressés), aucune des modifications suivantes ne peut être apportée au régime incitatif général sans l'approbation des actionnaires :

- a) accroître le nombre d'actions ordinaires réservées aux fins d'émission aux termes du régime incitatif général, sauf en vertu des dispositions du régime incitatif général qui permettent à l'administrateur du régime d'apporter des ajustements équitables en cas d'opérations visant la Société ou son capital;
- b) accroître ou éliminer la restriction de 10 % sur les actions ordinaires pouvant être émises ou émises aux initiés;
- c) réduire le prix d'exercice d'une attribution d'options (à cette fin, l'annulation ou la résiliation d'une attribution d'un participant avant sa date d'expiration dans le but d'émettre de nouveau une attribution au même participant avec un prix d'exercice moindre sera considérée comme une modification visant à réduire le prix d'exercice d'une attribution), sauf aux termes des dispositions du régime incitatif général qui permettent à l'administrateur du régime d'apporter des ajustements équitables dans le cas d'opérations qui ont une incidence sur la Société ou sur son capital;
- d) prolonger la durée d'une option au-delà de sa date d'expiration initiale (sauf lorsque la date d'expiration tombe pendant une période d'interdiction de négociation applicable au participant ou dans les cinq jours ouvrables qui suivent);
- e) permettre l'exercice d'une option plus de 10 ans après sa date d'attribution (sauf lorsque la date d'expiration tombe dans une période d'interdiction de négociation);

- f) augmenter ou éliminer les limites à la participation des administrateurs qui ne sont pas des employés;
- g) permettre le transfert d'attributions à une autre personne;
- h) apporter une modification à l'admissibilité des participants;
- i) supprimer ou autrement restreindre les modifications qui exigent l'approbation des actionnaires.

Sauf dans les cas énumérés ci-dessus, il ne sera pas nécessaire de faire approuver par les actionnaires les modifications du régime incitatif général, concernant par exemple : a) la modification des dispositions générales régissant l'acquisition du droit à une attribution, b) la modification des dispositions d'annulation anticipée suivant une cessation d'emploi ou de services, c) l'ajout d'engagements de la Société pour la protection des participants, d) les modifications souhaitables en raison de la modification des lois du territoire de résidence d'un participant, et e) la correction d'une ambiguïté, d'une lacune, d'une incohérence, d'une erreur typographique ou d'une erreur manifeste.

Régime d'achat d'actions à l'intention des employés

Après la clôture, nous avons l'intention d'établir un régime d'achat d'actions à l'intention des employés (le « **RAAE** ») afin d'offrir aux personnes admissibles un incitatif pour qu'elles augmentent leur participation dans la Société et ainsi les encourager à maintenir leur association avec la Société. Le RAAE sera administré par le conseil et prévoira l'émission d'actions ordinaires à nos employés conformément à ses modalités.

Tableau sommaire de la rémunération

Le tableau suivant indique la rémunération (exception faite des attributions fondées sur les titres de capitaux propres que le conseil émettra à sa seule appréciation) que la Société s'attend à ce que les membres de la haute direction visés gagnent ou touchent pour l'exercice 2027.

Nom et poste principal	Exercice	Salaire (\$) ⁽¹⁾	Attributions fondées sur des actions (\$)	Attributions fondées sur des options (\$) ⁽²⁾	Rémunération en vertu d'un régime incitatif non fondé sur des titres de capitaux propres		Valeur du régime de retraite (\$) ⁽⁴⁾	Autre rémuné- ration (\$) ⁽⁵⁾	Rémuné- ration totale (\$) ⁽⁶⁾
					Régime incitatif annuel ⁽³⁾	Régimes incitatifs à long terme			
Jeff Watson ⁽⁷⁾ <i>Président et chef de la direction</i>	2027	1 450 000	5 425 000 (8)(9)	3 625 000 ⁽⁹⁾	1 450 000	-	87 000	4 221 000	16 258 000
Brian McClelland <i>Chef des finances</i>	2027	631 800	-	-	347 490	-	35 390	-	1 014 680
Christine Baeder..... <i>Présidente, Apotex États- Unis et Amérique latine</i>	2027	912 709	-	-	501 990	-	34 055	-	1 448 754
Ariel Alon..... <i>Chef de l'exploitation</i>	2027	716 108	-	-	393 859	-	43 006	145 620	1 298 593
Martin Arès..... <i>Président, Canada et reste du monde</i>	2027	550 000	712 500 ⁽⁹⁾⁽¹⁰⁾	412 500 ⁽⁹⁾	302 500	-	33 000	810 000	2 820 500

Notes :

(1) Salaire de base annualisé censé être versé pour l'exercice 2027.

- (2) Options attribuées en vertu de l'ancien RAD et du régime incitatif général, indiquées à leur juste valeur à la date d'attribution selon le modèle Black-Scholes. La juste valeur des options à leur date d'attribution est identique à leur juste valeur comptable.
- (3) Primes cibles payables aux termes du contrat d'emploi des membres de la haute direction visés, comme suit : M. Watson, 100 % du salaire de base; M. McClelland, 55 % du salaire de base; M^{me} Baeder, 55 % du salaire de base; M. Alon, 55 % du salaire de base; et M. Arès, 55 % du salaire de base.
- (4) Représente la cotisation patronale au RRCD, au régime complémentaire ou au régime 401(k) versée au cours de l'exercice 2027.
- (5) À l'exception de MM. Watson, Alon et Arès, aucun membre de la haute direction visé n'a droit à des avantages indirects ou à d'autres avantages personnels qui valent au total plus de 50 000 \$ ou plus de 10 % de son salaire de base. Les autres éléments de la rémunération de M. Watson comprennent une prime discrétionnaire unique en espèces de 4,2 millions de dollars payable à la réalisation du placement, des avantages relatifs à l'utilisation d'une automobile de 18 000 \$ et des cotisations relatives aux soins de santé destinés aux membres de la haute direction de 3 000 \$. Les autres éléments de la rémunération de M. Alon comprennent des indemnités de déplacement de 48 000 \$, des indemnités de logement de 66 420 \$ et des avantages relatifs à l'utilisation d'une automobile de 28 200 \$ (voiture fournie par l'entreprise). Les autres éléments de la rémunération de M. Arès comprennent une prime discrétionnaire unique en espèces de 700 000 \$ payable à la réalisation du placement, une allocation de déménagement de 50 000 \$ et une indemnité mensuelle de déplacement de 10 000 \$, qui devrait être versée d'avril 2026 jusqu'en septembre 2026.
- (6) Tous les montants relatifs à la rémunération sont en dollars canadiens. M^{me} Baeder est rémunérée en dollars américains. Le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain utilisé pour ces calculs était de 1,39 \$ CA pour 1,00 \$ US, soit le taux de change officiel quotidien publié par la Banque du Canada le 31 mars 2026.
- (7) M. Watson est également administrateur de la Société. Il ne recevra aucune rémunération à ce titre.
- (8) Parallèlement et conditionnellement à la réalisation du placement, M. Watson recevra une attribution unique spéciale liée au commencement de son emploi comprenant des actions ordinaires d'une valeur de 1,8 million de dollars. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions — Attributions spéciales au titre du PAPE ».
- (9) Dans le cadre de la conclusion des contrats d'emploi respectifs de MM. Watson et Arès, la Société s'est engagée à effectuer pour l'exercice 2027 des attributions aux termes du régime incitatif général correspondant à 500 % du salaire de base, dans le cas de M. Watson, et à 150 % du salaire de base, dans le cas de M. Arès. Cinquante pour cent de ces attributions devraient être payées sous forme de UAI, et l'autre 50 %, sous forme d'options (en utilisant le modèle Black-Scholes pour déterminer le nombre d'options attribuées). Ces attributions sont conditionnelles à ce que MM. Watson et Arès exercent leurs fonctions au cours de l'exercice 2027 et seront octroyées après la clôture, parallèlement aux attributions qui devraient être octroyées à d'autres membres de la haute direction de la Société, lesquelles n'ont pas encore été déterminées par le conseil d'administration pour l'instant. Les actions ordinaires sous-jacentes à ces attributions seront assujetties aux conventions de blocage et aux restrictions encadrant la réduction de la participation applicables aux actionnaires membres de la direction décrites à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ».
- (10) Parallèlement et conditionnellement à la réalisation du placement, M. Arès recevra une attribution unique spéciale liée au commencement de son emploi comprenant des actions ordinaires d'une valeur de 300 000 \$. Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions — Attributions spéciales au titre du PAPE ».

Régimes à cotisations déterminées

Régime de retraite à cotisations déterminées

L'objectif principal du régime de retraite à cotisations déterminées à l'intention des dirigeants et des membres de la haute direction (le « **RRCD** ») est de verser des prestations périodiques aux adhérents après leur départ à la retraite et jusqu'à leur décès relativement à leur emploi auprès de la Société. Le RRCD est un régime à cotisations déterminées dont le financement est assuré par un régime de pension géré conformément à la législation applicable. Les cotisations versées au RRCD s'accumulent dans le compte de chaque adhérent, et le montant de toutes les prestations aux termes du RRCD est établi en fonction des cotisations cumulées de chaque adhérent auxquelles les droits sont acquis. La Société dispose des pleins pouvoirs relativement à toute interprétation des dispositions du RRCD.

Le lancement du RRCD a eu lieu le 1^{er} mai 1984, et ses règles et conditions ont fait l'objet d'une mise à jour le 1^{er} juillet 2017. Les lois applicables sont la *Loi sur les régimes de retraite* (Ontario) et la Loi de l'impôt.

En date du 1^{er} juillet 2017, des modifications ont été apportées à la structure du RRCD relativement aux cotisations, mais ces modifications ne s'appliquaient qu'aux adhérents non membres de la direction. Pour ce qui est des dirigeants et des membres de la haute direction, la Société cotise l'équivalent de 6 % de leurs gains admissibles au RRCD. Les cotisations globales sont assujetties à un plafond de cotisation imposé par Loi de l'impôt (en 2026 – 35 390 \$).

En 2025, nous avons lancé un régime de retraite complémentaire à cotisations déterminées non enregistré destiné aux membres de la haute direction (le « **régime complémentaire** ») au Canada, qui ne sera pas admissible à titre de régime enregistré de retraite. En revanche, le régime complémentaire est conçu en

vue d'offrir des prestations de retraite complémentaires aux membres de la haute direction canadiens qui sont assujettis à des limites imposées par la Loi de l'impôt à l'égard des cotisations annuelles au régime de retraite.

La Société cotise au régime complémentaire lorsque ses cotisations au RRCD à l'égard du membre de la haute direction atteignent le plafond des cotisations déterminées admissible. Par la suite, la Société continue de cotiser une somme correspondant à 6 % du salaire de base au régime complémentaire.

Les gains admissibles tiennent compte du salaire de base, mais ne tiennent pas compte des primes, de la rémunération incitative, des commissions, des primes d'assurance, des heures supplémentaires, des allocations pour frais d'automobile et des prestations tirées de tout régime incitatif à long terme et de toute autre forme de rémunération.

Régime d'épargne d'Apotex Inc. et d'Apotex Corp.

Le régime d'épargne d'Apotex Inc. est un régime de retraite à cotisations déterminées au Canada. Le régime d'épargne est conçu pour permettre à nos employés d'accumuler de l'épargne en vue de leur retraite d'une façon avantageuse sur le plan fiscal, le tout conformément à notre philosophie de rémunération.

Tous les membres de la haute direction visés ont le droit de participer au régime d'épargne dès le début de leur emploi, et la Société verse une somme correspondant à 6 % de leur salaire de base dans leur compte du régime d'épargne. Aucune cotisation salariale n'est exigée de la part du membre de la haute direction visé pour qu'il puisse participer au régime. Toutes les cotisations sont assujetties au plafond de cotisations déterminées au sens de la Loi de l'impôt. Pour l'année civile 2026, le plafond est de 35 390 \$. Toutes les cotisations sont acquises immédiatement, et les cotisations sont investies dans divers fonds d'investissement choisis par le participant.

Le régime d'épargne d'Apotex Corp. (le « **régime 401(k)** ») est un régime de retraite à cotisations déterminées admissible en vertu de l'article 401(a) de l'*Internal Revenue Code of 1986* des États-Unis et est offert aux employés établis aux États-Unis.

Les employés qui participent au régime 401(k) peuvent choisir de verser jusqu'à la totalité de leurs gains admissibles dans le régime (avant impôt et/ou sur une base Roth), et la Société verse une cotisation correspondant à 4 % des gains admissibles qu'un employé choisit de verser au régime 401(k) (une cotisation de contrepartie selon la règle refuge). Les sommes versées par les employés et les cotisations de contrepartie sont assujetties aux plafonds annuels imposés par l'*Internal Revenue Code of 1986* des États-Unis. Tous les droits associés aux cotisations de contrepartie sont acquis immédiatement.

Les gains admissibles comprennent le salaire de base et sont assujettis à un plafond annuel de rémunération pour les régimes 401(k) imposé par l'*Internal Revenue Code of 1986* des États-Unis (360 000 \$ en 2026). Les cotisations totales pouvant être versées au régime 401(k) – y compris les sommes versées par les employés et les cotisations de contrepartie versées par les employeurs – applicables à un particulier donné au cours d'une année de régime, sont assujetties aux plafonds annuels fixés en vertu de l'*Internal Revenue Code of 1986* des États-Unis (en 2026 – 72 000 \$ pour les employés de moins de 50 ans; 83 250 \$ pour les employés de 50 ans et plus). L'ensemble des cotisations sont investies dans de nombreux fonds de placement choisis par le participant.

Le tableau qui suit présente des renseignements sur les cotisations que la Société prévoit verser au cours de l'exercice 2027 en faveur des membres de la haute direction visés aux termes de chacun des régimes à cotisations déterminées de la Société.

Nom et poste principal	Valeur accumulée au début de l'exercice (\$) ⁽¹⁾	Montant rémunérateur (\$) ⁽²⁾	Valeur accumulée à la fin de l'exercice (\$)
Jeff Watson..... <i>Président et chef de la direction</i>	3 346	87 000	90 346
Brian McClelland..... <i>Chef des finances</i>	103 761	35 390	139 151
Christine Baeder ⁽³⁾ <i>Présidente, Apotex États-Unis et Amérique latine</i>	156 786	34 055	190 841
Ariel Alon..... <i>Chef de l'exploitation</i>	186 292	43 006	229 298
Martin Arès..... <i>Président, Canada et reste du monde</i>	3 116	33 000	36 116

Notes :

- (1) Représente la valeur du RRCD, du régime complémentaire ou du régime 401(k) au 1^{er} avril 2026.
- (2) Représente les cotisations de l'employeur versées au RRCD, au régime complémentaire ou au régime 401(k) au cours de l'exercice 2027.
- (3) Tous les montants sont libellés en dollars canadiens. La participation de M^{me} Baeder au régime 401(k) est libellée en dollars américains. Le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain utilisé pour faire le calcul était de 1,39 \$ pour 1,00 \$ US, soit le taux de change quotidien officiel publié par la Banque du Canada le 31 mars 2026.

Contrat de travail et indemnités en cas de cessation d'emploi et de changement de contrôle

Les conditions d'emploi actuellement se résument comme suit :

Jeff Watson, président chef de la direction

La convention prévoit le salaire de base du membre de la haute direction visé, sa prime en espèces annuelle établie en fonction du rendement cible (en pourcentage du salaire) et une allocation mensuelle d'automobile, et précise que ce membre de la haute direction visé est admissible à participer au régime incitatif général ainsi qu'aux régimes d'avantages sociaux et de retraite de la Société.

La convention précise également les montants payables en cas de cessation d'emploi :

- **Congédiement justifié ou démission** : La Société verse au membre de la haute direction visé un montant correspondant au salaire de base, à l'indemnité de congé annuel et à toute autre rémunération courue et impayée qui a été entièrement acquise et est payable au membre de la haute direction visé jusqu'à la date de la cessation d'emploi.
- **Décès ou invalidité** : En plus des montants payables en cas de congédiement justifié ou de démission, la Société verse également un montant correspondant à la prime en espèces annuelle établie en fonction du rendement cible du membre de la haute direction visé, calculée au prorata jusqu'à la date de la cessation d'emploi.
- **Congédiement injustifié ou démission pour une raison valable** : En plus des montants payables en cas de décès ou d'invalidité, la Société verse une indemnité forfaitaire équivalant à 24 mois de salaire de base, plus deux fois (2x) la prime en espèces annuelle au rendement cible du membre de la haute direction visé. De plus, la Société maintient les avantages du membre de la haute direction visé pour la durée de la période prévue par la loi ainsi que les avantages médicaux et dentaires du membre de la haute direction visé jusqu'à la première des deux dates suivantes : 24 mois après la date de la cessation d'emploi ou la date à laquelle

ce membre de la haute direction visé obtient un autre emploi offrant une couverture comparable.

La convention d'emploi renferme également des clauses de confidentialité et des clauses restrictives, y compris des conventions de non-concurrence et de non-sollicitation applicables pendant une période de 12 mois suivant la date de la cessation d'emploi.

Brian McClelland, chef des finances

La convention prévoit le salaire de base du membre de la haute direction visé et sa prime en espèces annuelle établie en fonction du rendement cible (en pourcentage du salaire), et précise que ce membre de la haute direction visé est admissible à participer à l'ancien RAD ainsi qu'aux régimes d'avantages sociaux et de retraite de la Société.

La convention précise également les montants payables en cas de cessation d'emploi :

- **Congédiement justifié ou démission** : La Société verse au membre de la haute direction visé un montant correspondant au salaire de base, à l'indemnité de congé annuel et à toute autre rémunération courue et impayée qui a été entièrement acquise et est payable au membre de la haute direction visé jusqu'à la date de la cessation d'emploi.
- **Décès ou invalidité** : En plus des montants payables en cas de congédiement justifié ou de démission, la Société verse également un montant correspondant à la prime en espèces annuelle établie en fonction du rendement cible du membre de la haute direction visé, calculée au prorata jusqu'à la date de la cessation d'emploi.
- **Congédiement injustifié ou démission pour une raison valable** : En plus des montants payables en cas de décès ou d'invalidité, la Société verse une indemnité forfaitaire équivalant à 12 mois de salaire de base, plus une fois (1x) la prime en espèces annuelle au rendement du membre de la haute direction visé. De plus, la Société maintient les avantages médicaux et dentaires du membre de la haute direction visé jusqu'à la première des deux dates suivantes : 12 mois après la date de la cessation d'emploi ou la date à laquelle ce membre de la haute direction visé obtient un autre emploi offrant une couverture comparable.

La convention d'emploi renferme également des clauses de confidentialité et des clauses restrictives, y compris des engagements de non-sollicitation et de non-concurrence, applicables pendant une période de 12 mois suivant la date de la cessation d'emploi.

Christine Baeder, présidente, Apotex États-Unis et Amérique latine

La convention prévoit le salaire de base du membre de la haute direction visé et sa prime en espèces annuelle établie en fonction du rendement cible (en pourcentage du salaire), et précise que ce membre de la haute direction visé est admissible à participer à l'ancien RAD ainsi qu'aux régimes d'avantages sociaux et de retraite de la Société.

La convention précise également les montants payables en cas de cessation d'emploi :

- **Congédiement justifié, démission, décès ou invalidité** : La Société verse au membre de la haute direction visé un montant correspondant au salaire de base, à l'indemnité de congé annuel et à toute autre rémunération courue et impayée qui a été entièrement acquise et est payable au membre de la haute direction visé jusqu'à la date de la cessation d'emploi.
- **Congédiement injustifié ou démission pour une raison valable** : En plus des montants payables en cas de congédiement justifié, de démission, de décès ou d'invalidité, la Société verse une indemnité forfaitaire équivalant à 12 mois de salaire de base, plus une fois (1x) la prime en espèces annuelle établie en fonction du rendement cible du membre de la haute direction visé. De plus, la Société maintient la couverture de soins de santé du membre de la

haute direction visé jusqu'à la première des deux dates suivantes : 12 mois après la date de la cessation d'emploi ou la date à laquelle ce membre de la haute direction visé obtient un autre emploi offrant une couverture comparable.

Ariel Alon, chef de l'exploitation

La convention prévoit le salaire de base du membre de la haute direction visé et sa prime en espèces annuelle établie en fonction du rendement cible (en pourcentage du salaire), et précise que ce membre de la haute direction visé est admissible à participer à l'ancien RAD ainsi qu'aux régimes d'avantages sociaux et de retraite de la Société.

La convention précise également les montants payables en cas de cessation d'emploi :

- **Congédiement justifié, démission, décès ou invalidité** : La Société verse au membre de la haute direction visé un montant correspondant au salaire de base, à l'indemnité de congé annuel et à toute autre rémunération courue et impayée qui a été entièrement acquise et est payable au membre de la haute direction visé jusqu'à la date de la cessation d'emploi.
- **Congédiement injustifié ou démission pour une raison valable** : En plus des montants payables en cas de congédiement justifié, de démission, de décès ou d'invalidité, la Société verse une indemnité forfaitaire équivalant à 12 mois de salaire de base, plus une fois (1x) la prime en espèces annuelle au rendement du membre de la haute direction visé. De plus, la Société maintient les avantages médicaux et dentaires du membre de la haute direction visé jusqu'à la première des deux dates suivantes : 12 mois après la date de la cessation d'emploi ou la date à laquelle ce membre de la haute direction visé obtient un autre emploi offrant une couverture comparable.

Martin Arès, Président, Canada et reste du monde

La convention prévoit le salaire de base du membre de la haute direction visé et sa prime en espèces annuelle établie en fonction du rendement cible (en pourcentage du salaire), et précise que ce membre de la haute direction visé est admissible à participer au régime incitatif général, de même qu'aux régimes d'avantages sociaux et de retraite de la Société.

La convention précise également les montants payables en cas de cessation d'emploi :

- **Congédiement justifié ou démission** : La Société verse au membre de la haute direction visé un montant correspondant au salaire de base, à l'indemnité de congé annuel et à toute autre rémunération courue et impayée qui a été entièrement acquise et est payable au membre de la haute direction visé jusqu'à la date de la cessation d'emploi.
- **Décès ou invalidité** : En plus des montants payables en cas de congédiement justifié ou de démission, la Société verse également un montant correspondant à la prime en espèces annuelle établie en fonction du rendement cible du membre de la haute direction visé, calculée au prorata jusqu'à la date de la cessation d'emploi.
- **Congédiement injustifié ou démission pour une raison valable** : En plus des montants payables en cas de décès ou d'invalidité, la Société verse une indemnité forfaitaire équivalant à 12 mois de salaire de base, plus une fois (1x) la prime en espèces annuelle au rendement cible du membre de la haute direction visé. De plus, la Société maintient les avantages du membre de la haute direction visé pour la durée de la période prévue par la loi ainsi que les avantages médicaux et dentaires du membre de la haute direction visé jusqu'à la première des deux dates suivantes : 12 mois après la date de la cessation d'emploi ou la date à laquelle

ce membre de la haute direction visé obtient un autre emploi offrant une couverture comparable.

La convention d'emploi renferme également des clauses de confidentialité et des clauses restrictives, y compris des conventions de non-concurrence et de non-sollicitation, applicables pendant une période de 12 mois suivant la date de la cessation d'emploi.

Le tableau suivant présente une estimation des sommes supplémentaires qui seraient versées aux membres de la haute direction visés dans certaines circonstances, en supposant le placement terminé. Se reporter à la rubrique « Principaux éléments de la rémunération ».

Nom et poste principal	Circonstance	Indemnité (\$)	Accélération des attributions dont les droits n'ont pas été acquis aux termes de l'ancien RAD et du régime incitatif général (\$)	Total (\$)
Jeff Watson <i>Président et chef de la direction</i>	Congédiement injustifié ou démission pour une raison valable	5 800 000 \$ ⁽¹⁾	•	•
Brian McClelland <i>Chef des finances</i>	Congédiement injustifié ou démission pour une raison valable	1 007 500 \$ ⁽¹⁾	•	•
Christine Baeder <i>Présidente, Apotex États-Unis et Amérique latine</i>	Congédiement injustifié ou démission pour une raison valable	1 414 619 \$ ⁽¹⁾⁽²⁾	•	•
Ariel Alon <i>Chef de l'exploitation</i>	Congédiement injustifié ou démission pour une raison valable	1 134 633 \$ ⁽¹⁾	•	•
Martin Arès <i>Président, Canada et reste du monde</i>	Congédiement injustifié ou démission pour une raison valable	852 500 \$ ⁽¹⁾	•	•

Notes :

- (1) Pour M. Watson, correspond à deux fois (2x) le salaire annuel de base plus deux fois (2x) la prime en espèces annuelle cible; pour M. McClelland, M^{me} Baeder, M. Alon et M. Arès, correspond à une fois (1x) le salaire annuel de base plus une fois (1x) la prime en espèces annuelle cible.
- (2) M^{me} Baeder est rémunérée en dollars américains. Le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain utilisé pour ces calculs est de 1,39 \$ CA pour 1,00 \$ US, soit le taux de change officiel quotidien publié par la Banque du Canada le 31 mars 2026.

Attributions fondées sur des actions et attributions fondées sur des options en cours

Le tableau suivant fait état des attributions fondées sur des actions et des attributions fondées sur des options accordées à chacun de nos membres de la haute direction visés et censées être en cours à la fin du placement.

Nom et poste principal	Attributions fondées sur des options				Attributions fondées sur des actions		
	Nombre d'options / d'unités d'actions fictives non exercées ⁽¹⁾	Prix d'exercice des options / unités d'actions fictives ⁽²⁾	Date d'expiration des options / unités d'actions fictives	Valeur des options / unités d'actions fictives dans le cours non exercées	Nombre d'actions ordinaires dont les droits n'ont pas été acquis ⁽³⁾	Valeur marchande ou de paiement des attributions fondées sur des actions dont les droits n'ont pas été acquis	Valeur marchande ou de paiement des attributions fondées sur des actions dont les droits ont été acquis (non payées ou distribuées) ⁽⁴⁾
Jeff Watson <i>Président et chef de la direction</i>	•	• \$	•	• \$	•	• \$	• \$
Brian McClelland <i>Chef des finances</i>	•	• \$	29 septembre 2033	• \$	•	• \$	• \$
Christine Baeder..... <i>Présidente, Apotex États-Unis et Amérique latine</i>	-	-	-	• \$	•	• \$	• \$
Ariel Alon..... <i>Chef de l'exploitation</i>	-	-	-	• \$	•	• \$	• \$
Martin Arès..... <i>Président, Canada et reste du monde</i>	•	•	•	• \$	•	• \$	• \$

Notes :

- (1) Représente les options et les unités d'actions fictives visant l'achat d'actions ordinaires en circulation dans le cadre de l'ancien RAD.
- (2) Représente le prix d'exercice moyen pondéré des options et des unités d'actions fictives visant l'achat d'actions ordinaires en cours dont les droits sont acquis ou non.
- (3) Représente le nombre d'UAI devant être émises dans le cadre de la restructuration de l'ancien RAD. Se reporter à la rubrique « Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction ».
- (4) Représente la valeur des UAI devant être émises dans le cadre de la restructuration de l'ancien RAD.

Attributions en vertu d'un régime incitatif – valeur à l'acquisition des droits ou valeur gagnée au cours de l'exercice

Le tableau suivant indique, pour chaque membre de la haute direction visé, la valeur des attributions fondées sur des options et des attributions fondées sur des actions dont les droits devraient être acquis

conformément à leurs conditions au cours de l'exercice 2027 (en supposant que les membres de la haute direction visés soient toujours au service de la Société).

Nom et poste principal	Attributions fondées sur des options – Valeur prévue à l'acquisition des droits au cours de l'exercice ⁽¹⁾	Attributions fondées sur des actions – Valeur prévue à l'acquisition des droits au cours de l'exercice	Rémunération en vertu d'un régime incitatif non fondé sur des titres de capitaux propres – Valeur prévue à l'acquisition des droits au cours de l'exercice
Jeff Watson..... <i>Président et chef de la direction</i>	• \$	• \$	• \$
Brian McClelland..... <i>Chef des finances</i>	• \$	• \$	• \$
Christine Baeder..... <i>Présidente, Apotex États-Unis et Amérique latine</i>	• \$	• \$	• \$
Ariel Alon..... <i>Chef de l'exploitation</i>	• \$	• \$	• \$
Martin Arès..... <i>Président, Canada et reste du monde</i>	• \$	• \$	• \$

Note :

(1) Selon la juste valeur à la date d'attribution.

RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS

Rémunération des administrateurs

Notre régime de rémunération des administrateurs est conçu pour attirer et fidéliser les personnes les plus aptes à siéger au conseil. Il incombera au conseil, par l'intermédiaire du comité des ressources humaines et de la rémunération, d'approuver après examen tout changement apporté aux ententes de rémunération des administrateurs. Les administrateurs qui ne sont pas des employés toucheront une rémunération en espèces annuelle et une rémunération en titres de capitaux propres annuelle. Les frais supportés par eux dans l'exercice de leurs fonctions leur seront remboursés.

Après la clôture, il est prévu que les administrateurs non membres du personnel de la Société toucheront, à titre de membre du conseil et, s'il y a lieu, à titre de membre d'un comité du conseil, les montants indiqués ci-après. Jeff Watson, Aaron Davenport et Santiago Nielsen ne recevront aucune rémunération au titre de leurs fonctions au sein du conseil.

Poste	Montant par année ⁽¹⁾
Membre du conseil ⁽²⁾⁽⁴⁾	250 000 \$
Administrateur indépendant principal.....	35 000 \$
Président du conseil ⁽³⁾⁽⁴⁾	430 000 \$
Membre du comité d'audit.....	12 500 \$
Président du comité d'audit.....	25 000 \$
Membre du comité des ressources humaines et de la rémunération.....	10 000 \$

Poste	Montant par année ⁽¹⁾
Président du comité des ressources humaines et de la rémunération.....	22 500 \$
Membre du comité de gouvernance et des candidatures	7 500 \$
Président du comité de gouvernance et des candidatures	17 500 \$

Notes :

- (1) Tous les administrateurs sont rémunérés en dollars canadiens.
- (2) La rémunération annuelle totale des membres du conseil, qui s'élève à 250 000 \$, est répartie entre une rémunération en espèces de 85 000 \$ (34 % du montant total) et une rémunération en titres de capitaux propres de 165 000 \$ (66 % du montant total). Ni Jeff Watson, ni Aaron Davenport, ni Santiago Nielsen, administrateurs de la Société, ne recevront de rémunération au titre de leurs fonctions au sein du conseil.
- (3) La rémunération annuelle totale du président du conseil, qui s'élève à 430 000 \$, est répartie entre une rémunération en espèces de 145 000 \$ (34 % du montant total) et une rémunération en titres de capitaux propres de 285 000 \$ (66 % du montant total). Aaron Davenport, l'actuel président du conseil, ne percevra aucune rémunération au titre de ses fonctions au sein du conseil.
- (4) La totalité de la rémunération en titres de capitaux propres est versée sous forme d'UAD. Les administrateurs auront également la possibilité de choisir de recevoir jusqu'à 100 % de leur rémunération en espèces sous forme d'UAD.

Nous n'offrirons pas de jetons de présence aux membres du conseil, qui n'auront droit à aucune autre rémunération que leurs honoraires en contrepartie de leurs services. Il serait toutefois fait exception à cette règle dans le cas d'une opération particulière ou d'autres circonstances spéciales qui nécessitent la tenue d'un plus grand nombre de réunions que normalement.

La rémunération des administrateurs sera payable trimestriellement à terme échu. Au moins 66 % de la rémunération d'un administrateur sera payable en UAD. Les 34 % restants seront aussi payables en UAD si l'administrateur en fait le choix. La rémunération sous forme de titres de capitaux propres sera versée chaque année sous forme d'UAD dont les droits seront immédiatement acquis. La rémunération en espèces sera versée chaque trimestre. Le nombre d'UAD attribuées à titre de rémunération sous forme de titres de capitaux propres ou, au choix de l'administrateur, en remplacement de sa rémunération en espèces sera établi selon le cours des actions ordinaires.

Attributions fondées sur des actions et attributions fondées sur des options en cours

Le tableau suivant fait état des attributions fondées sur des actions et des attributions fondées sur des options accordées à nos administrateurs qui ne sont pas des employés et censées être en cours à la fin du placement :

Nom	Attributions fondées sur des options				Attributions fondées sur des actions		
	Nombre d'actions sous-jacentes aux options / unités d'actions fictives non exercées	Prix d'exercice des options / unités d'actions fictives	Date d'expiration des options / unités d'actions fictives	Valeur des options / unités d'actions fictives dans le cours non exercées	Nombre d'actions dont les droits n'ont pas été acquis ⁽¹⁾	Valeur marchande ou de paiement des attributions fondées sur des actions dont les droits n'ont pas été acquis	Valeur marchande ou de paiement des attributions fondées sur des actions dont les droits ont été acquis (non payées ou distribuées) ⁽²⁾
Aaron Davenport	-	-	-	-	-	-	-
Theresa Firestone	-	-	-	-	-	-	-
Sarah Davis.....	-	-	-	-	-	-	-
Itzhak Krinsky	-	-	-	-	•	• \$	• \$
Sharon Kochan.....	-	-	-	-	•	• \$	• \$

Nom	Attributions fondées sur des options				Attributions fondées sur des actions		
	Nombre d'actions sous-jacentes aux options / unités d'actions fictives non exercées	Prix d'exercice des options / unités d'actions fictives	Date d'expiration des options / unités d'actions fictives	Valeur des options / unités d'actions fictives dans le cours non exercées	Nombre d'actions dont les droits n'ont pas été acquis ⁽¹⁾	Valeur marchande ou de paiement des attributions fondées sur des actions dont les droits n'ont pas été acquis	Valeur marchande ou de paiement des attributions fondées sur des actions dont les droits ont été acquis (non payées ou distribuées) ⁽²⁾
Allan Oberman.....	•	• \$	•	• \$	•	• \$	• \$
Santiago Nielsen	-	-	-	-	-	-	-

Notes :

(1) Représente le nombre d'UAI devant être émises dans le cadre de la restructuration de l'ancien RAD.

(2) Représente la valeur des UAI devant être émises dans le cadre de la restructuration de l'ancien RAD.

PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Aucun prêt n'a été consenti par nous, par une de nos filiales ou par une autre entité si le prêt fait l'objet d'une garantie, d'une lettre de crédit fournie par nous ou une de nos filiales, d'un accord de soutien ou d'une entente analogue, à d'actuels ou d'anciens administrateurs, membres de la haute direction et employés de la Société, à une de nos filiales, aux membres de leurs groupes ou aux personnes ayant des liens avec eux, dans les 30 jours avant la date du présent prospectus ou au cours du dernier exercice; toutefois, certains participants à l'ancien RAD (dont des administrateurs et des dirigeants de la Société) ont reçu une somme totale d'environ 20 millions de dollars lors du règlement d'une partie de leurs attributions en vertu de l'ancien RAD dans le cadre du refinancement de 2025, qui était initialement assujettie à certaines modalités de remboursement. Ces modalités de remboursement prendront fin dans le cadre du placement, compte tenu de la valorisation implicite de la Société qui en découle. Se reporter aux rubriques « Description du capital-actions — Refinancement de 2025 » et « Rémunération des membres de la haute direction — Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction ».

MODE DE PLACEMENT

Généralités

Aux termes de la convention de prise ferme intervenue le 1^{er} 2026 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 un total de 1 actions ordinaires, et les preneurs fermes ont convenu individuellement d'acheter, à la clôture, ces actions ordinaires au prix de 1 \$ chacune, moyennant un produit brut total de 1 \$ payable à la Société et de 1 \$ payable aux actionnaires vendeurs en espèces, sur livraison des actions ordinaires à la date de clôture ou à toute autre date convenue aux termes de la convention de prise ferme, mais au plus tard le 1^{er} 2026, sous réserve du respect de toutes les exigences de la loi et des conditions stipulées dans la convention de prise ferme.

En contrepartie des services rendus par eux à l'occasion du placement, la Société et les actionnaires vendeurs se sont engagés à verser aux preneurs fermes une rémunération de 1 \$ par action ordinaire (soit 1 % du prix d'offre), y compris les actions ordinaires comprises dans l'option de surallocation. Il est estimé que les frais totaux du placement qui demeurent impayés, à l'exclusion de la rémunération des preneurs fermes, s'élèveront à environ 1 \$. Tous ces frais seront pris en charge par la Société et seront prélevés sur le produit du placement d'actions nouvelles émises.

Le prix d'offre de ● \$ par action ordinaire a été déterminé par voie de négociation entre la Société, SK Holdings et les coteneurs de livres principaux, pour le compte des preneurs fermes, qui proposent d'offrir au départ les actions ordinaires au prix d'offre. Après que les preneurs fermes auront déployé un effort raisonnable pour vendre toutes les actions ordinaires au prix précisé à la page couverture du présent prospectus, le prix d'offre peut être diminué et peut être modifié encore à l'occasion, tant qu'il n'est pas supérieur à celui figurant en page couverture du présent prospectus. La commission des preneurs fermes sera diminuée de la différence entre le prix global payé par les acheteurs d'actions ordinaires et le prix que les preneurs fermes auront versé à la Société et/ou aux actionnaires vendeurs. Une telle réduction n'affectera pas le produit net que recevront la Société et/ou les actionnaires vendeurs. Les preneurs fermes peuvent former un groupe de vente, qui peut comprendre d'autres courtiers en valeurs inscrits, et déterminer la rémunération qu'ils leur verseront sur leur propre rémunération. Le paiement de la commission de ces courtiers est une obligation qui incombe uniquement aux preneurs fermes, sans que la Société ou les actionnaires vendeurs en soient responsables.

Aux termes de la convention de prise ferme, les actionnaires vendeurs ont accepté d'attribuer aux preneurs fermes une option, que les preneurs fermes peuvent exercer à leur seule appréciation, en totalité ou en partie, dans les 30 jours suivant la date de clôture et qui leur permet d'acheter, au prix d'offre, jusqu'à ● actions ordinaires supplémentaires, soit 15 % du nombre total d'actions ordinaires vendues dans le cadre du placement, uniquement afin de couvrir les surallocations éventuelles et de stabiliser le marché. Si l'option de surallocation est exercée en totalité, le prix d'offre s'élèvera à ● \$, la rémunération des preneurs fermes s'élèvera à ● \$ et le produit net revenant aux actionnaires vendeurs s'élèvera à ● \$. Le présent prospectus vise l'option de surallocation et le placement des actions de surallocation. L'acheteur d'actions ordinaires comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes les achète en vertu du présent prospectus, que la position des preneurs fermes soit couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des acquisitions sur le marché secondaire.

La convention de prise ferme contient certaines clauses de sauvegarde qui autorisent les preneurs fermes à la résilier si certains faits se produisent, notamment en cas de changement important, de force majeure ou de procédure visant à limiter les distributions. De plus, les preneurs fermes peuvent mettre fin au placement si les conditions de la convention de prise ferme sont modifiées ou levées, selon le cas, sans leur consentement écrit préalable. Toutefois, les preneurs fermes sont individuellement tenus de prendre livraison de toutes les actions ordinaires qu'ils ont convenu d'acheter et de les régler s'ils décident d'en acheter aux termes de la convention de prise ferme.

Selon la législation en valeurs mobilières canadienne applicable, certaines personnes physiques ou morales, en particulier la Société et les preneurs fermes, sont légalement responsables de toute déclaration fausse ou trompeuse figurant dans le présent prospectus, sous réserve des moyens de défense qui s'offrent à elles. Aux termes de la convention de prise ferme, la Société a convenu d'indemniser les preneurs fermes et leurs administrateurs, dirigeants, employés et mandataires à l'égard de certaines responsabilités, notamment la responsabilité civile prévue par la législation en valeurs mobilières canadienne, et de contribuer à tout paiement que les preneurs fermes pourraient être tenus de faire à cet égard. Conformément aux modalités de la convention de droits d'inscription conclue avec certains des actionnaires vendeurs, ainsi qu'à une lettre d'entente conclue avec certains autres actionnaires vendeurs, la Société s'est engagée à indemniser les actionnaires vendeurs en cas d'information fausse ou trompeuse dans le présent prospectus (sauf s'il s'agit de renseignements fournis par chaque actionnaire vendeur expressément en vue de leur utilisation dans le présent prospectus) et de violation ou violation présumée par la Société des lois sur les valeurs mobilières applicables concernant les gestes que la Société doit poser ou s'abstenir de poser dans le cadre du présent placement. En vertu de ces mêmes ententes, chaque actionnaire vendeur s'est engagé à indemniser la Société en cas d'information fausse ou trompeuse contenue dans les renseignements qu'il a fourni à la Société en vue de leur utilisation dans le présent prospectus, étant entendu que l'obligation d'indemnisation de chaque actionnaire vendeur est individuelle (et non solidaire) et limitée au montant net du produit du placement revenant à cet actionnaire vendeur.

Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des actions ordinaires, 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. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Les souscriptions d'actions ordinaires seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie et du droit de clore les livres de souscription à tout moment sans préavis.

La clôture devrait avoir lieu le • 2026, ou à toute autre date dont les preneurs fermes et nous conviendrons, mais au plus tard le • 2026.

La Société a déposé une demande afin que ses actions ordinaires soient inscrites à la cote de la TSX sous le symbole boursier « APTX ». L'inscription des actions ordinaires est assujettie à l'approbation par la TSX de la demande d'inscription de la Société et au respect par celle-ci de toutes les exigences et conditions initiales de la TSX. La TSX n'a pas approuvé conditionnellement la demande d'inscription de la Société et rien ne garantit qu'elle l'approuvera.

Les actions ordinaires n'ont pas été et ne seront pas inscrites en vertu de la Loi de 1933 ou des lois sur les valeurs mobilières d'un État américain; elles ne peuvent pas être offertes, vendues ou remises aux États-Unis, sauf dans le cadre d'opérations dispensées des exigences d'inscription prévues par la Loi de 1933 et les lois sur les valeurs mobilières étatiques applicables. Chaque preneur ferme a convenu qu'il n'offrira pas ni ne vendra d'actions ordinaires aux États-Unis autrement qu'en vertu d'une dispense des exigences d'inscription prévues par la Loi de 1933 et les lois sur les valeurs mobilières étatiques applicables. La convention de prise ferme prévoit que les preneurs fermes peuvent offrir de nouveau et revendre les actions ordinaires qu'ils ont acquises aux termes de la convention de prise ferme aux États-Unis à des « acheteurs institutionnels admissibles » (au sens donné au terme *qualified institutional buyers* dans la *Rule 144A* prise en application de la Loi de 1933) conformément à la *Rule 144A* prise en application de la Loi de 1933. La convention de prise ferme prévoit également que les preneurs fermes pourront offrir et vendre des actions ordinaires à l'extérieur des États-Unis conformément à la *Rule 903* du *Regulation S* pris en application de la Loi de 1933. De plus, dans les 40 jours suivant le début du placement, l'offre ou la vente d'actions ordinaires aux États-Unis par un courtier (qu'il participe ou non au placement) peut contrevenir aux exigences d'inscription de la Loi de 1933 si elle n'est pas faite en conformité avec une dispense des exigences d'inscription de cette loi.

Stabilisation du cours, positions vendeurs et maintien passif du marché

À l'occasion du placement, les preneurs fermes peuvent, sous réserve des lois applicables, effectuer des surallocations ou des opérations qui stabilisent ou maintiennent le cours des actions ordinaires à des niveaux autres que ceux qui pourraient par ailleurs se former sur le marché libre, notamment des opérations de stabilisation, des ventes à découvert, des achats pour couvrir des positions créées par des ventes à découvert, l'imposition de pénalités de spéculation et des opérations de couverture syndicatée.

Les opérations de stabilisation sont des offres ou des achats faits pour empêcher ou retarder une baisse du cours des actions ordinaires pendant la durée du placement. Ces opérations peuvent également comprendre la surallocation et la vente à découvert d'actions ordinaires, c'est-à-dire la vente par les preneurs fermes d'un nombre d'actions ordinaires plus grand que celui qu'ils sont tenus d'acheter dans le cadre du placement. Les positions vendeurs des preneurs fermes peuvent être « couvertes », c'est-à-dire porter sur un nombre d'actions qui n'est pas supérieur à l'option de surallocation, ou des positions vendeurs « non couvertes », c'est-à-dire porter sur un nombre d'actions ordinaires supérieur à l'option de surallocation.

Les preneurs fermes peuvent dénouer 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. Pour prendre cette décision, les preneurs fermes tiendront compte, entre autres, du cours des actions ordinaires sur le marché libre comparativement au prix d'offre auquel ils peuvent acheter ces actions ordinaires auprès des actionnaires vendeurs au moyen de l'option de surallocation.

Les preneurs fermes doivent dénouer toute position vendeur non couverte en achetant des actions ordinaires sur le marché libre. Il est plus probable qu'une position vendeur non couverte se crée si les preneurs fermes craignent qu'une pression à la baisse s'exerce sur le cours des actions ordinaires sur le marché libre. Les positions vendeurs non couvertes seront comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes. L'acheteur d'actions ordinaires comprises dans la position de surallocation des preneurs fermes par suite d'une position vendeur couverte ou non couverte les acquiert dans chaque cas en vertu du présent prospectus, que la position de surallocation soit couverte par l'exercice de l'option de surallocation ou par des acquisitions sur le marché secondaire.

De plus, conformément aux règles et aux instructions générales de certaines autorités en valeurs mobilières canadiennes et aux Règles universelles d'intégrité du marché pour les marchés canadiens (les « **RUIM** »), les preneurs fermes ne peuvent pas offrir d'acheter ou acheter des actions ordinaires pendant la durée du placement. La restriction qui précède fait toutefois l'objet d'exceptions lorsque l'offre ou l'achat n'est pas fait afin de créer une activité réelle ou apparente sur les actions ordinaires ou d'en faire monter le cours. Ces exceptions comprennent l'offre ou l'achat permis aux termes des règlements et des règles des autorités en valeurs mobilières compétentes et de la TSX, notamment les RUIM, se rapportant aux activités de stabilisation et de maintien passif du marché, ainsi que l'offre ou l'achat fait par un client ou pour son compte lorsque l'ordre n'a pas été sollicité pendant la durée du placement.

En raison de ces activités, le cours des actions ordinaires peut être supérieur au cours qui pourrait par ailleurs se former sur le marché libre. Si les preneurs fermes entreprennent de telles activités, ils peuvent décider de les interrompre à tout moment. Ils peuvent effectuer ces opérations à n'importe quelle bourse à la cote de laquelle les actions ordinaires sont inscrites, sur le marché hors cote ou autrement.

Relations entre la Société et certains preneurs fermes

Les preneurs fermes et les membres de leurs groupes respectifs sont des institutions financières qui offrent des services complets et exercent différentes activités, comme la vente et la négociation, les services bancaires commerciaux et d'investissement, les services d'évaluation, de consultation, de gestion de placements, de recherche en matière de placements, de placement pour leur propre compte, de couverture, de tenue de marché, de courtage, et d'autres activités et services financiers et non financiers. Certains preneurs fermes et les membres de leurs groupes respectifs ont fourni et pourraient fournir une gamme de ces services à la Société et aux actionnaires vendeurs et aux personnes et aux entités ayant des relations avec la Société ou les actionnaires vendeurs, pour lesquels ils ont reçu ou recevront les honoraires habituels.

RBC, TD, Scotia, BMO CIBC, MUFG, ATB, Desjardins, FBN et Raymond James sont membres du groupe d'une banque ou d'une institution financière canadienne et sont des prêteurs dans le cadre des facilités de crédit. Il est prévu que le produit du placement d'actions nouvellement émises sera utilisé pour rembourser une partie de l'encours du prêt à terme de rang égal. Se reporter aux rubriques « Emploi du produit » et « Description des dettes importantes ». Par conséquent, nous pouvons être considérés comme un « émetteur associé » à RBC, à TD, à Scotia, à BMO, à Jefferies, à CIBC, à MUFG, à ATB, à FBN et à Raymond James, au sens du *Règlement 33-105 sur les conflits d'intérêts chez les placeurs*.

En date du présent prospectus, la Société se conforme à tous égards importants aux modalités de nos contrats d'emprunt et de nos accords de garantie, selon le cas, aux termes des facilités de crédit et du prêt à terme de rang égal, et il n'y a eu aucune renonciation de la part des prêteurs à invoquer une violation de ces modalités. Le montant total de l'encours aux termes des facilités de crédit en date du 31 mars 2026 est indiqué à la rubrique « Description des dettes importantes ». Aucun prêteur aux termes des facilités de crédit ou du prêt à terme de rang égal n'a pris part à la décision de réaliser le placement ni à l'établissement de ses modalités, y compris le montage et le prix. La Société prévoit affecter l'intégralité du produit net tiré du placement d'actions nouvellement émises au remboursement de l'encours du prêt à terme de rang égal. Se reporter aux rubriques « Emploi du produit » et « Structure du capital consolidé ».

Nous avons pris seuls la décision de placer les actions ordinaires aux termes du placement d'actions nouvellement émises et la Société, SK Holdings et les coteneurs de livres principaux, pour leur propre

compte et pour le compte de chacun des autres preneurs fermes et des actionnaires vendeurs, ont négocié les conditions du placement. Se reporter aux rubriques « Emploi du produit » et « Description des dettes importantes ».

Conventions de blocage

Aux termes de la convention de prise ferme, la Société et chacun de nos actionnaires, administrateurs et membres de la haute direction ont convenu de ne pas faire ce qui suit, directement ou indirectement, à moins d'avoir obtenu le consentement écrit préalable des coteneurs de livres principaux pour le compte des preneurs fermes, consentement qui ne peut pas être refusé, repoussé ou donné sous condition sans motif sérieux : offrir, vendre, émettre, s'engager à vendre, grever d'une charge ou autrement aliéner des actions ordinaires qu'ils détiennent directement ou indirectement ou sur lesquelles ils exercent un contrôle ou une emprise, ou des droits permettant d'acheter des actions ordinaires, ou des titres donnant droit, par conversion, exercice ou échange, à des actions ordinaires, ou effectuer une vente à découvert, participer à une opération de couverture autre qu'une opération de couverture contre le risque de change, ou conclure une autre forme de swap ou d'entente qui entraînerait la cession à autrui, en totalité ou en partie, des attributs économiques de leur propriété, que le règlement de l'opération s'effectue par la livraison d'actions ordinaires ou d'autres titres, au comptant ou autrement, ou encore s'engager à faire ce qui précède ou annoncer publiquement son intention de faire ce qui précède entre la date de clôture et le 180^e jour qui suit (l'« **expiration de la période de blocage exigée par les preneurs fermes** »), sous réserve de certaines exceptions limitées, y compris, dans le cas de SK Holdings ou des membres de son groupe, aux termes d'ententes de mise en gage conclues avec des prêteurs. Les porteurs de toutes les actions ordinaires émises et en circulation de la Société (avant dilution) immédiatement avant la fin du placement seront assujettis à ces conventions de blocage.

De plus, certains anciens actionnaires de Searchlight (collectivement, les « **actionnaires stratégiques de Searchlight** ») qui détiennent collectivement • actions ordinaires ont chacun convenu avec la Société que (i) pendant une période de douze mois suivant le placement, tout transfert d'actions ordinaires par un actionnaire stratégique de Searchlight qui excède 10 % du volume quotidien moyen des actions ordinaires à la date proposée du transfert ne pourra avoir lieu qu'après notification écrite à la Société, période durant laquelle la Société et l'actionnaire stratégique de Searchlight vendeur coopéreront pour effectuer le transfert de manière ordonnée et, dans la mesure du possible, regrouper les ventes avec celles d'autres actionnaires vendeurs afin de minimiser les perturbations pour la Société et le cours des titres cotés de la Société, et que (ii) certains des actionnaires stratégiques de Searchlight qui détiennent collectivement • actions ordinaires ne pourront transférer plus de 50 % des actions ordinaires détenues par l'actionnaire stratégique de Searchlight concerné, les membres de son groupe et ses cessionnaires autorisés au cours de la période de 90 jours commençant à l'expiration de la période de blocage exigée par les preneurs fermes; nonobstant ce qui précède, les restrictions énoncées ci-dessus prendront fin immédiatement si SK Holdings et les membres de son groupe ne détiennent plus au moins 50 % des actions ordinaires.

De plus, les anciens actionnaires de CanPrev et de sa société mère (collectivement, les « **actionnaires de CanPrev** »), qui détiennent collectivement • actions ordinaires, ont chacun convenu avec la Société que, pendant une période de 360 jours commençant à l'expiration de la période de blocage exigée par les preneurs fermes, ils ne vendront pas, ne transféreront pas, ne donneront pas, n'assigneront pas, ne nantiront pas ni ne céderont de quelque autre manière (que ce soit à titre onéreux ou gratuit et volontairement ou involontairement, directement ou indirectement, y compris par suite d'un changement de contrôle d'une personne qui contrôle l'actionnaire de CanPrev concerné) les actions ordinaires détenues par les actionnaires de CanPrev, les membres de leur groupe ou leurs cessionnaires autorisés à la date de clôture. Il est toutefois entendu que les actionnaires de CanPrev auront le droit de vendre, transférer, donner, assigner, nantir ou céder de quelque autre manière (que ce soit à titre onéreux ou gratuit et volontairement ou involontairement, directement ou indirectement, y compris par suite d'un changement de contrôle d'une personne qui contrôle l'actionnaire de CanPrev concerné) (i) jusqu'à 50 % de ces actions ordinaires pendant la période de 180 jours commençant le jour qui survient 360 jours après la date de clôture (l'« **expiration de la période de blocage relative à CanPrev** »); et (ii) tout ou partie de ces actions ordinaires après l'expiration de la période de blocage relative à CanPrev.

De plus, les actionnaires de la direction qui détiennent des actions de co-investissement ont convenu que ces actions seront assujetties à une convention de blocage liée au pourcentage et au calendrier des ventes d'actions ordinaires effectuées par SK Holdings, les porteurs obtenant un droit de liquidité complet trois ans après la clôture. Enfin, les 17 plus importants actionnaires de la direction ont convenu qu'une partie des actions de l'ancien RAD devant être émises lors de la restructuration de l'ancien RAD ou, dans le cas de Jeff Watson et de Martin Arès, les attributions de capitaux propres qu'ils reçoivent à la réalisation du placement, seront assujetties à une période de blocage supplémentaire, 10 % du total des actions de l'ancien RAD étant libérées chaque mois suivant l'expiration de la période de blocage exigée par les preneurs fermes durant tout mois où aucune période d'interdiction liée aux résultats financiers ne s'applique (se reporter à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Analyse de la rémunération — Restrictions en matière de négociation et de couverture »). À titre d'exemple, si le placement est réalisé en juin 2026, 10 % du total des actions de l'ancien RAD seront libérées en décembre 2026, février 2027, mars 2027, juin 2027, août 2027 et septembre 2027. De plus, ces actionnaires de la direction ont convenu qu'à l'égard des actions de l'ancien RAD qui seront acquises après la date tombant 180 jours après la date de clôture, les ventes d'actions de l'ancien RAD ne pourront pas excéder 20 % du total de ces actions de l'ancien RAD au cours de toute période de 90 jours civils.

Système d'inventaire de titres sans certificats

Aucun certificat d'actions ordinaires ne sera délivré aux souscripteurs des actions vendues aux termes du présent prospectus. Les actions à droit de vote subalterne seront inscrites dans le service de dépôt de la CDS ou de son prête-nom et déposées par voie électronique à la CDS à la clôture. Chaque souscripteur d'actions ordinaires recevra uniquement un avis d'exécution de la part de l'adhérent au service de dépôt de la CDS (les « **adhérents de la CDS** ») duquel ou par l'entremise duquel il a acquis les actions ordinaires conformément aux pratiques et procédures de l'adhérent en question. Le transfert de propriété des actions ordinaires sera effectué par inscription dans les registres tenus par les adhérents de la CDS, comme des courtiers, des banques et des sociétés de fiducie. L'accès indirect au système d'inscription en compte de la CDS est également ouvert à d'autres institutions qui ont des ententes de dépôt directes ou indirectes avec un adhérent de la CDS.

Les conditions du placement, y compris le prix d'offre, ont été établies par voie de négociation entre les teneurs de livres, pour leur propre compte et pour le compte des autres preneurs fermes, de la Société et de SK Holdings. Aucune banque dont les preneurs fermes sont membres du groupe n'a participé à l'établissement des conditions du placement. Par suite du placement, chaque preneur ferme recevra sa part de la rémunération des preneurs fermes.

Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis

Aucune mesure n'a été prise dans un territoire (autre que le Canada et les États-Unis) qui permettrait un appel public à l'épargne visant nos actions ordinaires ou la possession, la diffusion ou la distribution du présent prospectus ou d'autres documents nous concernant ou concernant les actionnaires vendeurs ou nos actions ordinaires dans un territoire où une mesure doit être prise à cette fin. Par conséquent, les actions ordinaires ne peuvent pas être offertes ou vendues, directement ou indirectement, et le présent prospectus ni aucun autre document de placement ni aucune annonce se rapportant à nos actions ordinaires ne peuvent être distribués ou publiés dans un tel pays ou territoire ou à partir d'un tel pays ou territoire autrement qu'en conformité avec les règles et les règlements applicables de ce pays ou territoire.

Les preneurs fermes peuvent prendre les dispositions nécessaires pour vendre les actions ordinaires offertes par les présentes dans certains territoires situés à l'extérieur du Canada et des États-Unis, que ce soit directement ou par l'intermédiaire de membres du même groupe, lorsqu'une telle vente est autorisée.

Espace économique européen

En ce qui concerne les États membres de l'Espace économique européen (individuellement, un « **État membre** »), nous ne pouvons procéder à une offre au public de nos actions ordinaires dans un État membre que dans les circonstances suivantes, prévues dans le Règlement sur les prospectus :

- a) l'offre est effectuée auprès d'une entité juridique qui est un investisseur qualifié au sens de l'article 2 du Règlement sur les prospectus;
- b) l'offre est effectuée auprès de moins de 150 personnes physiques ou morales (autres que des investisseurs qualifiés au sens du Règlement sur les prospectus) par État membre, sous réserve de l'obtention du consentement préalable des preneurs fermes pour toute offre de ce type;
- c) dans tous les autres cas prévus au paragraphe 1(4) du Règlement sur les prospectus;

dans la mesure, toutefois, où une telle offre de nos actions ordinaires ne donne pas naissance à une obligation pour nous ou pour un preneur ferme de publier un prospectus conformément à l'article 23 du Règlement sur les prospectus.

Aux fins de la présente disposition, le terme « **offre au public** », lorsqu'il concerne nos actions ordinaires dans un État membre, désigne la communication, sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit, de renseignements suffisants sur les conditions de l'offre et sur nos actions ordinaires devant être offertes, de manière à mettre un investisseur en mesure de décider d'acheter ou de souscrire nos actions ordinaires, et le terme « **Règlement sur les prospectus** » désigne le Règlement (UE) 2017/1129.

Cette restriction de vente dans l'Espace économique européen s'ajoute aux autres restrictions de vente énoncées ci-après.

Royaume-Uni

Au Royaume-Uni, le présent prospectus ne s'adresse qu'aux investisseurs qualifiés (i) qui sont des spécialistes en placements (au sens attribué au terme *investment professionals* au paragraphe 19(5) de l'ordonnance intitulée *Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005* (l'« **ordonnance** »); ou (ii) qui sont des entités à valeur nette élevée ou des personnes qui peuvent par ailleurs en recevoir légalement communication et sont visées par les alinéas 49(2)(a) à (d) de l'ordonnance (toutes ces personnes étant collectivement appelées des « **personnes visées** »). Les placements ou activités de placement visés par le présent prospectus sont réservés aux personnes visées et ne seront menés qu'auprès de personnes visées. Une personne qui n'est pas une personne visée ne doit prendre aucune décision sur la foi du présent prospectus ou de son contenu ni s'y fier.

Dubai International Financial Centre

Le présent prospectus a trait à une offre dispensée conformément aux règles relatives aux offres de titres de la Dubai Financial Services Authority (la « **DFSA** »). Il n'est censé être distribué qu'aux personnes d'un type précisé dans ces règles. Il ne peut être remis à aucune autre personne, et aucune autre personne ne peut s'y fier. La DFSA n'est pas chargée d'examiner ou de vérifier des documents ayant trait à des offres dispensées. Elle n'a pas approuvé le présent prospectus ni pris de mesures pour vérifier l'information qu'il contient, et aucune responsabilité ne lui incombe à cet égard. Les actions ordinaires auxquelles le présent prospectus se rapporte peuvent être illiquides et/ou assujetties à des restrictions de revente. Les souscripteurs ou acquéreurs éventuels des actions ordinaires offertes devraient effectuer leur propre vérification diligente des actions ordinaires. Si vous ne comprenez pas le contenu du présent prospectus, vous devriez consulter un conseiller financier autorisé.

Hong Kong

Les actions ordinaires ne peuvent être offertes ou vendues à Hong Kong au moyen d'un document : (i) que dans des circonstances qui ne constituent pas un appel public à l'épargne au sens de l'ordonnance intitulée *Companies (Winding Up and Miscellaneous Provisions) Ordinance* (Cap. 32 des lois de Hong Kong) (la « **Companies (Winding Up and Miscellaneous Provisions) Ordinance** ») ou qui ne constituent pas un appel au public au sens de l'ordonnance intitulée *Securities and Futures Ordinance* (Cap. 571 des lois de Hong Kong) (la « **Securities and Futures Ordinance** »); (ii) qu'à des « investisseurs professionnels » (au sens attribué au terme *professional investors* dans la *Securities and Futures Ordinance* et ses règles d'application; ou (iii) que dans d'autres circonstances dans lesquelles le document ne constitue pas un « prospectus » au sens de la *Companies (Winding Up and Miscellaneous Provisions) Ordinance*, et il est interdit de diffuser ou d'avoir en sa possession aux fins d'émission une annonce, une invitation ou un document portant sur les actions ordinaires (dans chaque cas, que ce soit à Hong Kong ou ailleurs) qui s'adresse au public de Hong Kong ou dont le contenu est susceptible d'être accessible au public de Hong Kong ou lu par celui-ci (sauf dans la mesure permise par la législation en valeurs mobilières de Hong Kong) concernant d'autres actions ordinaires que celles qui sont vendues ou qui sont censées être vendues uniquement à des personnes se trouvant à l'extérieur de Hong Kong ou à des « investisseurs professionnels » à Hong Kong, au sens attribué au terme *professional investors* dans la *Securities and Futures Ordinance* et ses règles d'application.

Singapour

Le présent prospectus n'a pas été inscrit à titre de prospectus auprès de la Monetary Authority of Singapore. Par conséquent, ce prospectus et tout autre document relatif à l'offre ou à la vente, ou à une invitation à la souscription ou à l'achat, des actions ordinaires ne peuvent être diffusés ou distribués, et les actions ordinaires ne peuvent être offertes ni vendues ni faire l'objet d'une invitation de souscription ou d'achat, que ce soit directement ou indirectement, à l'intention de personnes se trouvant à Singapour, sauf : (i) à un investisseur institutionnel (au sens attribué au terme *institutional investor* à l'article 4A de la loi intitulée *Securities and Futures Act (Chapter 289)* de Singapour (la « **SFA** »)) en vertu de l'article 274 de la SFA; (ii) à une personne visée (au sens attribué au terme *relevant person* au paragraphe 275(2) de la SFA) en vertu du paragraphe 275(1) de la SFA, ou à toute personne conformément au paragraphe 275(1A) de la SFA, et en conformité avec les conditions énoncées à l'article 275 de la SFA, ou (iii) par ailleurs, conformément à toute condition ou autre disposition applicable de la SFA, dans chaque cas, sous réserve des conditions énoncées dans la SFA.

Si les actions ordinaires sont souscrites ou achetées aux termes de l'article 275 de la SFA par une personne visée qui est une société (qui n'est pas un investisseur qualifié (au sens attribué au terme *accredited investor* à l'article 4A de la SFA)) dont la seule activité consiste à détenir des placements et dont tout le capital-actions appartient à une ou à plusieurs personnes physiques qui sont individuellement des investisseurs qualifiés, les titres (au sens du paragraphe 239(1) de la SFA) de cette société ne pourront être transférés durant les six mois qui suivent la date à laquelle cette société a fait l'acquisition des actions ordinaires en vertu de l'article 275 de la SFA, sauf : (i) en faveur d'un investisseur institutionnel aux termes de l'article 274 de la SFA ou d'une personne visée (au sens attribué au terme *relevant person* au paragraphe 275(2) de la SFA); (ii) si le transfert découle d'une offre visant les titres de cette société aux termes du paragraphe 275(1A) de la SFA; (iii) si aucune contrepartie n'est ni ne sera remise dans le cadre du transfert; (iv) si le transfert découle de l'application de la loi; (v) comme il est prévu au paragraphe 276(7) de la SFA; ou (vi) comme il est prévu dans le règlement intitulé *Regulation 32* pris en application du règlement intitulé *Securities and Futures (Offers of Investments) (Shares and Debentures) Regulations 2005* de Singapour (le « **Règlement 32** »).

Si les actions ordinaires sont souscrites ou achetées aux termes de l'article 275 de la SFA par une personne visée qui est une fiducie (si le fiduciaire n'est pas un investisseur qualifié (au sens attribué au terme *accredited investor* à l'article 4A de la SFA)) dont le seul but est de détenir des placements et dont chaque bénéficiaire est un investisseur qualifié, les droits et participations des bénéficiaires (quels qu'ils soient) dans cette fiducie ne pourront être transférés pendant la période de six mois qui suit l'acquisition par la fiducie des actions ordinaires aux termes de l'article 275 de la SFA, sauf : (i) en faveur d'un investisseur

institutionnel aux termes de l'article 274 de la SFA ou d'une personne visée (au sens attribué au terme *relevant person* au paragraphe 275(2) de la SFA); (ii) si le transfert découle d'une offre dont les modalités prévoient que ces droits ou participations sont acquis moyennant une contrepartie d'au moins 200 000 \$ SGD (ou l'équivalent de cette somme en devises) par opération (que cette somme soit payée en espèces ou par l'échange de titres ou d'autres actifs); (iii) si aucune contrepartie n'est ni sera remise dans le cadre du transfert; (iv) si le transfert découle de l'application de la loi; (v) comme il est prévu au paragraphe 276(7) de la SFA; ou (vi) comme il est prévu dans le Règlement 32.

Japon

Les titres n'ont pas été ni ne seront inscrits en vertu de la loi intitulée *Financial Instruments and Exchange Act* du Japon (Loi n° 25 de 1948, dans sa version modifiée) (la « **FIEA** »). Les titres ne peuvent pas être offerts ou vendus, directement ou indirectement, au Japon ou à un résident du Japon ou en sa faveur (ce qui comprend tout résident du Japon ou toute société ou autre entité organisée en vertu des lois du Japon), ni au bénéfice d'autres personnes aux fins d'un nouveau placement ou d'une revente, directement ou indirectement, au Japon ou à un résident du Japon ou en sa faveur, sauf aux termes d'une dispense des exigences d'inscription de la FIEA et, par ailleurs, conformément aux lois et règlements applicables du Japon.

La sollicitation de titres nouvellement émis ou issus d'un reclassement (au sens de paragraphe 2 de l'article 4 de la FIEA) relativement à nos actions ordinaires constitue un « placement privé visant un nombre limité d'investisseurs » ou un « reclassement visant un nombre limité d'investisseurs » (au sens du paragraphe 4 de l'article 23-13 de la FIEA. Aucune communication d'information à l'égard d'une telle sollicitation, autrement prescrite par le paragraphe 1 de l'article 4 de la FIEA, n'a été effectuée relativement à nos actions ordinaires. Nos actions ordinaires ne peuvent être transférées qu'en bloc, sans subdivision, à un seul investisseur.

Australie

Aucun document de placement, prospectus, document d'information sur le produit ou autre document d'information n'a été déposé auprès de l'Australian Securities and Investments Commission relativement au placement. Le présent prospectus n'est pas un prospectus ou un document d'information sur le produit ni un autre document d'information en vertu de la loi intitulée *Corporations Act 2001* (la « **Corporations Act** ») et n'est pas censé inclure l'information devant être fournie dans un prospectus, un document d'information sur le produit ou un autre document d'information en vertu de la *Corporations Act*.

Les offres visant les actions ordinaires en Australie ne peuvent être présentées qu'aux personnes (les « **investisseurs dispensés** ») qui sont des « investisseurs avertis » (au sens attribué au terme *sophisticated investors* au paragraphe 708(8) de la *Corporations Act*) ou des « investisseurs professionnels » (au sens attribué au terme *professional investors* au paragraphe 708(11) de la *Corporations Act*) ou, par ailleurs, conformément à une ou à plusieurs dispenses prévues à l'article 708 de la *Corporations Act*, pour qu'il soit légal d'offrir les actions ordinaires sans fournir d'information aux investisseurs en vertu du *Chapter 6D* de la *Corporations Act*.

Les actions ordinaires demandées par les investisseurs dispensés en Australie ne doivent pas être offertes en vente en Australie au cours de la période de 12 mois qui suit la date de répartition aux termes du placement, sauf dans des circonstances où la communication d'information aux investisseurs aux termes du *Chapter 6D* de la *Corporations Act* ne serait pas requise conformément à une dispense prévue à l'article 708 de la *Corporations Act* ou autrement ou si l'offre est faite en conformité avec un document d'information conforme au *Chapter 6D* de la *Corporations Act*. Toute personne qui acquiert des actions ordinaires doit respecter ces restrictions de vente australiennes.

Le présent prospectus contient des renseignements généraux seulement et ne tient pas compte des objectifs de placement, de la situation financière ou des besoins précis d'une personne en particulier. Il ne contient aucune recommandation au sujet de valeurs mobilières ni aucun conseil à propos d'un produit financier. Avant de prendre une décision de placement, les investisseurs doivent déterminer si les

renseignements figurant dans le présent prospectus conviennent à leurs besoins, à leurs objectifs et à leur situation et, au besoin, demander des conseils à un expert à cet égard.

Suisse

Les actions ordinaires ne peuvent pas être offertes au public en Suisse et ne seront pas inscrites à la SIX Swiss Exchange ni à une autre bourse de valeurs ou un autre système de négociation réglementé en Suisse. Le présent document a été rédigé sans égard aux normes d'information visant les prospectus d'émission en vertu de l'article 652a ou de l'article 1156 du Code des obligations suisse et sans égard aux normes d'information applicables aux prospectus d'inscription prévues aux articles 27 et suivants des règles d'inscription de la SIX ou des règles d'inscription de toute autre bourse de valeurs ou de tout autre système de négociation réglementé en Suisse. Ni le présent document ni aucun autre document d'offre ou de commercialisation relatif aux actions ordinaires ou au placement ne peut être distribué publiquement ou autrement mis à la disposition du public en Suisse.

Ni le présent prospectus ni aucun autre document de placement ou de commercialisation relatif au placement, à notre société, aux actionnaires vendeurs ou aux actions ordinaires n'a été ni ne sera déposé auprès d'une autorité de réglementation suisse ni approuvé par celle-ci. Plus particulièrement, le présent prospectus ne sera pas déposé auprès de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (la « **FINMA** ») de la Suisse, et celle-ci ne supervisera pas le placement. De plus, le placement n'a pas été ni ne sera autorisé en vertu de la *Loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux* (la « **LPCC** ») de la Suisse. La protection des investisseurs accordée aux acquéreurs de participations dans des organismes de placement collectif en vertu de la LPCC n'est pas offerte aux acquéreurs d'actions ordinaires.

Taiwan

Les actions ordinaires n'ont pas été et ne seront pas inscrites auprès de la Financial Supervisory Commission de Taïwan en vertu des lois et des règlements applicables en matière de valeurs mobilières, et elles ne peuvent pas être vendues, émises ou offertes à Taïwan dans le cadre d'un appel public à l'épargne ou dans des circonstances qui constituent une offre au sens de la loi de Taïwan intitulée *Securities and Exchange Act*, celle-ci exigeant une inscription auprès de la Financial Supervisory Commission de Taïwan ou une approbation de la part de celle-ci. Aucune personne ou entité à Taïwan n'a été autorisée à offrir ou à vendre des actions ordinaires à Taïwan ou à donner des conseils concernant le placement et la vente d'actions ordinaires à Taïwan ni à agir à titre d'intermédiaire à ces égards.

Émirats arabes unis

Les actions ordinaires n'ont pas été et ne sont pas publiquement offertes, vendues, promues ou annoncées aux Émirats arabes unis (y compris le Dubai International Financial Centre) autrement qu'en conformité avec les lois des Émirats arabes unis (et du Dubai International Financial Centre) régissant l'émission, le placement et la vente de titres. De plus, le présent prospectus ne constitue pas un placement de titres dans le public aux Émirats arabes unis (y compris le Dubai International Financial Centre) et ne vise pas à constituer un tel placement. Le présent prospectus n'a pas été approuvé par la banque centrale des Émirats arabes unis ni par la Securities and Commodities Authority ou la Dubai Financial Services Authority, et il n'a pas été déposé auprès de ces institutions.

CERTAINES INCIDENCES FISCALES FÉDÉRALES CANADIENNES

De l'avis du cabinet Goodmans LLP, conseillers juridiques de la Société, et du cabinet Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., conseillers juridiques des preneurs fermes, le texte qui suit est un résumé général, en date des présentes, des principales incidences fiscales fédérales canadiennes de la Loi de l'impôt intéressant généralement le porteur qui achète des actions ordinaires à l'occasion du placement et qui, pour l'application de la Loi de l'impôt et à tout moment pertinent, détient ses actions ordinaires à titre d'immobilisations, n'a pas de lien de dépendance avec la Société et chacun des preneurs fermes, n'est pas affilié à la Société ou à aucun des preneurs fermes et n'a pas conclu et ne conclura pas, à l'égard de

ses actions ordinaires, un « contrat dérivé à terme » ou un « arrangement de disposition factice », chacun au sens de la Loi de l'impôt (un « **porteur** »). Les actions ordinaires seront généralement des immobilisations, à moins que le porteur ne les acquière ou les détienne dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise ou d'un projet comportant un risque de caractère commercial.

Le présent résumé est fondé sur les dispositions actuelles de la Loi de l'impôt et sur la compréhension qu'ont les conseillers juridiques des pratiques administratives et des politiques de cotisation actuelles de l'Agence du revenu du Canada publiées par écrit et rendues publiques avant la date des présentes. Le résumé tient compte de toutes les propositions particulières visant à modifier la Loi de l'impôt annoncées publiquement par ou pour le ministre des Finances (Canada) avant la date des présentes (les « **propositions fiscales** ») et suppose que toutes les propositions fiscales soient adoptées dans la forme proposée. Rien ne garantit que les propositions fiscales seront adoptées, même sous une forme modifiée. Le présent résumé ne tient par ailleurs compte d'aucune autre modification du droit et n'en prévoit aucune, que ce soit par mesure ou interprétation législative, judiciaire ou administrative, et n'aborde aucune incidence fiscale de nature provinciale, territoriale ou étrangère.

Le présent résumé est de nature générale seulement et n'a pas pour objet d'exposer de façon exhaustive toutes les incidences fiscales fédérales canadiennes pouvant découler d'un placement dans les actions ordinaires. Il ne se veut pas un conseil juridique ou fiscal à l'intention d'un porteur en particulier et ne doit pas être interprété dans ce sens. Par conséquent, chaque porteur est prié de consulter son propre conseiller en fiscalité au sujet des incidences fiscales particulières de l'acquisition, de la détention et de la disposition d'actions ordinaires compte tenu de sa situation, y compris en ce qui concerne l'application et l'effet des lois de l'impôt et des autres lois fiscales de tout pays, de toute province ou de tout territoire qui s'appliquent à lui.

Résidents du Canada

La présente partie du résumé concerne généralement le porteur qui, pour l'application de la Loi de l'impôt, est ou est réputé être à tout moment pertinent un résident du Canada (un « **porteur résident** »). La présente partie du résumé ne s'applique pas au porteur résident : a) qui est une « institution financière », au sens de la Loi de l'impôt, pour l'application des règles d'évaluation à la valeur du marché figurant dans la Loi de l'impôt; b) dans lequel une participation constitue un « abri fiscal », au sens de la Loi de l'impôt; c) qui est une « institution financière déterminée », au sens de la Loi de l'impôt; d) qui a choisi de déclarer ses « résultats fiscaux canadiens », au sens de la Loi de l'impôt, dans une autre monnaie que le dollar canadien; e) qui est exonéré d'impôt en vertu de la Loi de l'impôt; f) qui est une société de personnes; ou g) qui reçoit des dividendes sur des actions ordinaires dans le cadre ou à titre d'élément d'un « mécanisme de transfert de dividendes » (au sens de la Loi de l'impôt). Un tel porteur à qui le présent résumé ne s'applique pas devrait consulter son propre conseiller en fiscalité.

D'autres facteurs, qui ne sont pas abordés aux présentes, peuvent intéresser le porteur résident qui est une société résidant au Canada et qui est, devient ou a un lien de dépendance pour l'application de la Loi de l'impôt avec une société résidente du Canada qui est ou qui devient, dans le cadre d'une opération ou d'une série d'opérations ou d'événements comprenant l'acquisition d'actions ordinaires, contrôlée par une personne non résidente ou un groupe de personnes non résidentes ayant un lien de dépendance pour l'application des règles sur les « opérations de transfert de sociétés étrangères affiliées » visées par l'article 212.3 de la Loi de l'impôt. Un tel porteur résident devrait consulter ses propres conseillers en fiscalité au sujet des incidences de l'acquisition d'actions ordinaires.

Certains porteurs résidents dont les actions ordinaires pourraient par ailleurs ne pas être admissibles à titre d'immobilisations peuvent, dans certains cas, faire le choix irrévocable prévu par le paragraphe 39(4) de la Loi de l'impôt afin que les actions ordinaires et chaque autre « titre canadien », au sens de la Loi de l'impôt, dont ils sont propriétaires soient réputés être des immobilisations au cours de l'année d'imposition du choix et de toutes les années d'imposition ultérieures. Les porteurs résidents devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité pour savoir si le choix prévu par le paragraphe 39(4) leur est ouvert et, le cas échéant, s'il est opportun dans leur situation particulière.

Dividendes sur les actions ordinaires

Les dividendes reçus ou réputés avoir été reçus à l'égard des actions ordinaires par le porteur résident qui est un particulier (sauf certaines fiducies) seront inclus dans le calcul de son revenu et seront assujettis aux règles de la majoration et du crédit d'impôt sur les dividendes normalement applicables, en vertu de la Loi de l'impôt, aux dividendes imposables reçus d'une « société canadienne imposable » (au sens de la Loi de l'impôt), y compris la majoration et le crédit fiscal bonifié pour les dividendes que la Société désigne à titre de « dividende déterminé » (au sens de la Loi de l'impôt). Il peut y avoir des limitations à la capacité de la Société de désigner des dividendes à titre de « dividendes déterminés ». Rien ne garantit que les dividendes seront désignés à titre de « dividendes déterminés ».

Les dividendes reçus ou réputés avoir été reçus à l'égard des actions ordinaires par le porteur résident qui est une société seront inclus dans le calcul de son revenu pour l'année d'imposition et seront aussi en général déductibles dans le calcul de son revenu imposable pour cette année d'imposition. Dans certaines circonstances, le dividende reçu ou réputé avoir été reçu par le porteur résident qui est une société peut être réputé constituer un gain en capital pour l'application du paragraphe 55(2) de la Loi de l'impôt. Les porteurs résidents doivent consulter leurs propres conseillers en fiscalité au sujet de la situation qui leur est propre. Le porteur résident qui est une « société privée » ou une « société assujettie » (au sens de la Loi de l'impôt) sera généralement redevable, en vertu de la partie IV de la Loi de l'impôt, d'un impôt supplémentaire sur les dividendes reçus ou réputés avoir été reçus à l'égard des actions ordinaires dans la mesure où ces dividendes sont déductibles dans le calcul du revenu imposable du porteur résident. Cet impôt supplémentaire peut être remboursable dans certaines circonstances.

Disposition d'actions ordinaires

En général, la disposition réelle ou réputée d'une action ordinaire par un porteur résident (autre qu'au profit de la Société, sauf si l'action est acquise par la Société sur le marché libre de la manière dont tout membre du public peut normalement y acquérir des actions) entraînera généralement un gain en capital (ou une perte en capital) correspondant à la différence entre, d'une part, le produit de disposition de l'action ordinaire, déduction faite des frais raisonnables de disposition, et, d'autre part, le prix de base rajusté de l'action ordinaire pour le porteur résident immédiatement avant la disposition réelle ou réputée. À cette fin, le prix de base rajusté d'une action ordinaire pour un porteur résident sera établi à tout moment donné en calculant la moyenne du coût de l'action par rapport au prix de base rajusté de toutes les autres actions ordinaires dont le porteur résident est propriétaire à titre d'immobilisations à ce moment. Ces gains (ou pertes) en capital seront assujettis au traitement décrit ci-après à la rubrique « Résidents du Canada — Imposition des gains et des pertes en capital ».

Imposition des gains et des pertes en capital

En général, la moitié d'un gain en capital (un « **gain en capital imposable** ») réalisé par le porteur résident au cours d'une année d'imposition doit être incluse dans le calcul du revenu du porteur résident pour l'année en question. Conformément aux dispositions de la Loi de l'impôt, le porteur résident est tenu de déduire la moitié d'une perte en capital (une « **perte en capital déductible** ») subie au cours d'une année d'imposition donnée des gains en capital imposables réalisés au cours de cette année d'imposition. Les pertes en capital déductibles en excédent des gains en capital imposables pour l'année d'imposition où a lieu la disposition peuvent faire l'objet d'un report rétrospectif sur l'une des trois années d'imposition précédentes ou d'un report prospectif sur toute année d'imposition subséquente, et être déduites des gains en capital imposables réalisés au cours de ces années dans la mesure et dans les circonstances précisées dans la Loi de l'impôt.

Si le porteur résident est une société, les pertes en capital subies à la vente d'une action ordinaire peuvent être réduites du montant des dividendes reçus ou réputés avoir été reçus par le porteur résident sur cette action ordinaire (ou une action par laquelle cette action ordinaire a été remplacée) dans la mesure et dans les circonstances précisées dans la Loi de l'impôt. Des règles analogues peuvent s'appliquer lorsqu'une société est membre d'une société de personnes ou est bénéficiaire d'une fiducie qui est propriétaire

d'actions ordinaires, directement ou indirectement par l'entremise d'une société de personnes ou d'une fiducie. Le porteur résident devrait consulter son propre conseiller en fiscalité.

Impôt remboursable supplémentaire

Le porteur résident qui est, tout au long de l'année d'imposition donnée, une « société privée sous contrôle canadien » (au sens de la Loi de l'impôt) ou qui est réputé être une « SPCC en substance » (au sens de la Loi de l'impôt) à tout moment pendant l'année d'imposition peut devoir payer un impôt additionnel (remboursable dans certaines circonstances) sur son « revenu de placement total » (au sens de la Loi de l'impôt), y compris les gains en capital imposables et les dividendes ou dividendes réputés qui ne sont pas déductibles dans le calcul du revenu imposable du porteur résident.

Impôt minimum de remplacement

En règle générale, le porteur résident qui est un particulier (sauf certaines fiducies) et qui reçoit ou est réputé avoir reçu des dividendes imposables sur les actions ordinaires ou qui réalise un gain en capital à la disposition réelle ou réputée des actions ordinaires pourrait être tenu de payer un impôt minimum de remplacement en vertu de la Loi de l'impôt. Les porteurs résidents qui sont des particuliers devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité à cet égard.

Porteurs non résidents

La présente partie du résumé concerne généralement le porteur qui, pour l'application de la Loi de l'impôt, n'est pas (ni n'est réputé être) à tout moment pertinent un résident du Canada et n'utilise pas ni ne détient (et ne sera pas réputé utiliser ou détenir) les actions ordinaires dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise ou d'une partie d'entreprise au Canada (un « **porteur non résident** »). Le présent résumé ne s'applique pas aux porteurs non résidents qui exploitent une entreprise d'assurance au Canada ou ailleurs ou qui constituent une « banque étrangère autorisée » (au sens de la Loi de l'impôt). Ces porteurs devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité.

Dividendes sur les actions ordinaires

Les dividendes sur les actions ordinaires versés ou réputés versés à un porteur non résident ou dont il est crédité ou réputé crédité seront généralement assujettis à une retenue d'impôt canadienne de 25 %, sauf si ce taux est réduit par une convention ou un traité fiscal applicable. Par exemple, le taux de la retenue d'impôt applicable aux dividendes versés sur une action ordinaire au porteur non résident qui est un résident des États-Unis visé par la Convention entre le Canada et les États-Unis d'Amérique en matière d'impôts sur le revenu (la « **Convention** ») et sur la fortune sera généralement ramené à 15 %, pourvu que le porteur non résident soit propriétaire bénéficiaire des dividendes et puisse se prévaloir des dispositions de la convention en question.

Disposition d'actions ordinaires

Le porteur non résident ne sera pas assujéti à l'impôt sur les gains en capital qu'il a réalisés à la disposition réelle ou réputée d'une action ordinaire, à moins que l'action ordinaire ne soit un « bien canadien imposable » (au sens de la Loi de l'impôt) pour lui lors de la disposition et qu'il n'ait pas droit à une exonération prévue par une convention ou un traité fiscal entre le Canada et son pays de résidence. En règle générale, une action ordinaire ne constituera pas un bien canadien imposable pour le porteur non résident à un moment donné si elle est alors inscrite à la cote d'une « bourse de valeurs désignée » au sens de la Loi de l'impôt (définition à laquelle répond actuellement la TSX), à moins que dans les 60 mois précédant ce moment, les deux conditions suivantes soient remplies simultanément : a) au moins 25 % des actions émises d'une catégorie ou série de capital-actions de la Société appartenaient (x) au porteur non résident, (y) à des personnes avec lesquelles il avait un lien de dépendance (pour l'application de la Loi de l'impôt) et (z) à des sociétés de personnes dans lesquelles le porteur non résident ou une personne visée au point (y) détenait une participation directement ou indirectement par l'entremise d'une ou de

plusieurs sociétés de personnes; et b) plus de 50 % de la juste valeur marchande de l'action ordinaire provenaient directement ou indirectement de biens immeubles ou réels situés au Canada, d'avoirs miniers canadiens (au sens de la Loi de l'impôt), d'avoirs forestiers (au sens de la Loi de l'impôt) ou d'options, d'intérêts ou de droits sur de tels biens ou avoirs (qu'ils existent ou non). Malgré ce qui précède, une action ordinaire peut aussi être réputée constituer un « bien canadien imposable » dans certaines circonstances.

Si une action ordinaire constitue un bien canadien imposable d'un porteur non résident et que tout gain en capital qui serait réalisé à la disposition ou réputée disposition de cette action n'est pas exonéré de l'impôt prévu par la Loi de l'impôt en vertu d'un traité ou d'une convention fiscale applicable entre le Canada et le pays de résidence du porteur non résident, les conséquences fiscales dont il est question ci-dessus pour les porteurs résidents à la rubrique « Résidents du Canada — Disposition d'actions ordinaires » et à la rubrique « Résidents du Canada — Imposition des gains et des pertes en capital » s'appliqueront de façon générale au porteur non résident. Les porteurs non résidents dont les actions ordinaires sont ou pourraient être un bien canadien imposable devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité.

FACTEURS DE RISQUE

Un placement dans nos actions ordinaires comporte des risques importants. Il vous est recommandé d'examiner attentivement les incertitudes et les risques décrits ci-après et les autres renseignements qui figurent dans le présent prospectus, notamment à la rubrique « Rapport de gestion » et dans les états financiers et les notes connexes, avant de décider d'investir dans nos actions ordinaires. D'autres risques et incertitudes que nous ne considérons pas actuellement comme importants ou dont nous n'avons pas actuellement connaissance pourraient devenir des facteurs qui influent sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation futurs. La matérialisation de l'un de ces risques pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos perspectives. Dans un tel cas, le cours de nos actions ordinaires pourrait baisser et vous pourriez perdre une partie ou la totalité de votre placement. Les actions ordinaires conviennent seulement aux investisseurs : (i) qui comprennent le risque possible de perte du capital; (ii) pour lesquels un placement dans les actions ordinaires fait partie d'un programme de placement diversifié et (iii) qui comprennent et sont prêts à assumer les risques d'un programme de placement.

Risques liés à nos activités et à notre secteur

L'élaboration réussie de nos produits en développement est très incertaine et elle est coûteuse et chronophage. De plus, l'obtention des autorisations gouvernementales nécessaires prend beaucoup de temps et n'est pas garantie. L'échec de la commercialisation de certains de nos produits en développement pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos flux de trésorerie et nos résultats d'exploitation et pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Nous avons actuellement plusieurs produits en développement et le succès de leur élaboration est essentiel à la croissance de notre entreprise. Nos partenaires de développement, s'il y a lieu, et nous-mêmes, menons des études précliniques et des essais cliniques approfondis afin de démontrer l'innocuité et l'efficacité chez l'humain de nos produits en développement afin d'obtenir l'autorisation réglementaire pour la vente de ces produits. Les études précliniques et les essais cliniques sont coûteux, complexes et peuvent prendre de nombreuses années, et leurs résultats sont incertains. Il est possible qu'aucun ou seulement un petit nombre de nos programmes de recherche et développement aboutissent à la commercialisation d'un produit. Nous ne serons pas en mesure de commercialiser nos produits en développement si les études précliniques ne donnent pas de résultats concluants, si nous ne parvenons pas à établir la bioéquivalence ou si les essais cliniques ne démontrent pas l'innocuité et l'efficacité chez l'humain. D'autres variables inhérentes à l'élaboration de produits pourraient retarder ou empêcher l'obtention de l'autorisation réglementaire ou la commercialisation des produits en développement, notamment l'insuffisance de l'approvisionnement ou de la qualité des produits candidats ou d'autres matériaux nécessaires à la conduite des essais cliniques, les résultats défavorables d'une inspection des établissements d'essais cliniques menée par les autorités réglementaires et le non-respect des exigences réglementaires ou des obligations contractuelles par les contractants tiers.

En outre, le succès des études précliniques ou des essais cliniques précoces ne garantit pas le succès des essais cliniques avancés ni l'obtention de l'autorisation réglementaire pour le produit candidat. De plus, le processus de réalisation des essais précliniques et cliniques est long et pourrait être retardé à un certain nombre d'occasions pour diverses raisons, ce qui retarderait la commercialisation de tout produit couronné de succès. Si nos projets de développement échouent ou sont considérablement retardés, nous pourrions ne pas récupérer nos investissements substantiels dans le produit en développement, et notre incapacité à commercialiser ces produits en développement, ou à les commercialiser en temps opportun, pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos flux de trésorerie et nos résultats d'exploitation et pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

En outre, l'homologation de la FDA et l'homologation de Santé Canada doivent être obtenues aux États-Unis et au Canada, respectivement, avant la commercialisation ou la fabrication de nouveaux produits pharmaceutiques destinés aux humains. L'obtention de ces approbations réglementaires à l'égard de nouveaux produits et de nouveaux procédés de fabrication peut prendre un certain nombre d'années et nécessiter des ressources considérables. Même si ces produits semblent prometteurs au stade de l'élaboration, il n'est pas certain qu'ils obtiendront les approbations réglementaires, et rien ne garantit que nous obtiendrons ces homologations dans les pays où nous souhaitons commercialiser ces produits. De même, rien ne garantit que, si ces homologations sont obtenues, l'étiquetage approuvé ne comportera pas des restrictions importantes, notamment des restrictions sur les indications pour lesquelles nous pouvons commercialiser un produit, ou ne nécessitera pas des programmes de gestion des risques onéreux. De plus, nous éprouvons des retards relativement à l'approbation de produits dans les marchés où nous exerçons nos activités, plus précisément au Canada, où Santé Canada a reconnu un arriéré de demandes. En outre, des modifications pourraient être apportées à l'occasion de la législation, de la réglementation ou aux politiques applicables, entraînant une modification des processus d'examen et d'autorisation de nos produits, ce qui pourrait rendre plus difficile et plus coûteux l'obtention ou le maintien des approbations réglementaires.

Nous pourrions ne pas réussir à être les premiers à commercialiser de nouveaux produits, ou ne pas y parvenir en temps opportun, de manière rentable ou dans une mesure suffisante pour développer notre entreprise, remplacer les produits des activités ordinaires perdus en raison de l'érosion des prix à l'échelle du secteur ou tirer parti des nouvelles efficacités technologiques, notamment celles que pourraient offrir l'IA et l'informatique quantique.

Notre capacité à maintenir et à développer notre entreprise, à remplacer les ventes perdues en raison de la concurrence et de l'érosion des prix, et à commercialiser de nouveaux produits en temps opportun dépend fortement du succès de nos activités de R et D, juridiques, réglementaires et de nos activités de développement commercial, ainsi que de nos efficacités technologiques. Notre succès repose sur notre capacité à repérer et à mettre au point avec succès de nouveaux produits rentables, et à être les premiers à les mettre en marché. Pour y parvenir, nous consacrons d'importantes ressources financières, humaines et en capital à la mise au point de produits, aux activités réglementaires et aux activités de développement commercial, tant par l'intermédiaire de nos ressources internes spécialisées que par des investissements externes, des alliances, des acquisitions et des activités de développement commercial et d'obtention de licences visant à élargir ou à compléter nos efforts de développement internes et à tirer parti des nouvelles efficacités technologiques. Toutefois, compte tenu des incertitudes inhérentes à l'élaboration et à la commercialisation de nouveaux produits, en particulier les produits de marque et les biosimilaires, il y a eu dans le passé et il pourrait y avoir dans l'avenir des cas où des projets d'élaboration de produits seraient interrompus pour des raisons techniques, cliniques, réglementaires, juridiques ou commerciales. Malgré nos investissements, rien ne garantit que nos activités de développement ou nos investissements externes, y compris dans de nouvelles technologies visant à améliorer l'efficacité, permettront de mettre au point de nouveaux produits commercialement viables qui nous permettront de remplacer les produits des activités ordinaires perdus au profit de nos concurrents et de compenser l'érosion des prix, ou d'augmenter les produits des activités ordinaires afin de développer notre entreprise, ni que nous réussirons à repérer des occasions et à tirer profit de nos activités de développement externes et de nos efforts de collaboration stratégique.

Les technologies émergentes, y compris l'IA et l'informatique quantique, pourraient faciliter de façon significative la découverte de nouveaux médicaments et améliorer l'optimisation des essais cliniques et des processus de fabrication pharmaceutique. Certains de nos concurrents investissent des ressources substantielles dans l'IA et l'informatique quantique et forment des partenariats stratégiques avec des fournisseurs de technologies dans ces domaines. Si nous ne réussissons pas à adopter ou à intégrer l'IA, l'informatique quantique ou d'autres technologies émergentes au sein de notre entreprise ou à suivre le rythme quant à l'adoption ou à l'intégration de celles-ci, nous pourrions ne pas être en mesure de tirer profit de l'efficacité et des avantages concurrentiels qu'offrent ces technologies, ce qui pourrait nous désavantager par rapport aux concurrents qui réussissent à le faire. L'adoption et l'intégration de ces technologies pourraient nous obliger à effectuer des investissements significatifs dans des infrastructures, dans le recrutement d'employés spécialisés et dans des partenariats stratégiques, et rien ne garantit que ces investissements généreront les rendements anticipés ou que nous pourrions attirer et maintenir en poste le personnel possédant l'expertise nécessaire dans ces domaines en pleine évolution.

Si nous ne parvenons pas à lancer nos nouveaux produits en temps opportun et à être les premiers à commercialiser une version générique d'un produit, nous pourrions ne pas être en mesure de compenser l'érosion croissante des prix de nos produits existants résultant des pressions sur les prix et de l'accélération des homologations de produits concurrents. De nombreux facteurs pourraient empêcher le lancement réussi ou en temps opportun d'un nouveau produit, notamment l'impact des périodes d'exclusivité, l'impact des pandémies (telles que la pandémie de COVID-19), les retards dans les approbations réglementaires, les impacts des inspections réglementaires, le manque de préparation opérationnelle ou clinique ou les litiges en matière de brevets. Le fait de ne pas être les premiers à commercialiser un produit ou les retards dans le lancement prévu de nouveaux produits génériques pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Par exemple, aux États-Unis, les demandeurs qui sont les premiers à soumettre une ANDA contenant une attestation au titre du paragraphe IV ou *Paragraph IV certification* relativement à un brevet peuvent obtenir une période d'exclusivité commerciale de 180 jours pour les demandes ultérieures en vertu de la Loi Hatch-Waxman si certains événements déclencheurs se produisent. Toutefois, la période d'exclusivité pourrait être perdue si nous ne parvenons pas à obtenir l'approbation provisoire ou définitive à l'égard d'un produit dans un délai précis prévu par la loi ou à lancer un produit à la suite d'une décision judiciaire définitive et sans appel déclarant les brevets applicables invalides, inapplicables ou non contrefaits. La Loi Hatch-Waxman contient également d'autres dispositions de déchéance qui peuvent priver le premier déposant au titre du paragraphe IV de son exclusivité si certaines conditions sont respectées, dont certaines peuvent être indépendantes de notre volonté. Par conséquent, nous pourrions courir le risque de perdre notre période d'exclusivité avant de pouvoir commercialiser un produit, ce qui aurait un effet défavorable important sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. À l'inverse, au Canada, la loi ne prévoit aucune exclusivité commerciale pour les premiers déposants. Par conséquent, notre capacité à être les premiers à entrer sur le marché dépend de notre capacité à élaborer des produits et à mettre en litige les brevets concernés plus rapidement que nos concurrents.

Notre capacité à maintenir notre croissance et notre rentabilité grâce aux ventes de produits pharmaceutiques génériques dépend de notre capacité à continuer à commercialiser rapidement des versions génériques de produits d'origine dont le brevet a expiré, à contester et à invalider les brevets, à élaborer des produits non contrefaisants ou à mettre au point des produits complexes afin de bénéficier d'une exclusivité commerciale ou d'une concurrence limitée. En outre, notre capacité à maintenir notre croissance et notre rentabilité grâce aux ventes de produits pharmaceutiques de marque dépendra de la mesure dans laquelle la solidité de nos brevets et nos exclusivités réglementaires sont suffisantes pour empêcher la concurrence des produits génériques et de notre capacité à obtenir l'approbation réglementaire pour ces produits en temps opportun. Si nous réussissons à être les premiers à commercialiser une version générique d'un produit médicinal, et en particulier si nous sommes la seule société autorisée à vendre le produit pharmaceutique générique (par exemple, pendant la période d'exclusivité de 180 jours sur le marché américain prévue par la Loi Hatch-Waxman), nos ventes et notre rentabilité devraient être particulièrement importantes au cours de la période suivant le lancement de ce produit et avant le lancement d'un produit générique par un concurrent. Même après la fin de la période

d'exclusivité, il y a souvent un avantage continu à être les premiers à avoir lancé un produit pharmaceutique générique sur le marché.

Notre incapacité à maintenir de manière rentable un flux suffisant de lancements de nouveaux produits de marque et de produits pharmaceutiques génériques à être les premiers sur le marché pour maintenir et développer notre entreprise, contrebalancer toute érosion des ventes attribuable à la concurrence et tirer parti des occasions du marché pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Les droits d'exclusivité ou la perte de la protection conférée par un brevet pour un ou plusieurs de nos produits clés pourraient entraîner une baisse de nos ventes. De plus, nous avons connu de la concurrence par le passé et prévoyons en connaître dans l'avenir, y compris en ce qui concerne nos produits bénéficiant d'une protection conférée par un brevet ou de droits d'exclusivité réglementaire.

Nous détenons des droits d'exclusivité sur certains de nos produits, soit parce qu'ils ont été commercialisés pendant une période d'exclusivité, soit parce que nous avons conclu des ententes de règlement prévoyant l'exclusivité, soit encore, dans le cas de nos produits pharmaceutiques de marque, parce qu'ils bénéficient de la protection que leur confère la propriété intellectuelle. Ces droits expirent généralement après un certain temps. En mars 2022, nous avons lancé le produit visé par les licences pour un volume limité aux États-Unis. Au début de 2026, le marché du Revlimid, l'équivalent pharmaceutique de marque du produit visé par les licences pour un volume limité, est devenu un produit générique aux États-Unis, c'est-à-dire que nous et d'autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques pouvons produire et vendre une version générique du médicament sans brevet ou sans restrictions fondées sur des licences. L'entrée de nouveaux concurrents dans le marché a fait en sorte que le prix du produit visé par les licences pour un volume limité a baissé de façon importante. Nos ventes du produit visé par les licences pour un volume limité aux États-Unis se sont élevées à 119 millions de dollars, 291 millions de dollars, 461 millions de dollars et 339 millions de dollars pour les exercices 2023, 2024, 2025 et 2026, respectivement. Bien que nous prévoyions de continuer de vendre le produit, nous nous attendons à ce que son apport aux produits des activités ordinaires diminue de façon marquée au cours de l'exercice 2027. En raison d'une concurrence accrue des produits génériques et de la baisse de prix connexe suivant la perte de l'exclusivité, nos produits des activités ordinaires et notre BAIIA ajusté ont diminué au cours des troisième et quatrième trimestres de l'exercice 2026, ce qui s'est reflété dans nos résultats financiers lorsque nous les comparons d'une année à l'autre et d'un trimestre à l'autre. Bien que nous ayons des plans pour faire face au déclin prévu des ventes attribuable à la concurrence accrue pour le produit visé par les licences pour un volume limité, rien ne garantit que nous serons en mesure de compenser cette baisse des ventes et de faire face à la concurrence accrue, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos flux de trésorerie et nos résultats d'exploitation et pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

L'élaboration de produits nouveaux et innovants, ainsi que la protection de la propriété intellectuelle sous-jacente de notre portefeuille de produits, sont importants pour notre succès dans tous nos secteurs d'activité. Certains de nos produits : (i) ne bénéficient d'aucune protection exclusive significative par des brevets, des droits de commercialisation ou des droits d'exclusivité sur les données ou (ii) sont protégés par des brevets ou des périodes d'exclusivité réglementaire qui expireront dans un avenir proche. L'expiration ou la perte de la protection conférée par un brevet ou un droit d'exclusivité réglementaire pour nos produits clés pourrait avoir un impact négatif sur nos activités. En outre, même pour nos produits qui bénéficient d'une protection conférée par un brevet ou des droits d'exclusivité, nous connaissons souvent de la concurrence de la part de produits similaires sur les marchés sur lesquels nous sommes présents. En conséquence, nous faisons face à une concurrence importante pour bon nombre de nos produits. Sans la protection conférée par un brevet ou une exclusivité réglementaire, nos concurrents (y compris d'autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques et de biosimilaires) rencontrent moins d'obstacles pour lancer des produits concurrents. À l'expiration ou à la perte de la protection conférée par un brevet ou de l'exclusivité réglementaire pour nos produits ou à l'introduction de produits pharmaceutiques génériques, de biosimilaires ou d'autres produits concurrents (qui pourraient être vendus à des prix nettement inférieurs à ceux de nos produits), nous pourrions perdre une part importante des ventes et de la part de marché de

certaines produits dans un délai très court et, par conséquent, nos produits des activités ordinaires pourraient être moins élevés.

En outre, l'introduction de produits pharmaceutiques génériques et de biosimilaires concurrents pourrait exercer une pression à la baisse importante sur les prix de nos produits pharmaceutiques de marque qui sont en concurrence avec ces produits. Lorsque nous détenons les droits, nous pouvons choisir de lancer une version générique ou biosimilaire d'un produit (soit nous-mêmes, soit en partenariat avec un tiers) avant, pendant ou après l'entrée sur le marché du produit pharmaceutique générique ou biosimilaire concerné, ce qui pourrait atténuer la baisse prévue des ventes du produit; toutefois, même avec le lancement d'un produit pharmaceutique générique ou biosimilaire autorisé, la baisse des ventes de ce produit et la diminution de la marge par rapport au produit de marque en raison du prix des produits génériques/biosimilaires devraient rester importantes et avoir une incidence importante sur nos produits des activités ordinaires futurs. L'introduction de produits concurrents (y compris des produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires) pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos flux de trésorerie et nos résultats d'exploitation et pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Même lorsque nous obtenons l'approbation réglementaire pour nos produits candidats, nous sommes soumis à des exigences réglementaires continues, qui peuvent entraîner des dépenses supplémentaires importantes. De plus, nos produits candidats, une fois approuvés, sont soumis à des restrictions, notamment en matière d'étiquetage, et nous pourrions être visés par des pénalités si nous ne respectons pas les exigences réglementaires ou si nous rencontrons des problèmes imprévus avec nos produits candidats.

Lorsque l'un de nos produits candidats est approuvé par Santé Canada, la FDA ou une autorité réglementaire étrangère comparable, il est soumis à des exigences réglementaires exhaustives et continues en matière de fabrication, d'étiquetage, d'emballage, de stockage, de publicité, de promotion, d'échantillonnage, de tenue de registres, de réalisation d'études post-commercialisation et de communication d'information sur l'innocuité, l'efficacité et d'autres renseignements post-commercialisation, y compris les exigences fédérales au Canada, les exigences fédérales et étatiques aux États-Unis et les exigences d'autorités réglementaires étrangères comparables. Ces exigences comprennent la communication d'information et de rapports sur l'innocuité et d'autres renseignements et rapports post-commercialisation, l'enregistrement et l'inscription des établissements, ainsi que le respect continu des BPF courantes et des BPF pour tous les essais cliniques que nous menons après l'homologation.

Les fabricants et leurs installations sont tenus de se conformer aux exigences exhaustives de Santé Canada, de la FDA et des autorités réglementaires étrangères comparables, notamment en veillant à ce que les méthodes de contrôle de la qualité et de fabrication soient conformes aux BPF courantes et en mettant en œuvre des exigences de suivi et de traçabilité pour certains produits pharmaceutiques sur ordonnance. À ce titre, nos fabricants contractants et nous-mêmes serons soumis à des examens et à des inspections continus afin d'évaluer la conformité aux BPF courantes et le respect des engagements pris dans toute demande d'autorisation de commercialisation approuvée. Par conséquent, les personnes avec lesquelles nous travaillons et nous-mêmes devons continuer à consacrer du temps, de l'argent et des efforts dans tous les domaines de la conformité réglementaire, y compris la fabrication, la production et le contrôle de la qualité.

Toute enquête ou mesure gouvernementale concernant des violations présumées de la loi pourrait nous obliger à consacrer beaucoup de temps et de ressources pour y répondre et pourrait générer une publicité négative. Tout manquement aux exigences réglementaires en vigueur pourrait avoir une incidence importante et défavorable sur notre capacité à commercialiser nos produits candidats et à tirer de ceux-ci des produits des activités ordinaires. L'imposition de sanctions réglementaires ou le retrait de l'approbation réglementaire pourraient avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Le non-respect des règlements et des exigences en matière d'élaboration et de fabrication de produits pharmaceutiques pourrait mener à des mesures réglementaires susceptibles d'entraîner

des interruptions d'approvisionnement, une augmentation du coût de nos produits et des risques importants en matière de responsabilité.

L'élaboration et la fabrication de produits pharmaceutiques sont complexes et fortement réglementées par les autorités sanitaires gouvernementales du monde entier, dans le but de garantir que les médicaments sont d'une qualité constante, adaptés à leur usage prévu et conformes aux exigences de leurs autorisations de commercialisation et/ou d'essais cliniques. Nous devons nous assurer que toutes nos installations, nos procédés de fabrication et nos activités cliniques sont conformes aux bonnes pratiques en vigueur.

Tout au long du cycle de vie d'un produit, plusieurs facteurs, tant internes qu'externes, pourraient retarder son élaboration, son homologation et sa commercialisation. La mise au point clinique de nos produits pourrait être influencée par un certain nombre de facteurs réglementaires, notamment : (i) l'incapacité des organismes de recherche contractuels (les « **ORC** ») à réaliser des essais cliniques ou d'autres tests pour quelque raison que ce soit; (ii) l'interdiction, la suspension ou toute autre sanction infligée à des ORC ou à d'autres contractants tiers par les autorités gouvernementales ou réglementaires pour violation des bonnes pratiques cliniques (les « **BPC** ») ou d'autres exigences réglementaires, auquel cas nous pourrions devoir trouver un contractant de remplacement et ne pas être en mesure d'utiliser, en totalité ou en partie, les données produites par ces contractants à l'appui de nos demandes d'autorisation de commercialisation; (iii) des inspections des établissements d'essais cliniques ou d'autres établissements d'essais par les autorités réglementaires, ou des violations réglementaires, qui nous obligent à prendre des mesures correctives, entraînent la suspension ou la cessation d'activité d'un ou plusieurs établissements ou l'imposition d'une suspension clinique sur l'ensemble d'une étude, ou qui nous interdisent d'utiliser la totalité ou une partie des données à l'appui de nos demandes de commercialisation; et (iv) des restrictions découlant de normes bioéthiques ou de considérations éthiques en évolution qui pourraient limiter ou retarder le lancement, la conduite ou la portée des essais cliniques, en particulier dans les territoires où les approches thérapeutiques nouvelles ou sensibles font l'objet d'une surveillance accrue.

Parallèlement, en tant que fabricants de produits pharmaceutiques, nos fournisseurs et nous-mêmes sommes assujettis aux principes des BPF courantes et des bonnes pratiques de distribution (les « **BPD** »). Les autorités sanitaires des territoires où nous exerçons nos activités assurent une surveillance rigoureuse et veillent au respect des réglementations applicables par les sociétés pharmaceutiques, et nos activités ainsi que celles de nos fournisseurs font l'objet d'inspections périodiques par les autorités sanitaires compétentes et d'autres organismes de réglementation compétents agissant sur les marchés concernés. Ces dernières années, en particulier depuis la pandémie de COVID-19, les autorités sanitaires ont considérablement intensifié leur contrôle du respect de ces exigences par les fabricants et les établissements cliniques.

À la suite de ces inspections menées par les autorités sanitaires, l'organisme de réglementation compétent peut publier des avis publics énumérant les conditions qui, selon les inspecteurs, pourraient constituer une violation des BPC, des BPF courantes, des BPD ou d'autres réglementations applicables, et exiger des mesures correctives et préventives afin d'améliorer le respect des réglementations en matière de bonnes pratiques. Par exemple, plusieurs de nos établissements de fabrication ont fait l'objet d'inspections réglementaires, notamment par la FDA et Santé Canada. Dans certains cas, ces inspections ont donné lieu à des observations critiques, notamment des observations FDA 483.

En avril 2014, l'une de nos installations en Inde a été placée en alerte à l'importation par la FDA, ce qui nous a empêchés d'importer des produits de cet établissement aux États-Unis. Bien que cet établissement ait reçu un classement de mesure volontaire indiquée (*Voluntary Action Indicated*) de la FDA et soit désormais en mesure d'importer des produits aux États-Unis, rien ne garantit que nos établissements ne subiront pas les conséquences négatives d'une inspection réglementaire future qui pourrait entraîner, entre autres mesures, une lettre d'avertissement et/ou une alerte à l'importation.

En décembre 2017, la FDA a émis une alerte à l'importation à l'échelle du secteur pour répondre aux préoccupations concernant les IPA mal étiquetés qui ne respectaient pas certaines dispenses d'étiquetage. Notre installation d'IPA à Brantford, en Ontario, a été soumise à une telle alerte, mais la situation a été résolue depuis.

En avril et en mai 2025, notre installation de production en formes finies de dosage de Richmond Hill a fait l'objet d'inspections par la FDA et par Santé Canada. À l'issue de ces inspections, nous avons reçu des observations de la FDA et de Santé Canada, y compris 10 observations sur formulaire 483 de la FDA. Santé Canada a accepté nos plans de mesures correctives pour l'installation et a jugé celle-ci conforme. Le 4 août 2025, la FDA a classé l'installation comme « Official Action Indicated » (OAI), ce qui signifie qu'au moment de l'inspection, l'installation ne respectait pas les exigences de la FDA relatives aux BPF courantes et que des mesures réglementaires et/ou administratives étaient recommandées pour remédier aux observations formulées. Tant que la FDA n'aura pas réinspecté l'installation, celle-ci demeurera en statut « OAI ».

Le 31 octobre 2025, la FDA a remis une lettre d'avertissement résumant les lacunes relevées pendant son inspection de l'installation de Richmond Hill. Le 24 novembre 2025, nous avons soumis une réponse écrite décrivant en détail les mesures correctives prises, celles qui sont en voie d'adoption ainsi que les mesures de prévention qui sont mises en œuvre pour renforcer le rendement du système qualité à long terme.

Nous travaillons en étroite collaboration avec la FDA afin de donner suite rapidement et consciencieusement à toutes les observations formulées dans le formulaire 483 et la lettre d'avertissement de la FDA. Nous continuons de fournir à l'organisme des mises à jour donnant des précisions sur le progrès que nous avons réalisé grâce à nos mesures de correction et de prévention. Ainsi, nous affirmons notre engagement quant au maintien d'une norme élevée en matière de qualité des produits et de fiabilité opérationnelle. S'il n'est pas remédié aux manquements indiqués dans la lettre d'avertissement de la FDA, la FDA pourrait refuser d'approuver les produits provenant de l'installation de Richmond Hill et/ou refuser l'importation aux États-Unis des produits fabriqués par l'installation de production en formes finies de dosage de Richmond Hill. Compte tenu du stade de la procédure, nous ne pouvons pas évaluer pour le moment la probabilité d'une issue particulière de celle-ci.

De plus, dans le cadre de notre stratégie visant à moderniser et à renforcer notre capacité de fabrication de produits ophtalmiques stériles, et comme nous l'avons communiqué à la FDA en janvier 2026, nous avons amorcé notre plan de transition prévoyant le déplacement de la fabrication des médicaments ophtalmiques destinés au marché américain de la chaîne ophtalmique 2 vers la chaîne ophtalmique 3. Dans le cadre de cette transition, nous avons volontairement mis un terme à la production destinée au marché américain sur la chaîne ophtalmique 2 et avons commencé le processus en vue de la mise en service de la chaîne ophtalmique 3, qui est une chaîne de fabrication stérile de pointe. À l'heure actuelle, le processus d'homologation est en cours pour la chaîne ophtalmique 3 et, dès que nous aurons déposé les documents réglementaires requis et reçu les approbations nécessaires, la fabrication de tous les lots de produits ophtalmiques destinés au marché américain aura lieu sur cette chaîne.

Le non-respect de la réglementation applicable pourrait entraîner des mesures d'exécution réglementaires, telles que des lettres d'avertissement, des interdictions d'importation, la saisie de certificats de BPF courantes, le retrait d'autorisations de commercialisation, la suspension ou la révocation de licences, de permis ou d'autres autorisations nécessaires pour exploiter nos installations ou celles de nos fournisseurs, ainsi que des injonctions et des poursuites criminelles. Ces mesures pourraient entraîner des rappels de produits ou la saisie de produits, la suspension totale ou partielle de la production ou de la distribution, la suspension de l'examen de nos demandes d'homologation, l'imposition d'amendes et d'autres dépenses de conformité et de redressement imprévues, de même qu'une atteinte à la réputation, une baisse des ventes, une perte de parts de marché et des effets défavorables importants sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours des actions ordinaires.

En outre, compte tenu de la nature de nos activités, plusieurs de nos installations nécessitent des améliorations annuelles en immobilisations, qu'il s'agisse d'équipement, de technologie et/ou de systèmes. Le défaut de réaliser de telles dépenses en immobilisations pourrait compromettre notre capacité à maintenir des niveaux de production adéquats et/ou à gérer nos activités en conformité avec la réglementation. Comme il est mentionné ci-dessus, si nous ne parvenons pas à investir dans la modernisation de nos installations, nous pourrions être exposés à des mesures réglementaires, telles que des lettres d'avertissement, des interdictions d'importation, la saisie de certificats de BPF courantes, le retrait d'autorisations de commercialisation ou la suspension ou la révocation de licences, de permis ou

d'autres autorisations nécessaires pour exploiter nos installations ou celles de nos fournisseurs, ainsi qu'à des injonctions et à des poursuites criminelles.

Nous dépendons de nos installations. Si une ou plusieurs de ces installations deviennent inopérantes, sont exploitées au-delà de leur capacité ou que leurs activités sont perturbées, ou si nous sommes dans l'incapacité d'honorer nos paiements de location à leur échéance ou de prolonger ou de renouveler nos baux existants, ou encore d'obtenir de nouveaux baux relatifs à des emplacements appropriés, nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient s'en ressentir.

Nous dépendons du bon fonctionnement de nos installations. Bien que nous ayons établi des plans d'urgence appropriés, des interruptions imprévues de nos activités causées par un incendie, des conditions météorologiques extrêmes, des catastrophes naturelles ou d'autres événements catastrophiques, des pannes électroniques ou de courant, des défaillances logicielles ou matérielles ou d'autres pannes de systèmes, des conflits de travail ou la suspension ou la révocation de licences, de permis ou d'autres autorisations nécessaires pour exploiter nos installations, pourraient entraîner des retards dans nos processus de recherche et développement ou de fabrication.

En outre, même si nous croyons que la capacité de nos installations répond actuellement à nos besoins, nous pourrions devoir l'accroître ultérieurement. Il est possible que des agrandissements futurs, ainsi que certains agrandissements passés, demeurent inutilisés ou entraînent une hausse des coûts. De plus, si nous sous-estimons les coûts de construction et le temps nécessaires à la réalisation des agrandissements, ou si nous faisons face à des dépassements de coûts et à des retards dans l'achèvement ou les certifications, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur notre capacité à respecter nos délais de fabrication. Rien ne garantit que les plans de construction, actuels ou futurs, que nous mettons en œuvre seront menés à bien dans les délais prévus, dans les limites du budget et sans défaut de conception, que le personnel et l'équipement requis seront disponibles en temps opportun ou à des conditions raisonnables pour achever les projets de construction, que nous serons en mesure d'obtenir toutes les approbations et tous les permis gouvernementaux nécessaires, ou que l'achèvement des travaux, les coûts de démarrage et les frais d'exploitation courants ne seront pas sensiblement supérieurs à nos prévisions. L'incapacité d'accroître efficacement la capacité de nos installations en temps voulu afin de suivre notre rythme de croissance pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités.

De plus, une perturbation importante à l'une de nos installations, même à court terme, qu'elle résulte d'une grève, d'une observation défavorable en matière de qualité ou de conformité, d'un acte de vandalisme, d'une catastrophe naturelle, d'un incendie, d'une tempête ou d'autres dommages environnementaux, ou encore de tout autre événement, pourrait nuire à notre capacité de produire et d'expédier des produits en temps opportun et, entre autres conséquences, pourrait nous exposer à des réclamations pour manquement à l'approvisionnement ou à d'autres pénalités de la part de nos clients, comme il est indiqué ci-après, ou encore à la perte de contrats avec des clients. Bien que nous estimions avoir une assurance contre les pertes d'exploitation et une assurance responsabilité raisonnable sur le plan commercial, nous ne pouvons pas garantir que notre couverture sera suffisante pour nous protéger convenablement des effets défavorables qui pourraient découler d'une grave perturbation de nos processus de recherche et développement ou de fabrication, comme la perte à long terme de parts de marché ou une atteinte à notre réputation, ni que le produit de notre assurance nous sera versé en temps utile. Tout événement de cette nature pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Un grand nombre de nos contrats d'approvisionnement en produits pharmaceutiques génériques conclus avec nos clients comportent des clauses de manquement à l'approvisionnement qui nous obligent à rembourser au client la différence entre notre prix contractuel et le prix qu'il a dû payer pour se procurer un produit de substitution dans l'éventualité où nous n'aurions pas livré la quantité demandée dans un délai déterminé. Cette différence pourrait être importante en raison du prix au comptant beaucoup plus élevé que le client doit payer pour répondre à ses besoins et pourrait largement dépasser les produits des activités ordinaires que nous aurions sinon tirés de la vente de notre propre produit. Il est donc essentiel que nous soyons en mesure de produire et d'expédier de façon constante une quantité suffisante de

produits. Le défaut de livrer des produits pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Nous ne sommes propriétaires d'aucun bien immobilier essentiel à nos activités; toutes nos principales installations sont louées. Par conséquent, nous sommes exposés à tous les risques liés à la location, à l'occupation et aux améliorations locatives. En outre, rien ne garantit que nous serons en mesure de prolonger, de renouveler ou de maintenir les baux relatifs à nos installations actuelles, ou encore de trouver d'autres emplacements convenables. Si nous ne parvenons pas à conclure de nouveaux baux ou à renouveler les baux existants à des coûts raisonnables ou à des conditions qui nous sont autrement acceptables, notre structure de coûts augmentera et nos produits des activités ordinaires en souffriront, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Nous comptons sur les flux de trésorerie d'exploitation pour payer nos frais de location. Si nos activités ne génèrent pas suffisamment de flux de trésorerie d'exploitation pour financer ces frais et que des fonds suffisants ne sont pas par ailleurs à notre disposition, nous pourrions être incapables de payer nos frais de location.

Les produits pharmaceutiques sont exposés à des risques liés aux ventes.

Les ventes de produits pharmaceutiques pourraient être inférieures aux prévisions pour un certain nombre de raisons, notamment la concurrence d'autres produits, les pressions sur les prix, une demande insuffisante, des essais cliniques non concluants, des essais de bioéquivalence non concluants, l'impossibilité d'obtenir une approbation de commercialisation dans un ou plusieurs territoires ou l'approbation de nouvelles indications, des problèmes de fabrication ou de mise en marché, toute mesure réglementaire prise à l'encontre de nos produits ou de nos installations (telles que des procédures de retrait, des lettres d'avertissement ou des alertes à l'importation), l'absence d'acceptation par le marché, l'obsolescence, la perte de la protection conférée par un brevet, des modifications réglementaires, l'incidence de pandémies (comme la pandémie de COVID-19), ainsi que la détérioration des conditions économiques, de marché ou d'autres conditions d'affaires, ou encore d'autres facteurs. En outre, les produits candidats en phase de développement pourraient ne jamais parvenir sur le marché si des préoccupations relatives à leur innocuité ou à leur efficacité apparaissent au cours des essais ou des tests. Une fois sur le marché, des effets secondaires inattendus ou des préoccupations relatives à la qualité, à l'innocuité ou à l'efficacité pourraient également surgir, entraînant des rappels ou des retraits de produits, une diminution des prescriptions par les médecins et un recul des ventes. En conséquence, les paiements liés à nos produits pourraient être réduits, suspendus ou inférieurs aux prévisions. De plus, ces paiements pourraient être retardés, ce qui affaiblirait notre performance financière à court terme par rapport aux attentes. Enfin, bien que le CTN ait été établi au Canada pour assurer une meilleure transparence en matière de tarification, des payeurs pourraient dans certains cas chercher à obtenir de meilleures remises à l'extérieur du cadre ou encore nos concurrents pourraient baisser leurs prix en vue d'obtenir une part de marché plus importante.

L'imposition de droits de douane ou d'autres mesures commerciales restrictives ou contre-mesures ayant une incidence sur les échanges entre le Canada et les États-Unis pourrait avoir une incidence sur nos activités.

Nos activités, notre exploitation, nos projets et notre capacité à réunir des capitaux pourraient subir des répercussions défavorables au cours des exercices ultérieurs en raison d'événements géopolitiques actuels et futurs, notamment des risques et des incertitudes liés à d'éventuelles modifications réglementaires ou à l'adoption de mesures protectionnistes, telles que l'imposition de droits de douane ou la modification d'accords de libre-échange. Nos activités aux États-Unis représentent une tranche importante de nos produits des activités ordinaires, et nous comptons sur l'importation de produits vendus aux États-Unis parce que nous ne sommes pas propriétaires ni exploitants d'installations de fabrication aux États-Unis.

Les récents changements apportés à la politique des États-Unis, particulièrement à la lumière des proclamations et des décrets présidentiels récemment adoptés par l'administration actuelle, ont entraîné

des modifications législatives et réglementaires susceptibles d'avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre situation financière. En avril 2025, le département du Commerce des États-Unis a lancé des enquêtes liées à la sécurité nationale concernant l'importation de produits pharmaceutiques et d'ingrédients pharmaceutiques aux États-Unis, en vertu de l'article 232 de la loi américaine intitulée *Trade Expansion Act of 1962*. Ces enquêtes ont mené à l'imposition de droits de douane sur les produits pharmaceutiques importés aux États-Unis à compter du 31 juillet 2026. Bien que les produits pharmaceutiques génériques, qui constituent une tranche importante de nos activités américaines, en soient exempts à l'heure actuelle, les droits de douanes ou d'autres mesures commerciales, notamment lorsque ceux-ci ne satisfont pas aux exigences relatives au « pays d'origine » (*country of origin*) ou à la « règle d'origine » (*rule of origin*) qui pourraient être imposés aux produits que nous importons aux États-Unis pourraient avoir un effet défavorable importante sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Notre exposition actuelle aux droits de douane sur les produits pharmaceutiques de marque est limitée puisque nos ventes de produits pharmaceutiques de marque aux États-Unis sont marginales. Toutefois, nous pourrions subir le contrecoup d'événements futurs et rien ne garantit que de futurs changements dans les politiques commerciales, les pratiques de mise en application ou les dispenses de droits de douane n'auront pas une incidence importante sur nos activités à mesure que nous continuons de développer nos activités liées à nos produits pharmaceutiques de marque aux États-Unis.

L'imposition éventuelle de droits de douane des États-Unis (y compris sur les produits pharmaceutiques importés aux États-Unis), aux enquêtes de grande envergure actuellement en cours en vertu de l'article 301 de la loi intitulée *Trade Act of 1974* qui ciblent 60 pays, dont des partenaires commerciaux importants des États-Unis, y compris le Canada et le Mexique, le maintien des traités et des relations commerciales existants des États-Unis (y compris avec le Canada et le Mexique) ainsi que les droits de douane institués à titre de mesures de rétorsion par les partenaires commerciaux des États-Unis (dont le Canada et le Mexique) sont actuellement marqués par l'incertitude. La mise en œuvre par le gouvernement des États-Unis de nouvelles politiques législatives ou réglementaires pourrait entraîner des coûts de production supplémentaires pour notre entreprise, réduire la demande pour nos produits aux États-Unis ou avoir d'autres répercussions défavorables sur la Société, ce qui pourrait avoir un effet négatif important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours des actions ordinaires. En outre, cette incertitude pourrait avoir une incidence défavorable sur : (i) la capacité des entreprises américaines à faire affaire avec des sociétés canadiennes; (ii) notre rentabilité; (iii) la réglementation touchant le secteur pharmaceutique canadien; (iv) les marchés boursiers mondiaux (y compris la TSX); et (v) la conjoncture économique mondiale en général.

Par ailleurs, l'administration américaine a adopté plusieurs décrets présidentiels visant le secteur pharmaceutique, notamment ceux liés à la tarification des produits pharmaceutiques. Certains de ces décrets prévoient l'application d'un prix de la « nation la plus favorisée » aux produits pharmaceutiques. Bien qu'ils ne s'appliquent pas expressément aux produits pharmaceutiques génériques, il n'est pas clair pour l'instant quelle sera leur incidence sur le secteur pharmaceutique en général ou sur nos activités aux États-Unis en particulier. De plus, ces politiques, en particulier celles sur la nation la plus favorisée, pourraient avoir des répercussions plus vastes qui pourraient, à leur tour, influencer notre décision d'offrir des produits dans d'autres marchés où nous exerçons nos activités, comme le Canada. Par exemple, le lancement d'un produit au Canada est susceptible d'avoir une incidence défavorable sur la tarification de ce même produit aux États-Unis, ce qui pourrait nuire à notre gamme de produits destinés aux marchés autres que celui des États-Unis. Tout changement important du cadre de tarification aux États-Unis découlant de ces décrets ou de futurs décrets présidentiels pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours des actions ordinaires.

La conjoncture économique mondiale pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités.

Nous desservons de nombreux marchés régionaux et commerciaux partout dans le monde, et nos produits sont distribués dans plus de 70 pays. Nos activités sont donc exposées à des facteurs économiques sur lesquels nous n'avons que peu ou pas d'influence, notamment les variations des coûts d'assurance, des

taux d'intérêt, des prix des intrants, des prix facturés par des tiers et des prix de l'équipement, qui sont susceptibles d'avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours des actions ordinaires.

Les conditions économiques locales pourraient réduire la capacité des payeurs, ainsi que celle de nos distributeurs, clients, fournisseurs et prestataires de services, à nous régler l'achat de nos produits ou, par ailleurs, à acheter les stocks et les matières premières dont ils ont besoin et à honorer leurs obligations contractuelles à notre égard. Bien que nous suivions la situation financière et la liquidité de ces tiers, notre capacité à le faire est limitée, et certains d'entre eux pourraient ne pas être en mesure de régler leurs factures dans les délais, voire devenir insolvables, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation. Les risques pourraient être élevés dans le cadre de nos interactions avec des payeurs gouvernementaux aux prises avec des difficultés financières, ou avec des tiers fortement exposés à ces payeurs. Nous détenons, par exemple, d'importants soldes de comptes débiteurs en souffrance dont le recouvrement dépend, directement ou indirectement, des paiements effectués par diverses entités gouvernementales et non gouvernementales à l'échelle mondiale. Le recouvrement intégral de ces créances suppose que ces entités maintiennent une liquidité suffisante, tributaire surtout de leur accès au financement. À défaut pour certaines d'entre elles de conserver un accès adéquat au financement, le recouvrement de leur quote-part des créances en souffrance pourrait être compromis, auquel s'ajouterait le risque de perdre des clients potentiels, ce qui pourrait avoir une incidence sur nos bénéfices et nos flux de trésorerie.

Des hausses soudaines de la volatilité de l'économie, du cadre monétaire ou des marchés des capitaux dans différents pays pourraient avoir des effets imprévisibles sur nos activités et nos résultats d'exploitation. L'instabilité géopolitique, notamment la guerre en Iran, la fermeture du détroit d'Ormuz ainsi que la guerre entre la Russie et l'Ukraine et les sanctions y afférentes, a perturbé les routes de transport maritime et aérien à l'échelle mondiale, a fait augmenter le coût de la logistique et des matières premières et a alimenté l'inflation ainsi que la fluctuation des devises et pourrait nuire à notre capacité à réaliser nos initiatives stratégiques. Ces circonstances sont indépendantes de notre volonté, et rien ne garantit que des mesures d'atténuation fonctionneront. Les fluctuations des taux de change entre le dollar canadien (notre monnaie de présentation) et d'autres devises pourraient aussi entraîner des hausses ou des baisses marquées de nos ventes, de nos coûts et de nos bénéfices présentés en dollars canadiens, ainsi que de la valeur inscrite de nos actifs, de nos passifs et de nos flux de trésorerie. Malgré les mesures que nous pourrions prendre pour atténuer ou couvrir le risque de change, une telle volatilité pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière, et influencer sur la valeur inscrite de notre chiffre d'affaires net, de nos bénéfices, de nos actifs et de nos passifs. Le moment et l'ampleur de cette volatilité demeurent difficiles à prévoir. En outre, selon l'évolution de certains taux de change, nous pourrions subir des effets défavorables importants au moment même où ces fluctuations avantageraient certains de nos concurrents.

Il existe aussi un risque que des pays aux prises avec des difficultés financières locales, notamment ceux affichant une forte inflation, un endettement élevé ou d'importantes sorties de capitaux, imposent des contrôles des changes. De tels contrôles pourraient restreindre notre capacité à rapatrier les bénéfices non répartis des membres de notre groupe se trouvant dans ces pays ou à acquitter des dettes intersociétés exigibles liées à ces pays.

Dans la mesure où la conjoncture économique et financière touche directement les consommateurs, certains de nos secteurs d'activité, notamment les produits en vente libre ainsi que les produits de santé et de bien-être grand public, pourraient être particulièrement sensibles à un repli des dépenses de consommation, les coûts de ces produits étant généralement assumés par les particuliers et ne donnant lieu qu'à un remboursement limité de la part des assureurs privés ou des régimes publics d'assurance maladie. Les particuliers pourraient être moins enclins à assumer le coût de ces achats privés ou discrétionnaires en période de faiblesse ou d'incertitude économique et pourraient choisir d'y renoncer ou de se tourner vers des options plus abordables.

En outre, nous pourrions ne pas réussir à ajuster correctement nos dépenses à l'évolution de la demande du marché. Pour préserver la flexibilité de notre modèle d'affaires, nous devons adapter nos niveaux de

dotation lorsque la demande change. Toutefois, des périodes de variations rapides rendent cet ajustement plus difficile, ce qui complique l'alignement de la dotation sur nos besoins opérationnels. De plus, nous assumons d'autres charges qui sont principalement variables, mais fixes pendant une certaine période, ainsi que des charges fixes importantes, que nous pourrions ne pas être en mesure d'ajuster adéquatement lorsque la demande du marché évolue rapidement. Ces facteurs pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Parallèlement, d'importants changements, de même qu'une volatilité future possible des marchés des capitaux, de l'environnement des consommateurs et des entreprises, du paysage concurrentiel, de l'environnement réglementaire et du contexte mondial, tant sur le plan géopolitique que sur celui de la sécurité, rendent la prévision de nos produits des activités ordinaires et de nos bénéfices de plus en plus difficile. En conséquence, toute prévision ou perspective de produits des activités ordinaires ou de bénéfices que nous pourrions décider de fournir pourrait ne plus être à jour en raison de l'évolution de la situation, ou se révéler inexacte. Même si nous nous efforçons de formuler des estimations raisonnables de la croissance future en fonction de nos connaissances et des conditions en vigueur, il demeure grandement possible que ces prévisions ou perspectives se révèlent inexactes. Nous ne pouvons pas prévoir l'incidence de la conjoncture économique à venir, et rien ne garantit que nos activités demeureront rentables.

Nous sommes exposés à des risques liés à la propriété intellectuelle.

Dans le cadre de nos activités, nous utilisons des technologies et des éléments de propriété intellectuelle que nous mettons au point en interne, qui nous sont concédées sous licence ou dont nous faisons l'acquisition. Il est possible que les utilisateurs de ces éléments de propriété intellectuelle et de ces technologies, qu'elles soient mises au point en interne, concédées sous licence ou acquises, soient accusés d'enfreindre ou de violer les droits de propriété intellectuelle de tiers. Dans l'éventualité où un tiers déposerait contre nous une réclamation pour atteinte à des droits de propriété intellectuelle, tout règlement ou jugement défavorable qui donnerait lieu à une augmentation des coûts de licence ou à une ordonnance de cesser et de s'abstenir d'utiliser la technologie en question, pourrait avoir une incidence défavorable sur nous et sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque — Des enquêtes et des procédures judiciaires pourraient nuire à nos activités. »

Nous comptons également sur un ensemble de droits de propriété intellectuelle, y compris des marques de commerce et d'autres droits contractuels, pour établir et protéger notre propriété intellectuelle et notre technologie. L'un ou l'autre de nos droits de propriété intellectuelle détenus en propriété ou sous licence pourrait être contesté, invalidé, contourné, contrefait ou détourné, nos secrets commerciaux et autres renseignements confidentiels pourraient être divulgués sans autorisation à des tiers, ou nous pourrions ne pas réussir à obtenir les droits de propriété intellectuelle créés par nos employés, contractants et autres collaborateurs. Les efforts pour faire respecter nos droits de propriété intellectuelle pourraient être chronophages et coûteux, détourner l'attention et les ressources de la direction et, en fin de compte, se révéler infructueux. De plus, notre incapacité à mettre au point et à gérer correctement une nouvelle propriété intellectuelle pourrait nuire à nos positions sur le marché et à nos perspectives commerciales. Notre incapacité à obtenir, à maintenir et à faire respecter nos droits de propriété intellectuelle pourrait donc avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation, et pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Une éventuelle incapacité à mettre en œuvre avec succès nos stratégies de croissance, y compris nos stratégies de productivité et de réduction des coûts, pourrait réduire notre chiffre d'affaires, nos produits des activités ordinaires et notre rentabilité, ou en ralentir la croissance.

Notre stratégie de croissance est axée sur (i) l'élargissement de notre gamme de produits en développement afin d'accroître la croissance de notre portefeuille de produits; (ii) l'optimisation des rendements dans nos secteurs de marché géographiques au moyen d'une approche adaptée et personnalisée; (iii) la réalisation sélective d'acquisitions stratégiques pour soutenir la croissance interne;

(iv) l'accélération de la croissance grâce à des partenariats externes; ainsi que (v) la mise en œuvre d'initiatives de productivité et de stratégies de réduction des coûts afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle et de soutenir la rentabilité. Se reporter aux rubriques « Activités d'Apotex — Principaux vecteurs de croissance de notre stratégie du « Parcours vers la santé » et « Activités d'Apotex — Cibles de croissance » pour plus de renseignements sur nos stratégies de croissance.

La mise en œuvre réussie de ces stratégies pourrait dépendre de divers facteurs, notamment :

- la concurrence exercée sur les marchés actuels et futurs;
- les conditions économiques, commerciales et réglementaires générales;
- l'incidence de l'évolution des conditions sur les marchés des produits pharmaceutiques et les marchés des produits de santé et de bien-être de marque grand public sur lesquels nous exerçons nos activités,
- notre capacité à repérer et à réaliser des acquisitions et/ou des opérations de concession de licences;
- les interruptions de fabrication et de distribution dans nos marchés géographiques;
- notre capacité à réduire les coûts sans compromettre l'efficacité opérationnelle.

Une éventuelle incapacité à mettre en œuvre avec succès nos stratégies de croissance, y compris nos initiatives de productivité et nos stratégies de réduction des coûts, pourrait entraîner une baisse de notre chiffre d'affaires et de nos produits des activités ordinaires, ou en ralentir la croissance, et avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Les ventes de produits pharmaceutiques génériques courants représentent une part importante de nos activités, et nous sommes exposés aux risques importants associés au secteur des produits pharmaceutiques génériques.

Les ventes de produits pharmaceutiques génériques courants ont toujours représenté et devraient continuer de représenter une part importante de nos activités. Pour l'exercice 2026, le total des produits des activités ordinaires provenant des ventes de nos produits pharmaceutiques génériques courants s'est élevé à 1,8 milliard de dollars, ce qui représente 51 % du total de nos produits des activités ordinaires. Les produits pharmaceutiques génériques courants sont généralement moins rentables que les médicaments novateurs, tels que les produits pharmaceutiques génériques spécialisés et les produits pharmaceutiques de marque et biosimilaires, et ils ont enregistré une baisse des prix dans chacun de nos secteurs géographiques, ce qui souligne la nécessité de renouveler constamment notre offre de produits. Bien que nous ayons l'intention d'investir dans l'élaboration de produits pharmaceutiques génériques spécialisés et de produits pharmaceutiques de marque et biosimilaires complexes et de grande valeur, nous n'avons aucune garantie quant à l'atteinte des résultats escomptés ni quant aux délais dans lesquels ils pourraient être réalisés.

Nous pourrions également faire face à d'importants obstacles sur le marché des produits pharmaceutiques génériques, en raison de notre capacité limitée à influencer les prix de ces produits à long terme. Une diminution de la valeur provenant des futurs lancements de produits et de la croissance future pourrait également accentuer ces difficultés. Si nous rencontrons d'autres difficultés, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos produits des activités ordinaires et nos bénéfices ou nous amener à comptabiliser une dépréciation du goodwill.

Nous nous procurons certains de nos produits finis et de nos matières premières auprès d'une seule source ou d'un nombre limité de sources. Si nous ne parvenions pas à obtenir des composants ou des matières premières, ou des produits fournis par des tiers, notre capacité à fabriquer et à livrer nos produits sur le marché serait compromise, ce qui pourrait avoir un effet

défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos flux de trésorerie et nos résultats d'exploitation, et pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Certains composants et certaines matières premières entrant dans la fabrication de nos produits, ainsi que certains produits finis que nous vendons, ne sont actuellement offerts que par un seul fournisseur ou un nombre limité de fournisseurs, au pays ou à l'étranger. Si un fournisseur existant ne parvient pas à fournir les produits en temps voulu et/ou dans les quantités demandées, fournit des produits qui ne satisfont pas aux exigences réglementaires, devient indisponible en raison d'une interruption de ses activités ou de son insolvabilité financière, ou encore perd son statut réglementaire de source approuvée, ou si nous ne parvenons pas à renouveler les contrats d'approvisionnement actuels à leur échéance et que nous ne disposons pas d'un deuxième fournisseur, nous pourrions être incapables d'obtenir les composants, les matières premières, les produits ou l'IPA requis en temps voulu ou à des conditions raisonnables sur le plan commercial. Nous tentons d'atténuer ces risques en maintenant des stocks de sécurité de ces produits, mais ceux-ci pourraient s'avérer insuffisants.

En outre, dans certains cas, une seule source d'IPA est indiquée dans les documents déposés auprès des organismes de réglementation, y compris la FDA et Santé Canada, et elle ne peut être modifiée sans approbation réglementaire préalable, ce qui entraînerait pour nous des délais et des coûts. Une interruption prolongée de l'approvisionnement en matières premières provenant d'un fournisseur unique, y compris l'IPA, ou en produits finis provenant d'un fournisseur unique pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos flux de trésorerie et nos résultats d'exploitation, et pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires. De plus, ces fabricants tiers pourraient avoir la possibilité d'augmenter le prix d'approvisionnement que nous devons payer pour la fabrication et la fourniture de nos produits, dans certains cas, sans notre consentement.

Par conséquent, notre dépendance à l'égard d'autres parties pour la fabrication et la fourniture de nos produits pourrait avoir une incidence défavorable sur nos marges bénéficiaires ainsi que sur notre capacité à faire approuver nos produits et à produire ceux-ci en temps opportun et de manière concurrentielle. Une telle situation pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation, et pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Plusieurs des produits que nous avons acquis ou mis sous licence ne peuvent pas être fabriqués dans nos installations et sont fabriqués, emballés et/ou distribués par des tiers, sur lesquels nous n'exerçons pas un plein contrôle.

Nous avons acquis, et pourrions continuer à acquérir et à mettre sous licence, divers produits que nous cherchons à mettre en marché. Certains de ces produits ne peuvent actuellement pas être fabriqués dans nos installations. En conséquence, nous pourrions chercher des partenaires afin d'en sous-traiter la fabrication, et nous dépendons d'un fournisseur tiers unique pour la fabrication, l'emballage et/ou la distribution de bon nombre de nos produits.

À l'instar de la Société, ces sociétés doivent se conformer aux BPF courantes ainsi qu'aux autres lois et règlements fédéraux, étatiques et locaux applicables à la fabrication de produits pharmaceutiques. Le non-respect de ces exigences par ces sociétés pourrait donner lieu à des lettres d'avertissement, à des amendes, à des rappels de produits et à une suspension partielle ou totale de la production et de la distribution. Si nous ne parvenions pas à trouver des fabricants sous contrat ou des distributeurs qualifiés, ou si un fabricant sous contrat ou un distributeur ne respectait pas les lois et règlements fédéraux, étatiques et locaux, nous pourrions être dans l'incapacité de mettre en marché ces produits, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation, et éventuellement entraîner une dépréciation du produit acquis ou sous licence.

Nous prévoyons que notre dépendance à l'égard de fabricants tiers continuera de croître à mesure que nous obtiendrons des homologations à l'égard de nouveaux produits devant être fabriqués dans le cadre de nos ententes de développement commercial, et que nous rechercherons des occasions additionnelles de croissance au-delà des capacités de nos installations de fabrication actuelles. Si nous ne parvenions pas à obtenir les services de fabricants tiers pour ces produits à des conditions acceptables sur le plan

commercial, nous pourrions ne pas être en mesure de les mettre en marché et de les distribuer de manière rentable.

De plus, les fabricants et les distributeurs de nos produits peuvent parfois rencontrer des difficultés de production et de distribution. Ces problèmes incluent l'incapacité d'atteindre les coûts et les rendements de production cibles, le non-respect des spécifications de mise en marché du produit, y compris sa stabilité, des défaillances du système d'assurance qualité, des erreurs humaines et une pénurie de personnel qualifié, ainsi que la conformité à des règlements fédéraux, étatiques et étrangers strictement appliqués. Les conditions météorologiques défavorables et les catastrophes naturelles pourraient également se répercuter sur les chaînes d'approvisionnement de nos fabricants et de nos distributeurs, ce qui pourrait compromettre notre capacité à nous approvisionner en matières premières et en composants nécessaires à la fabrication de nos produits et, dans les cas plus graves (tels que les ouragans, les tremblements de terre, les inondations, les sécheresses, les tornades ou les tempêtes de neige), entraîner l'indisponibilité des composants requis pour fabriquer nos produits ou en accroître considérablement le coût, parfois pendant de longues périodes. En outre, l'instabilité géopolitique causée par des facteurs tels que les conflits armés, les restrictions commerciales, les sanctions et l'agitation politique, pourrait perturber nos chaînes d'approvisionnement ou restreindre notre capacité à commercialiser des produits dans les marchés concernés. Bien que les conflits en cours au Moyen-Orient n'aient pas eu une incidence importante sur nos activités jusqu'à maintenant, toute escalade de ces conflits pourrait nuire à notre capacité à nous approvisionner en matières premières, à commercialiser des produits dans la région et à combler la demande de la clientèle, ce qui pourrait donner lieu à une augmentation des frais ou des retards.

La réaction des instances et organismes gouvernementaux fédéraux, étatiques et locaux aux changements climatiques, notamment par l'adoption de règlements, de mandats, d'exigences en matière de rapports et d'information, ou encore par l'imposition de taxes ou de prélèvements, pourrait considérablement accroître nos coûts et ceux de nos fabricants, tant pour l'exploitation de nos activités que pour l'approvisionnement en composants de produits à un prix raisonnable, ce qui aurait un effet défavorable important sur nos résultats financiers. Toute situation de ce type pourrait porter gravement atteinte à nos activités et à notre situation financière. Nous ne pouvons garantir que des problèmes de qualité liés à la fabrication et/ou à la distribution de nos produits ou de tout futur produit candidat par des tiers ne surviendront pas dans l'avenir. Tout retard ou toute difficulté avec des fabricants tiers et/ou des distributeurs pourrait nuire à la mise en marché et à la distribution de ces produits, ou de futurs produits, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Les ventes de nos produits pourraient se ressentir de la concentration de notre clientèle, des alliances commerciales entre nos clients et de la tendance persistante au regroupement parmi les distributeurs, les détaillants et les organismes de prestation de soins de santé, ce qui pourrait accroître à la fois le pouvoir d'achat de certains clients clés et la concentration du risque de crédit.

Nous vendons un vaste portefeuille de produits à des grossistes, à des pharmacies, à des hôpitaux et à d'autres établissements de soins de santé. Toutefois, une part importante des ventes de certains de nos produits est réalisée auprès d'un nombre relativement restreint de clients. Une part significative de nos produits des activités ordinaires provient de quelques clients majeurs. Au cours de l'exercice 2026, sur une base consolidée, nos deux principaux clients, dont chacun peut résilier son entente avec nous sans motif, sur simple préavis écrit, représentaient environ 38 % du montant net de nos produits des activités ordinaires. La concentration d'un pourcentage important des produits des activités totales auprès d'un nombre limité de clients comporte des risques inhérents. Nous ne sommes pas en mesure de prévoir le niveau futur de la demande des produits de ces clients sur le marché ni la demande future de nos produits par ces clients. Si notre relation avec un ou plusieurs de ces clients est perturbée ou se détériore, ou si un ou plusieurs de ces clients connaissent des difficultés financières ou d'autres changements défavorables importants dans leurs activités, notre chiffre d'affaires et nos résultats financiers pourraient s'en ressentir considérablement, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos flux de trésorerie et nos résultats d'exploitation, et entraîner une diminution du cours de nos actions ordinaires.

Aux États-Unis, où nous vendons actuellement principalement des produits pharmaceutiques génériques, la clientèle est fortement concentrée, les trois principaux groupements d'acheteurs au détail et OGA hospitaliers représentant plus de 90 % de la demande du marché. Ces clients ont procédé à d'importants regroupements et ont formé diverses alliances commerciales, qui pourraient continuer d'accentuer la pression sur les prix auxquels nous faisons face aux États-Unis. La présence de grands groupements d'acheteurs, de même que la prévalence et l'influence des organismes de gestion intégrée de soins de santé et d'institutions similaires, ont accru la pression non seulement sur les prix, mais aussi sur les conditions commerciales. En outre, nos clients pourraient former des alliances commerciales qui se traduisent par un renforcement de la pression tarifaire et de la concurrence sur les marchés où nous exerçons nos activités. Par exemple, plusieurs grands systèmes hospitaliers aux États-Unis ont constitué en 2018 une société sans but lucratif afin de fabriquer leurs propres produits pharmaceutiques génériques. Nous nous attendons à ce que la tendance à la pression exercée par nos clients aux États-Unis sur les prix, de même que l'érosion des prix, se poursuivent.

Notre chiffre d'affaires pourrait aussi varier en fonction des changements dans les habitudes d'achat de nos clients importants, qu'ils soient attribuables à la saisonnalité, aux prix, aux décisions d'achat des grossistes ou à d'autres facteurs. En outre, comme une part importante de nos produits des activités ordinaires aux États-Unis provient d'un nombre relativement restreint de clients clés, toute difficulté financière rencontrée par l'un de ces clients, tout retard de paiement de sa part ou toute réduction importante, voire perte, des affaires qu'il fait avec nous pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Les tendances récentes indiquent la poursuite des regroupements parmi les distributeurs et les détaillants de nos produits. Cette concentration accroît le pouvoir d'achat de nos clients et intensifie par le fait même la pression sur nos prix. Nous risquons également d'être plus touchés par les changements dans leurs habitudes d'achat ou par la décision de grands clients de s'approvisionner auprès de nos concurrents. En outre, ces dernières années, les grands détaillants ont eu de plus en plus recours à des marques maison produites par nos concurrents ou proposent leurs propres marques vendues sous leurs propres étiquettes, une tendance appelée à se maintenir et qui pourrait restreindre notre marché potentiel. Par exemple, dans la province de Québec, l'adoption récente d'une loi permettrait aux groupes de pharmacies de vendre leurs propres marques vendues sous leurs propres étiquettes.

De plus, nous pourrions être exposés à un risque de crédit accru en raison de la concentration continue de nos clients. Si nos clients se regroupent et si l'un ou plusieurs de nos principaux clients devaient connaître des difficultés financières, les conséquences pour nous seraient sensiblement plus graves que par le passé et pourraient se traduire par une perte substantielle de notre chiffre d'affaires ainsi que par l'impossibilité de recouvrer les sommes qui nous sont dues. Au cours des dernières années, les pharmacies de détail dans certains de nos principaux marchés, notamment aux États-Unis, ont considérablement réduit leurs activités et/ou ont fait faillite, ce qui a contribué à restreindre encore plus certains de nos canaux de clientèle. En revanche, si le regroupement de nos clients et de nos distributeurs devait se poursuivre et mener à un accroissement de la taille de ceux-ci ainsi que de la demande du marché, nous pourrions avoir de la difficulté à maintenir des niveaux de service à la clientèle constamment élevés pour répondre à des volumes de ventes accrus. Si nous ne parvenons pas à offrir un service de qualité, une vaste gamme de produits, des prix concurrentiels ainsi que des livraisons complètes et effectuées en temps opportun, nous pourrions perdre une part importante de notre clientèle, et notre rentabilité, nos marges et notre chiffre d'affaires net pourraient fléchir. Une telle situation pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Pour certains de nos produits, nous dépendons du remboursement par les payeurs gouvernementaux et d'autres tiers, et une réduction de ce remboursement pourrait réduire nos ventes de produits et nos produits des activités ordinaires. En outre, le fait de ne pas être inscrits sur les listes de médicaments établies par les organismes de gestion intégrée des soins de santé et de ne pas être couverts par d'autres organisations pourrait nuire à l'utilisation de nos produits.

Les ventes de certains de nos produits dépendent en partie de la disponibilité et de l'ampleur du remboursement, par les autorités gouvernementales de la santé, les assureurs privés, les gestionnaires de

régimes d'assurance médicaments et d'autres organisations, des coûts de nos produits, ainsi que du maintien du remboursement et de la couverture de nos produits dans le cadre de ces programmes. Les changements apportés aux règlements gouvernementaux ou aux politiques de remboursement des tiers privés pourraient réduire ou éliminer le remboursement de nos produits. Ces décisions pourraient, par exemple, être fondées sur le prix de nos produits ou sur nos pratiques et décisions actuelles ou antérieures en matière de tarification. Aux États-Unis, les régimes d'assurance maladie, les organismes de gestion intégrée des soins de santé, les gestionnaires de régimes d'assurance médicaments, les grossistes, les pharmacies et d'autres entités de la chaîne d'approvisionnement pour les produits pharmaceutiques se sont regroupés en un plus petit nombre d'entités mais de plus grande taille, ce qui leur permet de renforcer leur position et leur importance sur le marché, mais augmente notre exposition au risque à leur égard. De plus, alors que les États-Unis cherchent à réduire les prix des médicaments de marque en réformant le secteur des gestionnaires de régimes d'assurance médicaments et en lançant des négociations portant sur la nation la plus favorisée, ces pressions à la baisse sur les médicaments de marque pourraient également réduire la tarification de nos produits. Toute réduction ou élimination d'un tel remboursement ou d'une telle couverture pourrait entraîner des répercussions défavorables sur l'utilisation de nos produits et, par conséquent, avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation, et pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Les organismes de gestion intégrée des soins de santé et d'autres payeurs tiers tentent de négocier le prix des services et des produits médicaux afin de maîtriser leurs coûts. Ces organismes et les gestionnaires de régimes d'assurance médicaments établissent généralement des listes de médicaments pour réduire leurs dépenses en médicaments. Ces listes peuvent être fondées sur les prix et sur les avantages thérapeutiques des produits disponibles. En raison de leur coût inférieur, les produits pharmaceutiques génériques sont souvent privilégiés. L'étendue des produits couverts par les listes de médicament varie considérablement d'un organisme de gestion intégrée des soins de santé à l'autre, et bon nombre de listes de médicament incluent des produits de substitution et des produits concurrents pour le traitement de certaines affections médicales. Le fait de ne pas être inscrit sur ces listes de médicaments ou de ne pas obtenir un statut favorable à cet égard pourrait nuire à l'utilisation de nos produits et à leur part de marché. Si nos produits ne sont pas inscrits sur un nombre suffisant de listes de médicament ou si des niveaux de remboursement adéquats ne sont pas offerts, ou si ces politiques privilégient de plus en plus les produits génériques, il pourrait en résulter un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation ou une pression accrue sur les prix de nos produits et une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Nous avons relevé une faiblesse importante dans notre contrôle interne de l'information financière qui, si elle n'est pas corrigée, pourrait compromettre la fiabilité de nos états financiers consolidés et avoir d'autres conséquences défavorables.

Nous ne sommes pas actuellement tenus d'évaluer l'efficacité opérationnelle de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière (et nous n'avons pas encore mené une telle évaluation). Toutefois, une fois que nous serons une société ouverte, la direction sera responsable d'établir et de maintenir un contrôle interne adéquat à l'égard de l'information financière, conçu pour fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et à la préparation des états financiers consolidés destinés à des fins externes conformément aux IFRS.

En préparation de notre entrée en bourse, nous avons relevé une faiblesse importante de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière, que nous nous employons actuellement à corriger. Cette faiblesse concerne une séparation inadéquate des fonctions relatives à la conception, à la mise en œuvre et à la révision des contrôles d'accès dans nos systèmes de PGI. Se reporter à la rubrique « Rapport de gestion — Contrôle interne à l'égard de l'information financière ».

Si cette faiblesse importante n'était pas corrigée, elle pourrait entraîner des anomalies significatives dans nos états financiers consolidés annuels ou intermédiaires, qui pourraient ne pas être évitées ou détectées en temps opportun, ou encore retarder le dépôt des rapports périodiques requis. Si nous ne pouvons pas affirmer que notre contrôle interne à l'égard de l'information financière est efficace au moment où une telle attestation est requise, les investisseurs pourraient perdre confiance dans l'exactitude et l'exhaustivité de

nos rapports financiers, le cours de nos actions ordinaires pourrait reculer et nous pourrions faire l'objet de poursuites ou d'enquêtes de la part de la TSX, de la CVMO ou d'autres organismes de réglementation, ce qui pourrait nécessiter des ressources financières et de gestion supplémentaires. En raison de la faiblesse importante décrite ci-dessus, nous pourrions être confrontés à des poursuites ou à d'autres différends, notamment des recours fondés sur les lois fédérales et étatiques sur les valeurs mobilières, des recours contractuels ou d'autres recours découlant de la faiblesse de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière. À la date du présent prospectus, nous n'avons connaissance d'aucune poursuite ni d'aucun différend de ce type.

Nous ne pouvons donner aucune garantie quant à notre capacité de corriger la faiblesse importante relevée ou de la corriger dans les délais requis. Nous ne pouvons pas davantage garantir que de nouvelles faiblesses importantes ou des retraitements des résultats financiers ne surviendront pas ultérieurement en raison d'un défaut de mise en place et de maintien d'un contrôle interne adéquat à l'égard de l'information financière ou du contournement d'un tel contrôle, ni qu'aucun litige ou différend ne surviendra dans l'avenir. En outre, les projections relatives à toute évaluation de l'efficacité pour des périodes à venir comportent le risque que les contrôles deviennent inadéquats en raison de changements de circonstances, ou que le degré de conformité aux politiques ou aux procédures se détériore.

Nos obligations en matière d'information et de paiement dans le cadre du programme de remises de Medicaid et d'autres programmes gouvernementaux d'achat et de remises sont complexes et peuvent comporter des décisions subjectives. Toute conclusion selon laquelle nous n'avons pas respecté ces obligations pourrait nous exposer à des sanctions et à des pénalités, lesquelles pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Les règlements concernant les obligations d'information et de paiement liées aux remises de Medicaid et aux autres programmes gouvernementaux sont complexes. Comme nos méthodes de calcul et les jugements requis pour effectuer ces calculs comportent des décisions subjectives et des méthodologies complexes, ces calculs sont exposés au risque d'erreurs. Nos calculs et méthodologies pourraient faire l'objet d'un examen et d'une contestation par les organismes gouvernementaux, et il est possible que de tels examens entraînent des modifications. Toute conclusion des organismes gouvernementaux selon laquelle nous n'aurions pas respecté nos obligations d'information et de paiement pourrait nous exposer à des pénalités et à des sanctions, lesquelles pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

La Société procède actuellement au nouveau dépôt de documents auprès des administrations des États américains afin de mettre à jour des demandes de remboursement de Medicaid déjà présentées au cours des trois derniers exercices. Les nouveaux dépôts liés aux prix gouvernementaux ne sont pas rares dans le secteur. Pour les états financiers de l'exercice 2026 de la Société, la direction a estimé les sorties de trésorerie découlant de ces nouveaux dépôts à environ 19 millions de dollars américains; toutefois, si cette estimation s'avérait sous-évaluée, l'incidence de telles sorties de trésorerie pourrait être plus importante.

Nos provisions pour remises de Medicaid ont augmenté et continuent d'augmenter en raison de nos acquisitions et des ventes subséquentes de produits de marque ainsi que de produits génériques autorisés de produits de marque. De plus, les estimations sur lesquelles reposent nos provisions sont susceptibles d'être révisées. Tout changement à cet égard pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nos provisions pour remises de Medicaid ont augmenté en raison de nos acquisitions et des ventes subséquentes de produits de marque ainsi que de produits génériques autorisés de produits de marque. Nous comptabilisons ces remises au moment de la vente, en fonction de nos estimations de la proportion de nos produits qui sera prescrite aux bénéficiaires de Medicaid. Les provisions qui en résultent sont importantes, et à mesure que les tendances d'utilisation de Medicaid évoluent, nous pourrions devoir modifier nos estimations en conséquence. Nous ne pouvons garantir que les résultats réels ne différeront pas de nos estimations. En outre, la Loi PPACA a entraîné une expansion importante des programmes Medicaid des États. Comme un plus grand nombre de personnes deviennent admissibles à la couverture

dans le cadre de ces programmes, l'utilisation de nos produits par Medicaid pourrait augmenter, ce qui se traduirait par une hausse correspondante de nos paiements de remises. Toutefois, certaines dispositions de la loi intitulée *One Big Beautiful Bill Act* (la « **Loi OBBBA** ») devraient réduire l'admissibilité et l'inscription à Medicaid, et nous ne pouvons pas prédire si une telle diminution de l'inscription se matérialisera ou compensera de façon significative toute hausse de l'utilisation de nos produits par Medicaid et des provisions de remises correspondantes. Une augmentation des paiements de remises de Medicaid pourrait réduire nos produits des activités ordinaires tirés des ventes de produits, ce qui pourrait à son tour avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires. Les répercussions de ces changements, ainsi que l'évolution de législation et de la réglementation, demeurent incertaines et pourraient entraîner des pressions sur la tarification et des obligations additionnelles en matière de conformité au sein du secteur pharmaceutique.

Nos provisions pour le programme de remise pour écart de couverture (Coverage Gap Discount Program) de Medicare ont augmenté en raison de la croissance et des acquisitions. Tout changement à cet égard pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Nos provisions pour les remises dans le cadre du programme de remise pour écart de couverture de Medicare ont augmenté en raison de la croissance et des acquisitions. Nous comptabilisons ces remises au moment de la vente, en fonction de nos estimations de la quantité de produits qui sera prescrite aux patients admissibles à ce programme, lequel profite principalement aux personnes âgées de 65 ans et plus. L'acquisition et la mise en marché de nouveaux produits, dont plusieurs sont souvent utilisés par des patients de 65 ans et plus, ont contribué à accroître nos estimations de ces remises. Les modifications aux montants de remises découlant de la fin du programme de remise pour écart de couverture de Medicare et de la transition vers le programme de rabais des fabricants (*Manufacturer Discount Program*) pourraient réduire nos produits des activités ordinaires tirés des ventes de produits, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Nos résultats d'exploitation et notre situation financière peuvent varier.

Nos résultats d'exploitation et notre situation financière peuvent varier d'une période à l'autre pour un certain nombre de raisons, notamment en raison des événements ou circonstances qui suivent :

- la mise au point et la mise en marché de nouveaux produits concurrents;
- les changements touchant les coûts et/ou le remboursement de nos produits et des produits concurrents;
- les changements touchant le calendrier prévu et l'obtention de l'homologation de la FDA, de Santé Canada ou d'autres autorités de réglementation compétentes, ou l'absence d'une telle homologation;
- les délais entre les dépenses engagées pour acquérir ou obtenir sous licence de nouveaux produits ou de nouvelles technologies ou entreprises et la génération des produits des activités ordinaires correspondants;
- les changements dans les pratiques de prescription des médecins qui prescrivent actuellement certains de nos produits;
- les changements dans les recommandations ou les comportements de prescription des comités de mise en service des soins cliniques ou d'autres organismes de soins de santé au Canada, aux États-Unis ou dans tout autre territoire où nous vendons nos produits;
- l'augmentation du coût des IPA et/ou d'autres matières premières utilisées pour fabriquer nos produits;
- les interruptions de fabrication et d'approvisionnement;

- la concurrence sur les prix;
- le moment des achats effectués par les grossistes et les distributeurs;
- les coûts liés aux opérations d'acquisition et aux conventions de développement commercial;
- les dépenses découlant de poursuites judiciaires et d'enquêtes réglementaires (et de leur règlement), y compris la défense de notre propriété intellectuelle;
- les variations saisonnières de l'achat et de la vente de médicaments (par exemple, la hausse des ventes d'antiallergiques au printemps);
- l'acceptation de nos produits par le marché;
- les conditions économiques et sectorielles générales, y compris les fluctuations possibles des taux de change et des taux d'intérêt.

Par conséquent, nous estimons que les comparaisons de nos résultats d'exploitation d'un trimestre à l'autre, ou toute autre comparaison semblable d'une période à l'autre, ne devraient pas être considérées comme des indicateurs fiables de notre rendement futur. Les facteurs susmentionnés peuvent entraîner des variations de nos résultats d'exploitation et pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Au cours d'une période donnée, nos résultats pourraient être inférieurs aux attentes des analystes du marché et des investisseurs, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Chacun de nos secteurs d'activité est exposé à une forte concurrence, et si nous ne parvenons pas à suivre le rythme des avancées de l'industrie, nous pourrions ne pas être en mesure de consolider ou de maintenir notre position sur les marchés où nous rivalisons avec nos concurrents.

Chacun des marchés où nous fabriquons et commercialisons nos produits est très concurrentiel et évolue rapidement. Rien ne garantit qu'un ou plusieurs de nos produits ne deviendront pas désuets ou non concurrentiels, que ce soit en raison de nouveaux produits (tels que des produits pharmaceutiques génériques et/ou des versions biosimilaires de nos produits), d'améliorations apportées à des produits existants, d'innovations thérapeutiques, de traitements ne faisant pas appel aux médicaments ou encore de mesures gouvernementales ou réglementaires. La concurrence, l'obsolescence, les mesures gouvernementales et réglementaires ou l'évolution des politiques de santé pourraient avoir un effet important sur les produits des activités ordinaires générés par nos produits, y compris les produits des activités ordinaires liés aux redevances. La durée de vie commerciale de nos produits reste incertaine. Chaque produit est exposé à la concurrence de solutions de substitution, qu'il s'agisse d'autres produits, de procédés, de traitements curatifs potentiels ou de nouvelles catégories de thérapies déjà offertes sur le marché ou susceptibles de l'être ultérieurement. La concurrence pourrait réduire le nombre d'unités vendues ou le prix de vente de nos produits, ce qui pourrait les rendre non concurrentiels, inefficaces ou désuets.

Des solutions de rechange à nos produits pourraient réduire leurs ventes, en particulier si elles se révèlent plus efficaces, plus sûres, moins coûteuses, plus pratiques ou supérieures sous d'autres aspects. Les ventes de nos produits, ainsi que notre capacité à maintenir leur position concurrentielle, dépendent en partie du succès de nos efforts de commercialisation. Ces efforts s'appuient notamment sur la solidité et la réputation des marques de commerce, des appellations commerciales et de la propriété intellectuelle connexe qui soutiennent nos produits. Notre incapacité à commercialiser activement et efficacement nos produits ou à protéger avec diligence nos droits de propriété intellectuelle pourrait affaiblir la position concurrentielle de ces produits.

Les facteurs concurrentiels influant sur la position sur le marché et le succès de chacun de nos produits comprennent les suivants :

- l'efficacité thérapeutique du produit, y compris son efficacité par rapport aux traitements de substitution;

- les risques ou préoccupations liés à l'innocuité et le profil d'effets indésirables;
- la préférence ou la confiance des médecins ou des patients à l'égard du produit;
- le prix, y compris les politiques de remboursement par les assureurs tiers;
- la classe thérapeutique du produit;
- les lois, politiques et règlements ayant une incidence sur le produit;
- l'efficacité de la stratégie de mise en marché et de son exécution;
- la disponibilité d'autres produits pharmaceutiques génériques et/ou biosimilaires ou d'autres traitements de substitution;
- le moment de la mise en marché du produit et des produits concurrents;
- la capacité d'autres concurrents génériques d'entrer sur le marché en même temps que nous ou peu après notre lancement, ce qui réduit le montant et la durée des bénéfices attendus;
- les stratégies de gestion du cycle de vie utilisées par les sociétés pharmaceutiques de marque pour réduire le remplacement de leurs produits de marque par nos produits génériques;
- la protection conférée par la propriété intellectuelle et la réglementation;
- les innovations thérapeutiques éliminant ou réduisant le besoin du produit;
- les réclamations en responsabilité du fait des produits;
- les nouvelles informations mises au jour ou découvertes au sujet du produit.

Dans chacun de nos secteurs géographiques, nous sommes exposés à la concurrence sur le marché des produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires de la part de fabricants nationaux et internationaux ainsi que de sociétés pharmaceutiques de marque, en raison de ce qui suit : (i) l'introduction de médicaments de nouvelle génération; (ii) les produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires autorisés; (iii) les équivalents pharmaceutiques de marque existants; (iv) les produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires non autorisés; et (v) les médicaments présentant une similarité thérapeutique. En outre, les sociétés pharmaceutiques de marque gèrent leurs produits au moyen d'ententes de commercialisation et d'autres ententes commerciales conclues avec des payeurs, des médecins, des gestionnaires de régimes d'assurance médicaments et des fabricants de produits pharmaceutiques génériques. Par exemple, sur les marchés canadien et américain, les sociétés pharmaceutiques de marque vendent ou concèdent souvent sous licence leurs propres versions génériques de leurs produits, soit directement, soit par l'intermédiaire d'autres sociétés de génériques; ces versions sont appelées « génériques autorisés ». Dans d'autres cas, les sociétés pharmaceutiques de marque peuvent apposer une nouvelle étiquette sur des produits existants et/ou offrir des programmes de coupons pour livrer concurrence aux produits des fabricants génériques. Aucune approbation réglementaire importante n'est requise pour les génériques autorisés ou les produits réétiquetés et les sociétés pharmaceutiques de marque ne se heurtent à aucun autre obstacle important pour pénétrer ce marché. Elles pourraient chercher à retarder l'introduction d'équivalents génériques au moyen de diverses tactiques commerciales et réglementaires. De nombreuses sociétés pharmaceutiques de marque recourent de plus en plus à des mécanismes législatifs et réglementaires d'ordre étatique, provincial et/ou fédéral pour retarder la concurrence sur les marchés des produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires. Ces efforts comprennent notamment le dépôt de nouveaux brevets pour des produits existants afin de prolonger la protection conférée par un brevet, la vente du produit de marque en tant que générique autorisé, le réétiquetage de produits existants afin de livrer concurrence directement avec des produits génériques ou d'empêcher ces produits de livrer concurrence ainsi que le recours aux processus législatifs ou réglementaires pour faire reclasser ou réinscrire certains médicaments et/ou obtenir, par des ententes avec les organismes de réglementation, des conditions tarifaires favorables ou exclusives et/ou un accès au marché. Ces mesures pourraient accroître les coûts et les risques associés à nos efforts visant à introduire des produits pharmaceutiques génériques et pourraient en retarder, voire en empêcher, l'introduction.

L'augmentation du nombre d'homologations accordées par Santé Canada et la FDA pour des produits pharmaceutiques génériques existants accroît la concurrence à l'égard de nos produits. De plus, le nombre de fabricants de produits pharmaceutiques génériques qui cherchent à exploiter d'importantes nouvelles occasions de marché pour des produits pharmaceutiques génériques (notamment lorsqu'elles s'accompagnent d'une exclusivité, comme en vertu de la Loi Hatch-Waxman aux États-Unis) ou qui mettent au point des produits complexes a augmenté au cours des dernières années. Cette croissance du nombre de concurrents rend non seulement plus difficile d'être les premiers sur le marché et d'obtenir l'augmentation anticipée des ventes et des bénéfices qui en découle, mais elle a également entraîné et devrait continuer d'entraîner une baisse marquée des prix, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur notre rentabilité. De plus, au cours des dernières années, bon nombre de petits fabricants de produits pharmaceutiques génériques ont renforcé leurs capacités, gagné en sophistication et accru leurs ressources de développement. En conséquence, nous pourrions être confrontés à un plus grand nombre de produits concurrents, ce qui rendrait nos produits moins compétitifs ou désuets. Par exemple, d'autres sociétés pharmaceutiques génériques pourraient mettre au point des médicaments visant les mêmes indications que nos produits, et les patients, tout comme les médecins, pourraient préférer ces médicaments aux nôtres. Si d'autres concurrents entraient sur le marché et réduisaient considérablement les prix de leurs produits concurrents, nous devrions probablement réduire le prix de nos produits comparables. L'introduction de ces nouveaux produits concurrents pourrait également avoir une incidence négative sur nos ventes. Par exemple, les pressions concurrentielles pourraient réduire les volumes de vente des produits existants ou nous contraindre à réduire les prix pour y faire face, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Nos résultats financiers dépendent également de notre capacité à réussir à établir et à étendre nos marchés. Par exemple, bien que nous prévoyions actuellement une croissance des marchés des produits pharmaceutiques génériques et de marque, la taille des marchés où nous sommes présents pourrait ne pas croître comme prévu, nous pourrions ne pas être en mesure de regagner ou de gagner des parts de marché, d'accroître notre pénétration du marché ou la taille du marché de nos produits, d'obtenir un statut favorable dans les listes de médicaments ou des inscriptions de produits, ou de rivaliser efficacement au chapitre des prix, et l'utilisation de nos produits pourrait ne pas augmenter au-delà des niveaux actuels. Une réduction de la taille des marchés ou de notre part de marché ainsi qu'un recul du prix de vente moyen ou du nombre de procédures médicales pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, nos résultats d'exploitation ou notre situation financière. De plus, si nous ne parvenons pas à élargir nos marchés au-delà des niveaux actuels, notre capacité à croître conformément aux normes du secteur, voire au-delà, pourrait être limitée.

Notre secteur des produits pharmaceutiques biosimilaires est également très concurrentiel et continue d'évoluer à mesure que les protections conférées par la propriété intellectuelle visant les produits biologiques expirent au Canada et aux États-Unis. Bien que nous estimions que nos connaissances et notre expérience en matière de produits biologiques, particulièrement au Canada, nous confèrent des avantages concurrentiels, nous prévoyons une concurrence importante dans le domaine des produits pharmaceutiques biosimilaires.

Nous pourrions procéder à des rappels de produits ou à des retraits volontaires de nos produits du marché, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, nous exposer à des mesures réglementaires, compromettre l'obtention d'approbations réglementaires pour des produits ultérieurs, entraîner des litiges et susciter une perte de confiance de la clientèle à l'égard de nos produits.

La fabrication et la commercialisation de produits pharmaceutiques sont soumises à un certain nombre de lois et de règlements qui nous obligent à signaler tout cas grave ou inattendu de non-conformité d'un produit ou tout événement médical indésirable associé à nos produits, même lorsque le lien de causalité entre cet événement indésirable et le traitement n'est pas confirmé. Des problèmes de qualité ou d'innocuité des produits, y compris des événements indésirables et des risques possibles pour la santé relevés dans le cadre de notre surveillance des produits mis en marché ou d'études cliniques en cours, pourraient entraîner

des mesures volontaires ou obligatoires, notamment la modification des instructions d'utilisation de nos produits, des rappels de lots ou des retraits de produits du marché.

Les autorités gouvernementales ont le pouvoir d'exiger le rappel de nos produits commercialisés en cas de lacunes ou de défauts importants touchant, par exemple, la qualité, la conception, l'étiquetage ou la fabrication des produits, notamment s'il est établi qu'il existe une probabilité raisonnable que le défaut présente un risque pour la santé, notamment, des conséquences graves pour la santé ou le décès.

Nous pourrions également décider, de notre propre initiative, de prendre certaines mesures correctives sur le terrain, telles qu'une correction ou un retrait de nos produits du marché, en raison d'erreurs de fabrication, de défauts de conception ou d'étiquetage ou d'autres lacunes et problèmes. Les mesures correctives sur le terrain prises pour des raisons de sécurité dans l'Espace économique européen doivent être signalées à l'autorité de réglementation de chaque pays où elles sont mises en œuvre. De même, si une correction ou un retrait de l'un de nos produits est entrepris afin de réduire un risque pour la santé posé par le produit ou de remédier à une violation des lois américaines causée par le produit et susceptible de présenter un risque pour la santé, la correction ou le retrait doit être signalé aux autorités compétentes aux États-Unis et à l'étranger. Des exigences similaires existent dans les autres territoires où nous exerçons nos activités, y compris au Canada.

La survenance de modifications aux étiquettes de produits, de rappels ou de retraits de produits pourrait entraîner des perturbations dans la chaîne d'approvisionnement vers nos clients, engendrer des coûts importants et une publicité défavorable, et nuire à notre capacité à poursuivre la commercialisation de nos produits.

Des mesures sur le marché, telles que des rappels ou des retraits de nos produits ou d'un produit concurrent similaire fabriqué par un autre fabricant, pourraient entraîner une perte générale de confiance des patients, des médecins et/ou des pharmaciens à l'égard de nos produits, donner lieu à une atteinte à notre réputation et à une dépréciation du goodwill et nuire aux ventes ainsi qu'à l'obtention d'approbations réglementaires ultérieures pour d'autres produits similaires que nous commercialisons. Un rappel ou un retrait de produit pourrait également donner lieu à une inspection par une autorité sanitaire ou à une autre mesure réglementaire, ou encore à des poursuites dans le cadre desquelles la Société serait désignée comme partie défenderesse. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque — Risques liés à nos activités et à notre secteur — Des enquêtes et des procédures judiciaires pourraient nuire à nos activités. »

Nous prévoyons consacrer des ressources importantes à nos efforts de recherche et développement, lesquels pourraient ne pas aboutir à des produits commercialisables. L'incapacité à lancer avec succès de nouveaux produits sur le marché pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Nous menons des activités de recherche et développement principalement afin de pouvoir fabriquer et mettre en marché des produits approuvés conformément aux règlements applicables. La recherche et le développement sont coûteux et chronophages. À mesure que nous cherchons à mettre au point de nouveaux produits ou à commercialiser de nouveau des produits déjà approuvés, nos dépenses de recherche augmenteront, parfois de façon importante, et nous ne pouvons avoir la certitude que nous récupérerons notre investissement dans un produit, même si celui-ci est mis en marché. Si nous consacrons des ressources importantes à nos efforts de recherche et développement sans parvenir à lancer de nouveaux produits, nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires pourraient en subir un effet défavorable important.

Dans certains cas, nous faisons appel à des tiers pour nous aider à réaliser nos essais cliniques. Si ces tiers ne s'acquittent pas de leurs obligations tel qu'il est exigé ou attendu, ou s'ils ne respectent pas les règles et règlements de la FDA, de Santé Canada ou d'autorités de réglementation comparables, selon le cas, nos essais cliniques pourraient être prolongés, retardés ou interrompus, ou devoir être répétés, et il se pourrait que nous ne puissions pas obtenir l'approbation réglementaire des produits testés dans le cadre de ces essais ou commercialiser ces

produits. De plus, nous pourrions être tenus d'auditer ou de refaire des essais déjà terminés, ou de rappeler des produits commerciaux déjà approuvés.

Dans certains cas, nous faisons appel à des tiers, tels que des établissements médicaux, des sociétés de recherche sous contrat, des investigateurs cliniques et des laboratoires sous contrat, pour nous aider à réaliser nos essais cliniques. Il nous incombe de confirmer que nos essais sont menés conformément aux règlements applicables et que chacun de nos essais cliniques est réalisé conformément à notre plan et à notre protocole d'investigation général. La FDA et Santé Canada exigent que nous respections les BPC pour la réalisation, la surveillance, la consignation et la communication des résultats des essais cliniques, afin de garantir l'exactitude des données et des résultats déclarés et d'assurer une protection adéquate des participants aux essais cliniques. Le recours à ces tiers ne nous dégage pas de ces responsabilités. Si les tiers qui nous assistent dans le cadre de nos essais cliniques ne s'acquittent pas de leurs obligations contractuelles, ne respectent pas les échéanciers prévus, ne se conforment pas aux règlements de la FDA et de Santé Canada en matière de BPC ou à d'autres règlements applicables, n'adhèrent pas à nos protocoles, falsifient des données ou ne produisent pas autrement de données cliniques fiables, nous pourrions devoir conclure de nouvelles ententes avec d'autres tiers, et nos essais cliniques pourraient être prolongés, retardés ou interrompus, ou devoir être répétés, et nous pourrions ne pas être en mesure d'obtenir l'approbation réglementaire pour les produits faisant l'objet des essais cliniques ou de commercialiser ces produits. Pour nos produits commerciaux déjà approuvés, nous pourrions être tenus d'effectuer un audit ou de répéter des essais déjà achevés, ou encore de rappeler nos produits du marché, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Les essais cliniques de nos produits pharmaceutiques pourraient ne pas donner les résultats attendus et s'avérer plus longs ou plus coûteux que prévu.

Il nous arrive de mener des essais cliniques pour nos produits pharmaceutiques, ou d'y prendre part. Le calendrier d'inscription des patients à ces essais, ainsi que les coûts connexes, pourraient être imprévisibles. Ces essais ou études pourraient s'avérer plus coûteux ou plus longs que prévu, les données pourraient être négatives ou non concluantes, et les produits candidats pourraient démontrer une faible efficacité. En outre, ces études et essais pourraient ne pas entraîner de changement dans les pratiques de prescription des médecins ou ne pas démontrer, à la satisfaction de la FDA, de Santé Canada ou d'autres autorités de réglementation comparables, que nos produits candidats sont sûrs et efficaces.

En outre, les essais cliniques post-commercialisation pourraient échouer, prendre plus de temps que prévu ou produire des résultats négatifs, nous obligeant à soumettre aux autorités de réglementation compétentes, notamment la FDA et Santé Canada, des rapports sur des événements indésirables liés à l'utilisation de nos produits pharmaceutiques. Nous pourrions alors être tenus de mettre en œuvre des programmes de gestion des risques, de cesser la mise en marché et la vente d'un produit ou d'en rappeler certains lots.

La survenance de telles situations à l'égard de l'un de nos produits pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours des actions ordinaires.

L'utilisation hors indication de nos produits pourrait donner lieu à des enquêtes coûteuses ainsi qu'à des amendes ou à des sanctions imposées par les organismes de réglementation si nos distributeurs ou nous-mêmes étions jugés avoir fait la promotion de ces usages.

Bien que les médecins puissent prescrire des produits pour des utilisations qui ne sont pas décrites dans l'étiquetage du produit et qui diffèrent de celles approuvées par la FDA, Santé Canada ou d'autres organismes de réglementation similaires (une « utilisation hors indication »), ni nous ni nos distributeurs ne sommes autorisés à commercialiser ou à promouvoir nos produits pour de telles utilisations hors indication. Nous sommes uniquement autorisés à commercialiser et à promouvoir nos produits pour les indications pour lesquelles ils ont été approuvés. La FDA, Santé Canada et d'autres organismes de réglementation appliquent activement les règlements interdisant la promotion des utilisations hors indication, et les

fabricants reconnus coupables de violations en matière de commercialisation d'utilisations hors indication pourraient être tenus responsables et faire l'objet de sanctions importantes, notamment de lourdes pénalités civiles et amendes, de sanctions pénales, de responsabilités en vertu de la loi des États-Unis intitulée *False Claims Act*, de jugements convenus, d'accords d'intégrité d'entreprise, d'injonctions permanentes ou d'une exclusion de la participation à des programmes de soins de santé gouvernementaux.

Nos pratiques en matière de marketing, de promotion et de gestion commerciale, de même que la façon dont nos forces de vente interagissent avec les acheteurs, les prescripteurs et les patients, sont soumises à une réglementation étendue, et tout manquement important à ces règles pourrait entraîner l'imposition de sanctions importantes à notre égard.

Les pratiques en matière de marketing, de promotion et de gestion commerciale des sociétés pharmaceutiques, ainsi que la manière dont les forces de vente internes ou tierces de ces sociétés sont rémunérées et interagissent avec les acheteurs, les professionnels de la santé autorisés ou prescripteurs et les patients, sont soumises à une réglementation étendue, dont l'application pourrait entraîner l'imposition de sanctions civiles, réglementaires et/ou pénales, d'injonctions et/ou de restrictions en matière de pratiques de commercialisation visant certains de nos produits pharmaceutiques et/ou de restrictions de prix ou de réductions de prix obligatoires pour certains de nos produits. De nombreuses sociétés ont fait l'objet de réclamations liées à ces pratiques formulées par les autorités de réglementation. Ces réclamations ont donné lieu à des amendes et à d'autres conséquences, telles que la conclusion d'accords d'intégrité d'entreprise avec le gouvernement américain. Aux États-Unis, les sociétés ne peuvent promouvoir des produits pharmaceutiques pour des utilisations hors indication ni de façon fausse ou trompeuse. Aux États-Unis, des sociétés ont également été tenues responsables, en vertu de la loi civile intitulée *False Claims Act*, d'avoir provoqué la présentation de demandes de remboursement pour des usages médicalement non nécessaires. Par exemple, une société pharmaceutique a récemment conclu un important règlement de plusieurs millions de dollars avec le bureau du procureur des États-Unis en raison d'allégations selon lesquelles ses programmes de conférenciers, organisés à l'intention des médecins et comportant des paiements élevés aux conférenciers ainsi que la prise en charge de repas et de déplacements, auraient servi à verser des pots-de-vin aux médecins en échange de la prescription des médicaments de la société. Au Canada (et dans la plupart des autres marchés où nous exerçons nos activités), les pratiques de commercialisation pharmaceutique sont beaucoup plus restreintes qu'aux États-Unis; ainsi, une société ne peut faire de publicité auprès du grand public pour un médicament sur ordonnance autrement qu'en mentionnant son nom, son prix et sa quantité. Une société reconnue coupable de s'être livrée à des activités de commercialisation qui ne respectent pas ces règles pourrait s'exposer à des conséquences juridiques importantes, comprenant des sanctions civiles et administratives ainsi que des sanctions pénales. Aux États-Unis, ces sanctions peuvent notamment prendre la forme d'accords d'intégrité d'entreprise conclus avec le gouvernement américain ou de l'exclusion des programmes fédéraux de soins de santé. De plus, l'attention de la direction pourrait être détournée de nos activités d'exploitation et notre réputation pourrait s'en trouver entachée. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque — Nous sommes assujettis à diverses lois et réglementations internationales, nationales, étatiques et locales, y compris les lois sur « la fraude et les abus », les lois contre la corruption ainsi que les lois sur la protection de la vie privée et la sécurité. »

En outre, si nous ne respectons pas les exigences réglementaires dans les pays où nos produits pharmaceutiques sont vendus, nous pourrions perdre les autorisations de commercialisation ou être passibles d'amendes ou d'autres sanctions. Par ailleurs, comme condition à l'octroi d'une autorisation de commercialisation d'un produit pharmaceutique, les organismes de réglementation compétents pourraient exiger qu'une société mène des essais cliniques supplémentaires, dont les résultats pourraient entraîner la perte subséquente de l'autorisation de commercialisation, des modifications à l'étiquetage du produit ou encore l'apparition de nouvelles préoccupations, ou l'aggravation de préoccupations existantes, quant aux effets secondaires ou à l'efficacité d'un produit pharmaceutique.

Les changements apportés aux politiques de réglementation des produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires dans les pays où nous exerçons nos activités pourraient entraîner une érosion des prix.

Notre capacité à maintenir nos ventes et notre rentabilité à long terme pour l'ensemble de notre portefeuille dépend du nombre de sociétés qui vendent ces produits, y compris les nouveaux venus sur le marché, ainsi que du moment de l'obtention de leurs homologations. Aux États-Unis en particulier, l'évolution des politiques de réglementation a entraîné une augmentation et une accélération des homologations de produits pharmaceutiques génériques, ce qui s'est traduit par une concurrence accrue pour certains de nos produits. La FDA a pris des mesures pour renforcer la concurrence, favoriser l'accès et réduire les prix des médicaments, et elle a approuvé un nombre record de demandes relatives à des produits pharmaceutiques génériques. Même si ces initiatives de la FDA devraient profiter à notre gamme de produits pharmaceutiques génériques en développement, elles profiteront également à nos concurrents qui cherchent eux aussi à lancer des produits aux États-Unis en concurrence avec nos produits génériques et de marque.

En outre, de nouvelles lois et propositions pourraient modifier, directement ou indirectement, la Loi Hatch-Waxman, le Règlement sur les MB(AC) ainsi que la loi intitulée *Biologics Price Competition and Innovation Act*, y compris les mesures visant à encourager l'élaboration de produits pharmaceutiques génériques et de biosimilaires, de même que la capacité des fabricants de produits pharmaceutiques génériques d'accélérer le lancement de leurs nouveaux produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires. De tels changements pourraient avoir une incidence sur la capacité des fabricants de produits pharmaceutiques de marque à protéger leurs investissements dans la propriété intellectuelle associée à leurs produits pharmaceutiques de marque et à leurs produits biologiques. Ces évolutions de la réglementation, ainsi que d'autres facteurs, pourraient avoir une incidence défavorable sur la taille des marchés, sur notre position dans les marchés où nous sommes en concurrence, ainsi que sur les volumes ou les prix de vente moyens de nos produits.

Si nous manquons à nos obligations prévues dans les conventions aux termes desquelles nous détenons, sous licence, des droits d'élaboration ou de commercialisation de produits ou de technologies de tiers, nous pourrions perdre des droits de licence essentiels à notre entreprise.

Nos licences sont essentielles à notre entreprise et nous pourrions conclure d'autres contrats de licence ultérieurement. Notre capacité à poursuivre l'élaboration et la commercialisation de nos produits dépend du maintien de ces contrats. Si nous manquons à nos obligations en vertu de ces contrats de licence, les tiers concernés pourraient avoir le droit d'y mettre fin. Dans certaines circonstances, notamment en cas de manquement contractuel non corrigé ou de demande de protection en cas de faillite, nos droits de licence pourraient être rétrocedés au tiers concerné. Nous avons, à l'occasion, modifié nos contrats de licence et pourrions de nouveau le faire ultérieurement si la situation l'exige.

Si un autre contrat de licence important, actuel ou ultérieur, devait être résilié, ou si nous étions incapables de modifier un tel contrat ou de régler un différend s'y rapportant, il se pourrait que nous ne soyons pas en mesure de commercialiser les produits concernés visés par cette licence, ce qui aurait un effet défavorable important sur nos activités, nos résultats d'exploitation et nos perspectives.

Des enquêtes et des procédures judiciaires pourraient nuire à nos activités.

Nous faisons l'objet, et pourrions à certains moments faire l'objet, de diverses enquêtes et procédures judiciaires, notamment des procédures liées aux pratiques de vente et de commercialisation, à la tarification, aux pratiques réglementaires, au droit de la concurrence, à la responsabilité du fait des produits, à des actions collectives (notamment en lien avec l'abus de nos produits opioïdes aux États-Unis et au Canada) ainsi qu'à des questions de propriété intellectuelle. Se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges ».

Il y a eu de nombreux litiges dans le secteur pharmaceutique relativement à la fabrication, à l'utilisation et à la vente de produits pharmaceutiques génériques et biosimilaires, souvent en lien avec la validité et la contrefaçon de brevets détenus par des sociétés pharmaceutiques innovatrices. Bien que nous prenions grand soin de veiller à ce que la mise en marché d'un nouveau produit ne viole aucun droit valide de propriété intellectuelle, les allégations de contrefaçon de brevets sont courantes dans notre secteur, et des actions pour contrefaçon de propriété intellectuelle pourraient (et ont déjà) être intentées contre nous, et il

se pourrait que nous soyons jugés contrefacteurs des droits de propriété intellectuelle d'autrui. À l'occasion, nous demandons l'autorisation de mettre en marché des produits pharmaceutiques génériques avant l'expiration des brevets couvrant ces produits, en nous fondant sur notre conviction que ces brevets sont invalides, inexécutables ou ne seraient pas contrefaits par nos produits. En conséquence, nous pourrions être parties à des litiges en matière de brevets susceptibles d'avoir une incidence sur le calendrier de mise en marché des produits et dont l'issue pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités. À la suite d'une analyse complexe de divers facteurs juridiques et commerciaux, nous pourrions décider de commercialiser un produit pharmaceutique générique alors même qu'un litige est en instance, que ce soit avant qu'un jugement ne soit rendu ou alors qu'une décision de première instance est portée en appel. Dans la mesure où nous choisissons d'agir ainsi, si la décision définitive d'un tribunal nous est défavorable, nous pourrions être contraints de cesser la vente des produits contrefaits et faire face à une responsabilité importante pour contrefaçon de brevets. Les dommages pourraient être considérables, car ils pourraient être calculés en fonction d'une redevance sur nos ventes, de nos profits tirés de ces ventes ou des dommages-intérêts que le tribunal pourrait accorder à l'issue finale du litige. Se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges ».

De telles actions, quel qu'en soit le résultat, pourraient nous obliger à consacrer beaucoup de temps et de ressources financières à des litiges, détourner l'attention et le temps de la direction, nous contraindre à verser des dommages-intérêts importants ou à restituer des profits, nuire à notre réputation ou avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Bien que nous soyons assurés contre bon nombre des risques inhérents à nos activités, que nous estimons appropriés à la taille et à la nature de notre entreprise, et que nous appliquions strictement des normes de qualité à nos activités, rien ne garantit que nous serons en mesure de maintenir une assurance à des conditions acceptables ou avec une couverture adéquate contre les responsabilités éventuelles. Une telle assurance est coûteuse et pourrait ne pas être disponible dans l'avenir ou ne pas l'être à des conditions acceptables.

Le secteur pharmaceutique fait l'objet d'une surveillance accrue de la part des autorités de concurrence et de tarification à l'échelle mondiale, ce qui pourrait nous exposer à des dommages-intérêts, à des sanctions et à des restrictions commerciales susceptibles d'avoir un effet défavorable important sur nos activités.

Nous sommes tenus de respecter les lois sur la concurrence dans tous les endroits du monde où nous exerçons nos activités. Ces dernières années, le respect de ces lois a fait l'objet d'une attention et d'une activité accrues de la part des autorités de réglementation, tant aux États-Unis qu'au Canada. Des gestes allégués commis par nos employés en violation de ces lois, ou l'évolution de l'interprétation du droit de la concurrence applicable à certaines pratiques, nous ont exposés, et pourraient continuer de nous exposer, à des enquêtes et à des procédures judiciaires pouvant entraîner une responsabilité importante pour violation des lois sur la concurrence, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur notre réputation, nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Nous avons déjà été, et pourrions ultérieurement être, visés par des enquêtes, des réclamations et des procédures liées à des violations de ces lois et règlements sur la concurrence. Une décision défavorable à notre égard à l'issue de ces enquêtes, réclamations ou procédures pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités et se traduire entre autres par des sanctions pécuniaires, une exclusion des programmes de soins de santé financés par l'État fédéral ou une atteinte à la réputation. Nous avons été parties à de nombreux litiges contestant la validité ou le caractère exécutoire de brevets inscrits (y compris les nôtres), et le règlement de litiges en matière de brevets a été et continuera vraisemblablement d'être un aspect important de nos activités commerciales. Nos règlements de litiges en matière de brevets font l'objet d'un examen soutenu, notamment de la part de la Federal Trade Commission des États-Unis. En conséquence, nous pourrions recevoir des demandes officielles ou officieuses d'autorités de concurrence du monde entier visant à obtenir des renseignements sur une convention de règlement particulière, et des autorités gouvernementales, des clients, d'autres acheteurs en aval ou d'autres parties pourraient intenter

des actions contre nous en alléguant des violations des lois antitrust fondées sur nos conventions de règlement. Le Congrès des États-Unis et certaines législatures d'État aux États-Unis ont également adopté, ou proposé d'adopter, des lois qui pourraient avoir une incidence défavorable sur notre capacité à régler des litiges en matière de brevets. Par exemple, l'État de la Californie a adopté une loi qui crée une présomption, sous réserve de certaines exceptions et dispositions protectrices, selon laquelle divers types de règlements de litiges en matière de brevets sont anticoncurrentiels, et qui impose d'importantes sanctions pécuniaires aux sociétés et aux particuliers qui n'y donnent pas suite. L'application de certains aspects de cette loi a été suspendue pour des motifs constitutionnels, mais une telle législation continue de créer un risque d'exposition importante pour les règlements de litiges en matière de brevets et, par conséquent, rend plus difficile la conclusion de tels règlements, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités.

À la suite des appels lancés ces dernières années par des responsables politiques et d'autres parties prenantes, dans de nombreux pays, en faveur d'une intervention gouvernementale à l'égard des prix élevés de certains produits pharmaceutiques, nous sommes actuellement visés, et pourrions l'être ultérieurement, par des enquêtes gouvernementales, des réclamations ou d'autres actions judiciaires ou mesures réglementaires. Celles-ci comprennent notamment : (i) les cas de litige multidistrict dans lesquels Apotex Corp., filiale en propriété exclusive de la Société, et, dans certains cas, les sociétés membres de son groupe, ont été désignées comme défenderesses relativement à des violations alléguées des lois antitrusts fédérales et de diverses lois d'État découlant de complots présumés visant à restreindre le commerce relativement à la vente de divers produits pharmaceutiques génériques, et (ii) le recours collectif intenté devant la Cour fédérale du Canada contre diverses sociétés, dont Apotex Inc., visant à obtenir des dommages-intérêts en raison d'un complot présumé visant à fixer les prix, à se répartir les marchés et à maintenir l'approvisionnement en produits pharmaceutiques génériques. Toute enquête, réclamation ou mesure réglementaire de ce type pourrait avoir un effet défavorable important sur notre réputation, nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires. Se reporter à la rubrique « Litiges — Litiges relatifs aux prix et à la commercialisation ».

Les regroupements ou autres opérations stratégiques mettant en jeu nos concurrents pourraient fragiliser notre position concurrentielle et, par le fait même, nuire à nos activités, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et au cours de nos actions ordinaires.

Les regroupements ou autres opérations stratégiques entre nos concurrents sur nos marchés actuels et cibles pourraient provoquer une pression sur nos prix, créer de l'incertitude chez les clients et nuire aux nouvelles ventes et aux renouvellements. Certains de nos concurrents pourraient créer de nouvelles alliances entre eux ou encore établir ou renforcer des relations de collaboration avec d'autres acteurs du marché, des cabinets de services-conseils, des distributeurs, des grossistes ou d'autres parties, limitant par le fait même notre capacité à promouvoir, à distribuer et à vendre nos produits. Ces regroupements, acquisitions, alliances ou collaborations pourraient exercer une pression sur les prix, nous faire perdre une part de marché et créer un concurrent doté de ressources accrues sur les plans financier et technique, ainsi que dans les domaines de la commercialisation, des services et d'autres fonctions clés. Toutes ces situations pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière, et faire baisser le cours de nos actions ordinaires.

Des variations des niveaux de stocks ou des fluctuations des habitudes d'achat de notre clientèle pourraient avoir une incidence défavorable sur notre chiffre d'affaires et sur nos bénéfices et accentuer la fluctuation de nos ventes d'un trimestre à l'autre.

Nous devons trouver un équilibre entre la nécessité de maintenir des niveaux de stocks suffisants pour assurer des délais concurrentiels et le risque d'obsolescence des stocks attribuable à l'évolution des besoins de la clientèle, à la fluctuation des cours des produits de base, aux modifications apportées à nos produits, aux transferts de produits ou au cycle de vie de ceux-ci. Pour gérer efficacement nos stocks, nous devons estimer la demande de notre clientèle et faire en sorte que notre production corresponde essentiellement à cette demande. Si nous ne parvenons pas à prévoir correctement la demande pour un produit nouveau ou existant, ou à déterminer la gamme de produits optimale, nous pourrions avoir de la difficulté à fabriquer des quantités suffisantes d'un produit donné. En outre, des défaillances dans nos

systèmes de technologie de l'information ou des erreurs humaines pourraient aussi mener à une prévision inadéquate de notre demande globale ou de notre gamme de produits.

En outre, compte tenu des délais nécessaires à l'acquisition, à l'installation et à la montée en cadence du nouvel équipement et de nouvelles lignes de production, si nous ne prévoyons pas correctement nos besoins de capacité de fabrication supplémentaire, qu'il s'agisse de produits nouveaux ou existants, nous pourrions être incapables d'adapter la production en temps opportun pour répondre à la demande. De plus, les processus de fabrication techniquement complexes requis pour produire bon nombre de nos produits accroissent le risque de défaillances de production et peuvent augmenter le coût de fabrication. En outre, le caractère particulièrement complexe et sensible du processus de production de bon nombre de nos produits fait augmenter le coût de production et les risques de défaillances et d'interruptions d'approvisionnement prolongées, ce qui pourrait avoir une incidence importante sur nos niveaux de stocks.

Enfin, nos ventes et les comparaisons de croissance trimestrielle, de même que nos estimations des niveaux de stocks requis, pourraient être influencées par des fluctuations des habitudes d'achat de nos principaux clients. Ces fluctuations peuvent découler de la saisonnalité, de la tarification, de décisions d'achat ou d'autres facteurs. Si nous surestimons la demande et fabriquons une quantité excessive d'un produit donné, nous pourrions nous exposer à un risque d'obsolescence des stocks et nous retrouver avec des stocks que nous ne serions pas en mesure de vendre de manière rentable, ou qu'il serait impossible d'écouler. En outre, si nous sommes incapables d'écouler ces stocks à leur valeur comptabilisée, nous pourrions devoir comptabiliser une réduction de valeur de ces stocks. À l'inverse, si nous sous-estimons la demande et fabriquons des quantités insuffisantes d'un produit, nous pourrions être contraints de le produire à un coût unitaire plus élevé et de renoncer aux profits afin de répondre à la demande de la clientèle. Par exemple, si un concurrent procède à un rappel et que la demande pour nos produits augmente de façon inattendue, il se pourrait que nous ne soyons pas en mesure de répondre à cette demande accrue tout en maintenant les mêmes marges bénéficiaires, ou que nous nous trouvions dans l'impossibilité d'y répondre.

Des niveaux de stocks insuffisants pourraient entraîner des pénuries qui se traduiraient par une perte pure et simple des occasions de vente, les clients finaux potentiels se tournant vers les produits concurrents disponibles immédiatement. Si de telles situations surviennent fréquemment ou à grande échelle, ou si nous ne parvenons pas à gérer efficacement nos stocks, cela pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Une réforme législative ou réglementaire du système de soins de santé canadien ou américain pourrait nuire à notre capacité de vendre nos produits de façon rentable.

Aux États-Unis et dans certains territoires étrangers, de nombreuses propositions législatives et réglementaires ont été présentées en vue de modifier le système de soins de santé d'une manière qui pourrait nuire à notre capacité à vendre nos produits de façon rentable. La loi intitulée *Patient Protection and Affordable Care Act*, dans sa version modifiée par la loi intitulée *Health Care and Education Reconciliation Act of 2010* (collectivement, la « **Loi PPACA** »), a profondément transformé le mode de financement des soins de santé par les tiers payeurs aux États-Unis et a eu des répercussions importantes sur le secteur pharmaceutique américain. La Loi PPACA a augmenté les remises minimales sur les médicaments exigées des sociétés pharmaceutiques dans le cadre du programme Medicaid, a élargi le programme de remises sur les médicaments 340B et a apporté des modifications visant à agir sur l'écart de couverture (*donut hole*) couvert par la partie D de Medicare. La loi a également révisé la définition du « prix moyen des fabricants » à des fins de déclaration, ce qui pourrait avoir une incidence sur le montant de nos remises Medicaid versé aux États. Depuis 2011, la loi impose des frais annuels importants aux sociétés qui fabriquent ou importent des médicaments sur ordonnance de marque. Depuis son adoption, certains aspects de la Loi PPACA ont été contestés devant les tribunaux et au Congrès des États-Unis. En 2017, le gouvernement américain a mis en œuvre certaines directives visant à retarder l'application de certaines dispositions de la Loi PPACA ou à se soustraire aux exigences d'assurance maladie prévues par la Loi PPACA, alors que le Congrès des États-Unis examinait des projets de loi visant à abroger, en tout ou en partie, la Loi PPACA, ou à la remplacer. Une affaire mettant en cause l'exigence de la Loi PPACA selon laquelle les assureurs privés doivent couvrir certains services préventifs sans participation aux frais

a récemment été tranchée en partie par la Cour suprême des États-Unis, qui l'a transmise à la Cour d'appel du cinquième circuit pour poursuite de l'instance. En mars 2023, un tribunal de première instance du Texas a annulé la mise en œuvre et l'application de certaines dispositions relatives aux services préventifs exigées par la Loi PPACA, les déclarant inconstitutionnelles. En juin 2024, la Cour d'appel du cinquième circuit a confirmé la décision du tribunal de première instance, mais a restreint la portée du jugement rendu par ce dernier et limité la réparation aux demandeurs concernés par l'affaire plutôt que d'imposer une injonction à l'échelle nationale. Le département de la Justice des États-Unis a interjeté appel devant la Cour suprême des États-Unis, qui a entendu les plaidoiries en avril 2025. En juin 2025, la Cour suprême des États-Unis a infirmé le jugement de la Cour d'appel du cinquième circuit sur la question étroite dont elle était saisie en appel et a retransmis l'affaire à cette cour pour poursuite de l'instance. On ignore encore de quelle manière cette décision, les décisions et appels ultérieurs, ou toute contestation future et d'éventuelles démarches visant à abroger et à remplacer la Loi PPACA auront une incidence sur cette loi. En juillet 2025, les États-Unis ont adopté la Loi OBBBA, qui prévoit des modifications importantes aux dispositions de la Loi PPACA relatives aux crédits d'impôt, à l'inscription et aux critères d'admissibilité, ainsi que de vastes révisions du système de soins de santé américain dans son ensemble, lesquelles sont susceptibles d'avoir un effet important sur notre stratégie commerciale et sur les secteurs des soins de santé et des produits pharmaceutiques en général. L'ampleur des répercussions de la Loi OBBBA sur la Loi PPACA demeure incertaine et pourrait dépendre de la mise en œuvre réglementaire, de la réaction du marché et de l'évolution législative ou judiciaire future. Les législateurs pourraient vouloir apporter des modifications supplémentaires à la Loi PPACA et à la législation connexe. Nous ne pouvons prévoir ni la nature ni le calendrier de ces changements, et nous pourrions être exposés à des risques additionnels résultant de ces changements ou d'une nouvelle interprétation de nos obligations légales. En raison de cette incertitude persistante, y compris la possibilité de nouvelles contestations judiciaires ou de l'abrogation de cette législation, nous ne pouvons quantifier ni prévoir avec certitude l'incidence probable de la Loi PPACA ou de son abrogation sur notre modèle d'affaires, nos perspectives, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation, en particulier sur le prix, la couverture ou le remboursement de nos produits candidats susceptibles d'obtenir une autorisation de commercialisation. Aux États-Unis, la surveillance gouvernementale s'est accrue quant à la manière dont les fabricants fixent le prix de leurs produits commercialisés, ce qui a donné lieu à plusieurs enquêtes du Congrès et à l'adoption ou à la proposition de mesures législatives fédérales et étatiques visant notamment à accroître la transparence de la tarification des médicaments, à réduire le coût des médicaments sur ordonnance dans le cadre des programmes publics de payeurs et à examiner le lien entre les prix et les programmes destinés aux patients offerts par les fabricants. Même si certaines des mesures proposées doivent encore être entérinées par des lois supplémentaires pour entrer en vigueur, le Congrès des États-Unis a indiqué son intention de continuer à mettre en œuvre de nouvelles mesures législatives ou administratives pour maîtriser le coût des médicaments. Par exemple, la Loi IRA vise également à réduire le coût des médicaments sur ordonnance en permettant notamment à Medicare de négocier les prix de certains médicaments sur ordonnance coûteux visés par les parties B et D de Medicare, en imposant une taxe d'accise aux fabricants de produits pharmaceutiques qui refusent de négocier les prix avec Medicare, en exigeant le versement de remises liées à l'inflation pour limiter l'augmentation annuelle des prix des médicaments dans Medicare, en révisant la formule de la partie D de Medicare et en limitant la participation aux frais pour les produits à base d'insuline. La Loi OBBBA modifie certaines dispositions de la Loi IRA, notamment celles relatives à l'exclusion de la négociation pour certains médicaments orphelins et produits biologiques, mais l'incidence globale de la Loi OBBBA sur la Loi IRA demeure incertaine. En outre, il est difficile de prévoir comment la Loi IRA sera mise en œuvre ou si elle sera de nouveau modifiée sous l'administration actuelle, quelles répercussions elle pourrait finalement avoir sur notre entreprise. Outre les exigences en matière de rabais et de remises imposées par la Loi IRA, des modifications continues et futures apportées aux programmes gouvernementaux, comme le programme de remises sur les médicaments 340B, pourraient créer davantage d'incertitude ou donner lieu à de nouvelles restrictions réglementaires. Nous ne pouvons pas prévoir si d'autres mesures de réforme en matière de tarification des médicaments et de soins de santé seront adoptées ni le moment de cette adoption et, le cas échéant, quelles répercussions elles auraient sur notre entreprise. Nous nous attendons à ce que d'autres mesures de réforme fédérales en matière de soins de santé soient adoptées aux États-Unis. Ces mesures pourraient limiter les montants que le gouvernement fédéral américain paiera pour les produits et services de santé, ce qui pourrait entraîner une baisse de la demande pour nos produits candidats actuels ou futurs et accroître la pression sur les prix. Nous ne pouvons prévoir ni la probabilité, ni la nature, ni la portée d'une réglementation gouvernementale pouvant

découler de mesures législatives ou mesures administratives futures aux États-Unis ou dans tout autre territoire. Si des tiers auxquels nous sommes susceptibles de faire appel ou nous-mêmes tardons à nous adapter aux changements apportés aux exigences ou aux politiques en vigueur ou nouvellement établies ou ne parvenons pas à nous y adapter ou à maintenir la conformité réglementaire, nos produits candidats actuels ou ceux que nous pourrions mettre au point dans l'avenir risquent de perdre toute approbation réglementaire obtenue, et nous pourrions ne pas atteindre ni maintenir la rentabilité. De plus, les politiques sur la nation la plus favorisée, de même que des ententes récentes conclues entre l'administration américaine et certaines sociétés pharmaceutiques de marque dans le cadre du programme de négociation des prix des médicaments du Medicare créé en vertu de la Loi IRA pourraient influencer notre décision d'offrir certains produits dans d'autres marchés où nous exerçons nos activités, comme le Canada. Par exemple, notre gamme de produits destinés aux marchés autre que celui des États-Unis pourrait souffrir du fait que le lancement d'un produit au Canada est susceptible d'avoir une incidence défavorable sur la tarification de ce même produit aux États-Unis.

Nous pourrions être confrontés à un risque accru de litiges en matière de brevets concernant nos produits, dans la mesure où les affirmations faites dans le cadre de publicités relatives aux médicaments font l'objet d'une surveillance de plus en plus stricte. Par exemple, la Cour suprême des États-Unis a récemment entendu des plaidoiries pour déterminer si certaines déclarations faites par un fabricant de produits pharmaceutiques génériques pouvaient constituer une incitation active à la violation de brevets. Aux États-Unis, la FDA et la FTC continuent de surveiller activement les affirmations relatives aux médicaments et les activités de promotion. Les litiges ou les mesures réglementaires découlant de nos publicités, de nos déclarations publiques ou de nos activités de promotion pourraient avoir une incidence sur notre rendement d'exploitation, en raison notamment d'une hausse des coûts, de retards ou de restrictions touchant nos activités commerciales.

En octobre 2025, la FDA a annoncé un nouveau projet pilote visant la priorisation des demandes ANDA dont l'objectif est d'appuyer la fabrication et les essais cliniques de médicaments aux États-Unis. Dans le cadre de ce projet pilote, les demandeurs ANDA qui réalisent des évaluations de la bioéquivalence aux États-Unis et qui y fabriquent leurs produits en ayant recours exclusivement aux sources nationales pour les IPA sont admissibles à un examen prioritaire. Ce programme pourrait permettre à nos concurrents de mettre leurs produits sur le marché plus rapidement et pourrait avoir une incidence négative sur notre chiffre d'affaires.

De plus, un financement insuffisant de la FDA, de Santé Canada et d'autres organismes gouvernementaux, y compris en cas de fermeture du gouvernement, ou d'autres perturbations de leurs activités pourraient restreindre leur capacité de recruter et de retenir des cadres clés et d'autres employés, empêcher la mise au point ou la mise en marché en temps opportun de nouveaux produits et services, entraîner des retards administratifs en matière de remboursement, d'homologation de produits ou d'autres fonctions essentielles, ou encore les empêcher d'exercer normalement certaines activités dont dépend le fonctionnement de notre entreprise. Par exemple, Santé Canada affiche des retards relativement à l'approbation de produits en raison d'un manque de ressources et d'une hausse des soumissions visant l'homologation de produits.

Pour ce qui est des États, les assemblées législatives ont adopté et mis en œuvre un nombre croissant de lois et de règlements visant à contrôler le prix des produits pharmaceutiques, notamment par l'imposition de contraintes sur les prix ou sur le remboursement aux patients, de remises, de restrictions concernant l'accès à certains produits ainsi que de mesures de communication et de transparence des coûts de commercialisation, et, dans certains cas, visant à promouvoir l'importation en provenance d'autres pays et les achats en gros. Nous prévoyons également que le Congrès, les assemblées législatives des États et les tiers payeurs pourraient continuer d'examiner et d'évaluer des systèmes de prestation de soins de santé et de paiement de rechange et qu'ils pourraient ultérieurement proposer et adopter des lois, des modifications de politiques ou des mesures de mise en œuvre entraînant des changements fondamentaux supplémentaires dans le système de prestation des soins de santé. Nous ne sommes pas en mesure d'établir avec certitude quels seront en définitive la nature, le moment ou les effets de tels changements, et il n'est pas possible à ce stade-ci d'en évaluer l'incidence possible.

En 2019, le département de la Santé et des Services sociaux des États-Unis a annoncé un plan préliminaire visant à permettre l'importation de certains médicaments à faible coût en provenance du Canada. Ce plan préliminaire exclut l'insuline, les médicaments biologiques, les substances contrôlées et les médicaments administrés par voie intraveineuse. Il repose sur l'élaboration, par les États, de propositions d'importation sécuritaire de ces médicaments du Canada et sur la soumission de ces propositions au gouvernement fédéral pour homologation. Bien que le plan préliminaire bénéficie d'un certain appui de l'administration en place, aucune étude n'a, pour l'heure, été réalisée afin d'en évaluer les coûts et les avantages connexes, la faisabilité logistique ou la réaction du public. Même si nous ne croyons pas que cela aura une incidence importante sur nos flux de trésorerie futurs, nous ne sommes pas en mesure d'établir avec certitude la nature, le calendrier, les effets ni les répercussions d'un tel plan.

Au Canada, les sociétés pharmaceutiques sont régies par les gouvernements fédéral et provinciaux. Les gouvernements provinciaux fournissent un financement partiel pour l'achat de produits pharmaceutiques par certains consommateurs et réglementent de façon indépendante la vente et le remboursement des médicaments. Les gouvernements provinciaux du Canada ont apporté d'importants changements au cours des dernières années dans le but de réduire les coûts des programmes de santé financés par l'État. Par exemple, les gouvernements provinciaux ont pris, et devraient continuer de prendre, des mesures pour réformer les règles concernant la vente des produits pharmaceutiques génériques. Ces changements comprennent des pouvoirs accrus d'enquête, de présentation de l'information et d'application de la loi pour les organismes de réglementation provinciaux, la baisse importante des prix des produits pharmaceutiques génériques et, dans certaines provinces, des changements aux montants admissibles des indemnités professionnelles et frais de service versés aux pharmaciens par les fabricants de produits pharmaceutiques génériques et l'inscription de molécules génériques sur les listes de médicaments provinciales. De plus, le prix de nombreux produits pharmaceutiques génériques au Canada est régi par le CTN convenu avec l'APP, qui regroupe les gouvernements provinciaux, les gouvernements territoriaux et le gouvernement fédéral. Il est prévu que le CTN expirera en octobre 2026, sous réserve des droits de renouvellement. Ces réformes pourraient avoir une incidence défavorable sur la distribution des médicaments ainsi que sur les prix des médicaments sur ordonnance au Canada. Au Canada, les assureurs privés tiennent généralement compte de ces changements apportés par les gouvernements provinciaux dans leurs régimes de remboursement et devraient continuer de le faire. De plus, bien que le CTN ait été établi au Canada pour assurer une meilleure transparence en matière de tarification, des payeurs pourraient dans certains cas chercher à obtenir de meilleures remises à l'extérieur du cadre, ou encore nos concurrents pourraient baisser leurs prix en vue d'obtenir une part de marché plus importante.

D'autres modifications aux lois sur les soins de santé ou au cadre réglementaire qui réduiraient nos produits des activités ordinaires ou augmenteraient nos coûts pourraient également avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos flux de trésorerie et nos résultats d'exploitation, et pourraient entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Les récentes modifications législatives apportées par la Loi OBBBA pourraient avoir une incidence importante sur des aspects essentiels du système de santé et du secteur pharmaceutique aux États-Unis et créer des incertitudes sur le plan opérationnel et stratégique, tant pour notre entreprise que pour le secteur pharmaceutique en général.

La Loi OBBBA, promulguée en juillet 2025, introduit de vastes réformes au système de santé des États-Unis qui sont susceptibles de modifier le cadre réglementaire et commercial applicable aux sociétés de soins de santé et pharmaceutiques. Ces réformes comprennent, entre autres, des changements au financement de Medicaid pour les États, de nouvelles conditions d'admissibilité et d'inscription pour les bénéficiaires de Medicaid, des modifications à la politique fédérale de tarification des médicaments, notamment des dispositions relatives à la négociation par le gouvernement du prix de certains médicaments, ainsi que divers changements en matière de fiscalité. Bien que la portée complète de la Loi OBBBA demeure encore incertaine, certaines dispositions pourraient influencer sur la manière dont les sociétés pharmaceutiques et de biotechnologie exercent leurs activités aux États-Unis et avoir une incidence sur notre stratégie commerciale, notre exploitation et notre situation financière, à court terme comme à long terme.

La Loi OBBBA autorise des réductions du financement de Medicaid et établit des conditions d'admissibilité et d'inscription pour Medicaid et la couverture de la PPACA, notamment des exigences liées au travail et des protocoles de vérification de l'admissibilité, qui devraient réduire le nombre global d'inscriptions à Medicaid. Cette situation pourrait réduire le nombre de patients pouvant avoir accès à nos produits, accroître les soins non couverts ou diminuer les dépenses et remboursements fédéraux et privés en matière de médicaments, ce qui pourrait entraîner une baisse des volumes de ventes ou avoir d'autres répercussions indirectes sur nos activités et notre exploitation. La Loi OBBBA modifie également la politique de tarification des médicaments de Medicare ainsi que les paramètres de négociation pour certains médicaments, et nous ne pouvons pas prédire si l'un de nos produits sera soumis à une négociation ou à une extension réglementaire future. Bien que la Loi OBBBA comporte des dispositions favorables aux activités de recherche et développement pharmaceutiques, telles que des incitatifs fiscaux liés à la déductibilité fiscale, leur avantage net pourrait être neutralisé par les pressions accrues sur les coûts découlant des limites en matière d'accès et de remboursement.

L'incidence globale de la Loi OBBBA sur l'ensemble du marché des soins de santé et sur le secteur pharmaceutique demeure très incertaine et dépend de la mise en œuvre réglementaire aux niveaux fédéral et étatique; elle pourrait en outre être tributaire de l'interprétation des autorités de réglementation, de changements politiques ou de modifications futures et de lois connexes susceptibles d'aggraver ou d'atténuer les risques. Nous évaluons actuellement les répercussions possibles de la Loi OBBBA, mais compte tenu de la complexité de sa mise en œuvre et de la possibilité d'une réglementation additionnelle, nous ne pouvons pas prédire l'incidence directe ou indirecte, à court ou à long terme, que cette loi pourrait avoir sur notre stratégie commerciale globale, nos ventes, notre exploitation ou nos produits des activités ordinaires et notre situation financière.

Des modifications à la couverture publique des médicaments au Canada en vertu de la Loi concernant l'assurance médicaments pourraient avoir une incidence défavorable sur la tarification et le remboursement de nos produits.

Le 10 octobre 2024, la *Loi concernant l'assurance médicaments* est entrée en vigueur au Canada, établissant un cadre national pour la mise en œuvre d'une couverture universelle à payeur unique pour certains médicaments sur ordonnance. Les phases initiales de mise en œuvre ont porté sur des médicaments essentiels, notamment les contraceptifs et les traitements contre le diabète, qui représentent une partie de notre portefeuille de produits.

La mise en place d'un régime national d'assurance médicaments pourrait entraîner une centralisation des achats sous l'égide du gouvernement, ce qui pourrait se traduire par une pression accrue sur les prix, notamment en raison des achats groupés et des négociations centralisées. Ces changements pourraient limiter notre flexibilité en matière de tarification, réduire les niveaux de remboursement ou exclure certains produits de la couverture prévue par le programme, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur les volumes de ventes, la rentabilité ou l'accès au marché de nos produits au Canada.

Les phases futures de la mise en œuvre de la *Loi concernant l'assurance médicaments* pourraient élargir la gamme de médicaments couverts et renforcer la prédominance des payeurs publics dans le marché pharmaceutique canadien, ce qui pourrait accroître notre exposition à la réglementation des prix et aux difficultés d'accès aux listes de médicaments. Une telle évolution pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Le recours aux systèmes d'appel d'offres et à d'autres formes de contrôle des prix pourrait réduire les prix de nos produits ou limiter nos possibilités commerciales.

Un certain nombre de marchés où nous exerçons nos activités ont mis en place, ou pourraient mettre en place, des systèmes d'appel d'offres afin de faire baisser les prix. Dans le cadre de ces systèmes, les fabricants soumettent des offres à l'autorité de réglementation compétente ou au payeur privé concerné qui fixent les prix des produits pharmaceutiques génériques. La société qui remporte l'appel d'offres obtient un remboursement préférentiel pendant une période déterminée. Le système d'appel d'offres entraîne

souvent une surenchère à la baisse, les sociétés proposant des prix très bas afin de se voir attribuer le contrat. Un recours accru aux systèmes d'appel d'offres pourrait entraîner une baisse des prix, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

La perte de membres de notre équipe de direction ou d'autres membres clés de notre personnel ou l'impossibilité d'attirer de nouveaux membres au sein de notre équipe qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques pourrait nous rendre moins concurrentiels et moins aptes à gérer nos activités efficacement.

Notre équipe de direction se compose d'un groupe clé de membres de la haute direction qui possèdent une vaste expérience du secteur pharmaceutique et de celui des marques grand public. Certains d'entre eux viennent d'arriver chez Apotex, tandis que d'autres (notamment notre chef de la direction) arrivent à un âge auquel bon nombre de cadres supérieurs décident de prendre leur retraite. La perte des connaissances techniques, de l'expérience de gestion et de la connaissance que possèdent un ou plusieurs des membres de notre équipe, pourrait entraîner un détournement des ressources de gestion, puisque les membres restants de la direction devraient effectuer les tâches des membres de la haute direction sortants et consacrer le temps habituellement réservé à la gestion de notre entreprise à la recherche, à l'embauche et à la formation de nouveaux membres de la direction. De plus, comme les membres de notre équipe de direction ont établi de solides relations dans le secteur des soins de santé, la perte de ces relations pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise. À l'heure actuelle, nous n'avons pas souscrit d'assurance dirigeants d'entreprise qui pourrait nous indemniser pour la perte de l'un ou l'autre de nos membres de la haute direction.

La perte d'une partie ou de la totalité de notre équipe de direction ou d'autres membres clés de notre personnel pourrait avoir une incidence négative sur notre capacité d'élaborer et de poursuivre notre stratégie de croissance, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités et notre situation financière. Tout départ d'un membre clé de notre personnel pourrait également être vu d'un mauvais œil par nos investisseurs et analystes et entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

De plus, le marché pour le personnel clé du secteur dans laquelle nous exerçons nos activités est très concurrentiel et n'est pas concentré à tous les endroits où nous exerçons nos activités. Par conséquent, nous pourrions être incapables d'attirer et de maintenir à notre service du personnel clé ayant les compétences et l'expérience nécessaires pour gérer notre entreprise et poursuivre notre stratégie de croissance.

La croissance que nous avons connue récemment rend difficile l'évaluation de nos perspectives et nous pourrions ne pas être en mesure de gérer avec succès notre croissance future.

Nous avons connu une forte croissance au cours des dernières années, notamment en augmentant nos ressources internes, en procédant à des acquisitions et en pénétrant de nouveaux secteurs d'activité, y compris celui des produits de marque et des biosimilaires. Par conséquent, notre capacité de prévoir nos résultats d'exploitation futurs comporte un certain degré d'incertitude, notamment quant à notre capacité de planifier et de modéliser efficacement la croissance future. Les prévisions de nos produits des activités ordinaires et de nos dépenses futurs ne seront peut-être pas aussi exactes que si nous exerçons nos activités dans un marché plus prévisible. Nous avons été et continuerons d'être confrontés aux risques et aux incertitudes auxquels sont souvent exposées les sociétés en croissance dans des secteurs en évolution. Si les hypothèses concernant ces risques et ces incertitudes que nous utilisons pour planifier et exercer nos activités se révèlent inexacts ou changent, ou si nous ne parvenons pas à gérer convenablement ces risques, nos résultats d'exploitation pourraient différer sensiblement de nos attentes, nos taux de croissance cibles pourraient ralentir, notre entreprise pourrait en souffrir et le cours de nos actions ordinaires pourrait baisser.

Nous avons l'intention de continuer à mettre l'accent sur la croissance, notamment en mettant au point de nouveaux produits, en commercialisant des produits qui sont les premiers sur le marché, en élargissant notre présence sur le marché et en procédant à des acquisitions stratégiques. Il se pourrait que nous ne

parvenions pas à repérer correctement les tendances ou que nous ne soyons pas en mesure de commercialiser de nouveaux produits aussi rapidement et efficacement que nos concurrents, ou que nous ne réussissions pas à acquérir de nouveaux produits ou de nouvelles entreprises. Des restrictions réglementaires pourraient également limiter notre capacité à être les premiers à commercialiser des produits, voire en empêcher la commercialisation. L'une ou l'autre de ces situations pourrait avoir un effet défavorable important sur nos résultats d'exploitation et entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires. Notre stratégie d'acquisition et notre capacité à investir dans l'équipement, les installations et la technologie dépendent en partie de la disponibilité de candidats appropriés qui créent de la valeur pour notre entreprise et de la disponibilité du financement public ou du financement privé nécessaires. Ce financement pourrait ne pas être disponible, ou ne pas l'être à des conditions acceptables. D'autres financements par emprunt pourraient comporter des clauses restrictives et pourraient réduire notre rentabilité. Si nous ne pouvons obtenir de fonds à des conditions acceptables, nous pourrions ne pas être en mesure de faire croître notre entreprise ou de réagir aux pressions de la concurrence. Nous pourrions être en concurrence avec d'autres participants de notre industrie et des acheteurs disposant de ressources financières supérieures aux nôtres en ce qui concerne d'éventuelles acquisitions.

Nous pourrions éprouver des difficultés et engager des dépenses plus élevées que celles prévues dans l'exécution de notre stratégie de croissance en raison de notre méconnaissance des nouveaux marchés et des nouveaux régimes juridiques et réglementaires, de changements dans les modèles de produits des activités ordinaires et d'affaires, de l'entrée dans de nouvelles régions géographiques et de la pression accrue sur notre infrastructure existante et nos systèmes de technologie de l'information. Nous devons continuellement améliorer les procédures et les contrôles existants et mettre en œuvre de nouveaux systèmes de traitement des opérations, des systèmes opérationnels et financiers, ainsi que des procédures et des contrôles pour élargir, former et gérer notre effectif. Nos besoins en fonds de roulement continueront d'augmenter à mesure que nos activités prendront de l'expansion. Notre incapacité à gérer efficacement notre croissance ou à obtenir le fonds de roulement nécessaire pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, nos résultats d'exploitation, nos flux de trésorerie et notre situation financière, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Nos acquisitions et partenariats passés, de même que les acquisitions et partenariats que nous pourrions réaliser ultérieurement, pourraient se révéler infructueux ou entraîner d'autres risques ou conséquences susceptibles d'avoir une incidence défavorable sur notre situation financière et nos résultats.

Dans le cours normal de nos activités, nous menons des discussions concernant de possibles acquisitions, cessions, financements, contrats de licence et autres programmes de développement commercial visant à élargir ou à compléter nos activités, dont certains pourraient être importants. Nous prévoyons poursuivre ces discussions et saisir activement ces occasions ainsi que d'autres possibilités lorsqu'elles se présenteront. Cependant, rien ne garantit que ces discussions mèneront à des ententes définitives, et il n'est pas possible de prévoir avec certitude quelles seraient les modalités ou l'échéancier de telles ententes, si elles devaient se concrétiser.

En général, il se peut que nous ne parvenions pas à repérer de cibles d'acquisition ou de partenaires commerciaux appropriés, et les activités d'acquisition ou de développement commercial peuvent être contrecarrées par les démarches de concurrents auprès des cibles ou partenaires visés, ou encore par la réglementation gouvernementale (notamment les restrictions relatives à la concentration du marché et d'autres lois sur la concurrence). Même si l'objectif poursuivi par les nouvelles acquisitions ou les nouveaux partenariats est de renforcer notre compétitivité et notre rentabilité, rien ne garantit que nos acquisitions et nos partenariats, passés ou futurs, auront un effet relutif ou qu'ils répondront à nos attentes opérationnelles ou stratégiques. Les acquisitions et les partenariats comportent des risques particuliers, notamment des enjeux de comptabilité, de réglementation, de conformité, de technologie de l'information ou de ressources humaines qui pourraient découler de l'acquisition de l'entreprise acquise, de la prise en charge de passifs et d'éventualités imprévus, de difficultés à intégrer les entreprises acquises, de détournements possibles de l'attention de la direction et de l'incapacité des entreprises acquises à atteindre les niveaux de produits des activités ordinaires, de bénéfices, de productivité ou de synergies attendus ou de respecter par ailleurs

les délais prévus. Nous ne sommes pas en mesure de prévoir tous les risques pouvant découler de la conclusion de nouvelles acquisitions et de nouveaux partenariats.

Si le rendement de nos secteurs d'exploitation ou d'une entreprise acquise diffère de nos projections ou hypothèses, ou si les estimations concernant la rentabilité future de nos secteurs d'exploitation ou d'une entreprise acquise changent, nos produits des activités ordinaires, notre bénéfice ou d'autres aspects de notre situation financière pourraient s'en ressentir. Nous pourrions également éprouver des difficultés en ce qui a trait à l'intégration des sociétés acquises à nos entreprises et à nos activités existantes, y compris notre infrastructure et nos systèmes de technologie de l'information existants. L'infrastructure et les systèmes de technologie de l'information des entreprises acquises pourraient présenter des problèmes que nous n'avons pas été en mesure de cerner avant l'acquisition et qui pourraient avoir une incidence défavorable sur notre situation financière et nos résultats financiers. De plus, il se pourrait que nous ne soyons pas en mesure de réaliser toutes les synergies que nous avons prévues à partir d'acquisitions passées et éventuelles. Parmi les synergies que nous comptons actuellement réaliser figurent des synergies opérationnelles, telles que celles liées à la distribution, à la chaîne d'approvisionnement, à la technologie, aux fonctions organisationnelles et aux ressources humaines. L'un ou l'autre de ces événements pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

L'intégration des entreprises acquises exige des efforts, du temps et des ressources considérables de la part de la direction, ce qui pourrait détourner son attention et ses moyens d'autres occasions stratégiques et de la gestion courante au cours de ce processus. Cette intégration pourrait aussi entraîner la perte d'employés clés et perturber les relations établies avec des entreprises, des clients et des employés, ce qui pourrait nuire à notre capacité d'obtenir les avantages attendus de ces acquisitions et de celles à venir. Par ailleurs, les acquisitions futures pourraient donner lieu à des frais de restructuration, à des émissions potentiellement dilutives d'actions et de titres, à de l'endettement, à des passifs éventuels ainsi qu'à des charges d'amortissement liés au goodwill et à d'autres immobilisations incorporelles, lesquels pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

En particulier, l'accord que nous avons récemment annoncé en vue d'acquérir un portefeuille de produits pharmaceutiques de marque pour nos activités aux États-Unis, comprenant notamment Kristalose, Caldolor, Sancuso, Vibativ, Acetadote, Vaprisol et Talicia, reste soumis au respect des conditions de clôture habituelles et pourrait ne pas être finalisé dans les délais prévus ou selon les modalités envisagées, voire ne pas aboutir du tout. Les acquisitions de cette nature sont soumises à un risque d'exécution important, notamment le risque que les conditions de clôture ne soient pas remplies ou ne fassent pas l'objet d'une renonciation, que les autorisations réglementaires ou les consentements de tiers requis ne soient pas obtenus, que les parties ne parviennent pas à s'entendre sur les modalités définitives de transition ou de l'opération, ou que d'autres événements imprévus retardent, modifient ou empêchent la réalisation de l'opération, chacun de ces éléments pouvant nous empêcher de réaliser les avantages stratégiques et financiers que nous attendons de la transaction, y compris l'expansion prévue de notre plateforme pharmaceutique de marque spécialisée et axée sur les hôpitaux aux États-Unis, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Nous sommes assujettis à diverses lois et réglementations internationales, nationales, étatiques et locales, y compris les lois sur « la fraude et les abus », les lois contre la corruption ainsi que les lois sur la protection de la vie privée et la sécurité.

Les sociétés pharmaceutiques ont fait l'objet de poursuites et d'enquêtes liées à des violations des lois sur la « fraude et les abus » dans le secteur des soins de santé, telles que la loi fédérale des États-Unis intitulée *False Claims Act*, la loi fédérale des États-Unis intitulée *Anti-Kickback Statute* (la « **Loi AKS** »), ainsi que d'autres lois et réglementations fédérales et étatiques des États-Unis. La Loi AKS interdit notamment d'offrir, de verser, de solliciter ou de recevoir sciemment et volontairement toute rémunération, directement ou indirectement, pour inciter à l'achat, à la location ou à la commande de tout produit ou service de soins de santé donnant droit à un remboursement dans le cadre de programmes de soins de santé fédéraux, ou

pour offrir une contrepartie à de tels achats, locations ou commandes, y compris lorsque l'un de ces actes est organisé par un tiers. De façon plus générale, la loi fédérale intitulée *False Claims Act* interdit, entre autres, à toute personne de présenter ou de faire présenter sciemment une fausse demande de règlement au gouvernement fédéral (y compris relativement à l'étiquetage inadéquat de produits vendus au gouvernement ou remboursés par celui-ci). Des sociétés pharmaceutiques ont été poursuivies ou tenues responsables sur le plan civil en vertu de ces lois pour diverses activités promotionnelles et de commercialisation présumées, notamment la promotion hors indication ou fausse et trompeuse, qui a entraîné la présentation de demandes de remboursement pour des utilisations hors indication non couvertes ou médicalement non nécessaires. Si nous devions enfreindre l'une ou l'autre de ces exigences, ou des exigences similaires prévues par les lois étatiques, ou si une telle action était intentée contre nous et que nous ne réussissions pas à nous défendre ou à faire valoir nos droits, cela pourrait avoir une incidence importante sur nos activités, notamment par l'imposition d'amendes et de sanctions pénales et civiles importantes, l'exclusion des programmes de soins de santé fédéraux ou d'autres sanctions, telles que des ordonnances de consentement ou des accords d'intégrité d'entreprise.

En outre, le Bureau de l'inspecteur général du département de la Santé et des Services sociaux des États-Unis recommande aux sociétés pharmaceutiques d'adopter des programmes de conformité exhaustifs, et un nombre croissant d'États les y obligent. Par ailleurs, la loi américaine intitulée *Physician Payment Sunshine Act*, adoptée en 2010, ainsi que ses règlements d'application exigent que les fabricants de médicaments, de dispositifs, de produits biologiques et de fournitures médicales admissibles à un remboursement dans le cadre de Medicare, de Medicaid ou du *Children's Health Insurance Program* transmettent chaque année aux *Centers for Medicare & Medicaid Services* des renseignements sur les paiements ou autres transferts de valeur effectués aux médecins (ce qui comprend, au sens large, les docteurs en médecine, dentistes, optométristes, podiatres et chiropraticiens), à certains autres professionnels de la santé autorisés et aux hôpitaux universitaires, ainsi que sur les droits de propriété et les intérêts financiers détenus par les médecins précités et les membres de leur famille immédiate. Le défaut de transmettre ces renseignements pourrait donner lieu à l'imposition d'importantes sanctions pécuniaires civiles. Bien que nous ayons élaboré des programmes de conformité d'entreprise fondés sur ce que nous considérons comme les meilleures pratiques actuelles, nous ne pouvons garantir que nos employés, nos mandataires ou nous-mêmes respectons ou respecterons l'ensemble des lois et règlements fédéraux, étatiques ou étrangers applicables. Si nous manquons à ces exigences ou à d'autres exigences connexes prévues par certains États, ou si une action est intentée contre nous et que nous ne parvenons pas à nous défendre avec succès ou à faire valoir nos droits, cela pourrait avoir des répercussions importantes sur nos activités, y compris l'imposition d'amendes ou de pénalités importantes, tant pénales que civiles, l'exclusion des programmes de soins de santé fédéraux, ainsi que d'autres sanctions comme des ordonnances de consentement ou des accords d'intégrité d'entreprise.

La *Foreign Corrupt Practices Act* des États-Unis, la *Loi sur la corruption d'agents publics étrangers* du Canada et d'autres lois contre la corruption similaires en vigueur ailleurs dans le monde interdisent en général aux sociétés et à leurs intermédiaires de verser des paiements inappropriés à des représentants officiels dans le but d'obtenir ou de conserver un marché. Nos politiques exigent le respect de ces lois. Nous exerçons nos activités dans certaines régions du monde où la corruption gouvernementale a déjà sévi et, dans certaines circonstances, le respect strict des lois contre la corruption pourrait entrer en conflit avec les coutumes et pratiques locales ou nous amener à interagir avec des médecins et des hôpitaux, dont certains pourraient être contrôlés par l'État, d'une manière différente de ce qui se fait au Canada et aux États-Unis. Nous ne pouvons garantir que nos politiques et procédures de contrôle interne nous protégeront contre des actes imprudents ou criminels commis par nos employés, consultants, distributeurs, contractants tiers ou mandataires. Des violations de ces lois, ou même des allégations de violations, pourraient perturber nos activités et entraîner des sanctions pénales ou civiles ou des mesures correctives, lesquelles pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos flux de trésorerie et nos résultats d'exploitation et entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Nous sommes également assujettis à diverses lois et réglementations d'ordre étatique, fédéral et international régissant la protection de la vie privée ainsi que la collecte, la transmission, la diffusion, l'utilisation, la confidentialité, la sécurité, la conservation, la disponibilité, l'intégrité et tout autre traitement des renseignements médicaux ainsi que d'autres renseignements sensibles et personnels, dont la Loi

HIPAA. Bon nombre d'États dans lesquels nous exerçons nos activités ont adopté des lois protégeant la vie privée et la sécurité des renseignements sensibles et personnels, y compris les renseignements médicaux. Certaines lois étatiques pourraient être plus strictes ou d'une portée plus large, ou encore offrir des droits individuels plus étendus en matière de renseignements sensibles et personnels que les lois fédérales, internationales ou d'autres États, et ces lois pourraient différer entre elles, ce qui pourrait compliquer les efforts de conformité. À titre d'exemple, la loi intitulée *California Consumer Privacy Act of 2018* (la « **Loi CCPA** ») impose des exigences et obligations strictes en matière de protection de la vie privée et de sécurité des données relativement aux renseignements personnels des résidents de la Californie et prévoit des sanctions civiles en cas de violation, ainsi qu'un droit privé d'action pour certaines atteintes à la sécurité des données ayant entraîné une perte de renseignements personnels, ce qui pourrait accroître la probabilité et les risques liés aux litiges pour atteinte à la sécurité des données. Les répercussions de la Loi CCPA et d'autres lois étatiques similaires sur notre entreprise pourraient être importantes. Comme ces régimes de sécurité des données sont en constante évolution, incertains et complexes, en particulier pour une entreprise exerçant des activités à l'échelle mondiale comme la nôtre, nous devons mettre à jour ou renforcer périodiquement nos mesures de conformité, et ces mises à jour ou renforcements entraîneront des coûts de mise en œuvre supplémentaires. Le non-respect, réel ou présumé, par nous des exigences réglementaires ou des exigences des clients en matière de protection de la vie privée, de protection des données et de sécurité de l'information actuelles et futures, ou l'incapacité à prévenir ou à atténuer les atteintes à la sécurité, les cyberattaques, l'accès non autorisé à des données, leur utilisation abusive ou leur divulgation inappropriée, ou encore toute atteinte à la sécurité ou cyberattaque touchant notre entreprise, pourrait entraîner une responsabilité importante, des coûts (y compris les coûts d'atténuation et de rétablissement), une perte importante de produits des activités ordinaires découlant des répercussions défavorables sur notre réputation et notre image de marque, la perte de données et de renseignements exclusifs, une perturbation de nos activités et de nos relations, ainsi qu'une capacité réduite de fidéliser ou d'attirer des clients et partenaires commerciaux. De tels événements pourraient donner lieu à des mesures d'application de la loi et à des poursuites gouvernementales, à des litiges privés, à des amendes et pénalités ou à une publicité défavorable, et pourraient amener des clients et partenaires commerciaux à perdre confiance en nous, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre réputation et nos activités.

À l'échelle internationale, des lois et des règlements de nombreux territoires s'appliquent de façon générale à la protection de la vie privée, à la collecte, à la transmission, à la diffusion, à l'utilisation, à la confidentialité, à la sécurité, à la conservation, à la disponibilité, à l'intégrité et à tout autre traitement des renseignements médicaux et des autres renseignements sensibles et personnels. Par exemple, le *Règlement général sur la protection des données* de l'UE (le « **RGPD** ») et le règlement du Royaume-Uni intitulé *General Data Protection Regulation* (le « **règlement général sur la protection des données du Royaume-Uni** »), de concert avec la législation, la réglementation et les lignes directrices nationales des États membres de l'Union européenne et du Royaume-Uni régissant le traitement des données personnelles, imposent des obligations et restrictions strictes à la capacité de recueillir, d'analyser, de stocker, de transférer ou de traiter autrement des données personnelles, y compris les données médicales provenant d'essais cliniques et de la déclaration des événements indésirables. Le RGPD autorise l'imposition d'amendes pour certaines violations allant jusqu'à 4 % des produits des activités ordinaires annuels mondiaux ou 20 millions d'euros (ou 17,5 millions de livres sterling en vertu du règlement général sur la protection des données du Royaume-Uni), selon le montant le plus élevé. Les autorités européennes de protection des données peuvent interpréter différemment le RGPD et les lois nationales et imposer des exigences additionnelles, ce qui contribue à la complexité du traitement des données personnelles dans l'Espace économique européen ou le Royaume-Uni, ou provenant de ceux-ci. Les lignes directrices en matière de pratiques de mise en œuvre et de conformité sont souvent mises à jour ou autrement révisées. Ces lois obligent les responsables du traitement des données à mettre en œuvre des exigences opérationnelles strictes, notamment en assurant une transparence et une communication accrues auprès des personnes concernées quant à la manière dont leurs données personnelles sont recueillies et traitées, en accordant à ces personnes des droits d'accès, de suppression ou d'opposition au traitement de leurs données, en respectant les exigences de notification obligatoire en cas d'atteinte à la sécurité des données (et, dans certains cas, auprès des personnes concernées), en fixant des limites à la conservation des renseignements et en définissant d'importantes obligations documentaires visant à démontrer la conformité au moyen de politiques, de procédures, de formations et de vérifications. Le RGPD prévoit également que

les États membres de l'Union européenne peuvent introduire des conditions supplémentaires, y compris des restrictions, et adopter leurs propres lois et règlements, limitant davantage le traitement des « catégories particulières de données personnelles », y compris les données personnelles liées à la santé, les données biométriques utilisées à des fins d'identification unique et les données génétiques. Ces restrictions pourraient limiter notre capacité à recueillir, à utiliser et à communiquer des données de l'UE et entraîner une augmentation de nos coûts liés à la conformité, ce qui aurait en définitive une incidence défavorable sur nos activités et notre situation financière.

Nous sommes également assujettis à la loi fédérale canadienne intitulée *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (la « **LPRPDE** »), ainsi qu'à des lois provinciales essentiellement similaires régissant la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels au Canada. Ces lois fédérales et provinciales imposent des obligations en matière de protection de la vie privée et de sécurité des données dans le cadre du traitement des renseignements personnels des résidents canadiens. La législation fédérale et celle de l'Alberta comprennent des exigences de notification obligatoire des cas d'atteinte à la sécurité des données. La *Loi canadienne anti-pourriel* (la « **LCAP** ») s'applique également dans la mesure où nous envoyons des messages électroniques commerciaux à partir du Canada ou vers des adresses électroniques situées au Canada. La LCAP comporte des exigences prescriptives en matière de consentement, de forme, de contenu et de mécanismes de désabonnement. Les pénalités pour non-conformité à la LCAP peuvent atteindre 10 millions de dollars canadiens par violation. Ces lois et règlements pourraient être interprétés et appliqués différemment au fil du temps et selon les territoires, et il est possible qu'ils soient interprétés et appliqués d'une façon qui aurait un effet défavorable important sur notre entreprise. Le cadre réglementaire mondial relatif à la protection de la vie privée, à la sécurité et aux transferts de données évolue rapidement et demeurera vraisemblablement incertain dans un avenir prévisible. Le respect de l'ensemble de ces lois et règlements entraîne des coûts pour notre entreprise, et leur non-respect pourrait donner lieu à l'imposition de sanctions civiles et pénales importantes, ainsi qu'à des litiges, lesquels pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation et entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

De plus, l'évolution des relations avec des tiers au-delà du modèle traditionnel de fournisseur ou de prestataire, ainsi que le recours accru aux solutions et applications numériques, y compris aux technologies émergentes comme l'IA et l'informatique quantique, posent de nouveaux défis en matière de protection de la vie privée et de sécurité. Ceux-ci nécessiteront une surveillance constante des nouvelles lignes directrices et des règles en vigueur à l'échelle mondiale, ainsi qu'une évaluation de nos capacités dans ces domaines.

Les exigences lourdes et souvent contradictoires de ces différentes lois sur la protection des données nous obligent à consacrer des ressources de plus en plus importantes au respect de celles-ci. Entre autres, l'élaboration, la mise en œuvre et la poursuite des mises à niveau de nos systèmes de technologie de l'information, de même que les efforts continus de surveillance et de gouvernance, entraînent des coûts additionnels considérables.

Nous sommes exposés à des risques liés à notre infrastructure de technologie de l'information ou à des violations de nos systèmes de sécurité de l'information.

L'efficacité de notre entreprise dépend de nos systèmes de technologie de l'information. Nous comptons sur ces systèmes notamment pour gérer efficacement nos fonctions de vente, de marketing, de comptabilité, de finances, de droit et de conformité, nos tâches de conception et d'élaboration de produits, nos données de recherche et de développement, nos communications, notre chaîne logistique, l'exécution des commandes ainsi que nos autres processus opérationnels. Malgré les tests que nous effectuons, les risques externes et internes, tels que les logiciels malveillants, le codage non sécurisé, les cas de force majeure, les fuites de données et les erreurs humaines, constituent une menace directe à la stabilité ou à l'efficacité de nos activités et de nos systèmes de technologie de l'information. Nous avons atténué notre exposition à ces risques en établissant et en maintenant à jour des programmes de sécurité technologique et des plans de reprise après sinistre, mais ces activités d'atténuation pourraient ne pas être suffisantes. En outre, le processus d'amélioration continue de nos systèmes de technologie de l'information pourrait

entraîner d'importants coûts de développement de logiciels, qui continueront d'augmenter si nous procédons à de nouvelles acquisitions de sociétés et des systèmes que ces dernières utilisent. De plus, l'intégration de systèmes utilisés par les sociétés que nous avons acquises avec nos propres systèmes informatiques pourrait s'avérer coûteuse et chronophage. Dans certains cas, l'intégration pourrait ne pas être entièrement réalisable, ce qui nous exposerait au risque de devoir gérer des systèmes distincts pour chaque entité. Enfin, certains de nos systèmes de technologie de l'information sont désuets et doivent être mis à niveau, ce qui pourrait entraîner d'importantes dépenses en immobilisations. Le défaut de mettre à niveau ces systèmes pourrait avoir une incidence sur nos activités d'exploitation et/ou compromettre la sécurité de nos renseignements et de nos données.

Nous devons maintenir et améliorer la fiabilité et la rapidité de nos systèmes de technologie de l'information afin de demeurer concurrentiels. Si nos systèmes de technologie de l'information ne sont pas en mesure de gérer un volume supplémentaire de nos activités au fil de la croissance de notre entreprise, ou si ces systèmes ne sont pas adaptés aux besoins de notre entreprise, notre efficacité opérationnelle pourrait diminuer. Par le passé, nous avons connu des interruptions de nos activités en raison de défaillances de systèmes et d'équipement de technologie de l'information. En outre, le fait de ne pas parvenir à recruter et à fidéliser du personnel qualifié pour mettre en œuvre, protéger et maintenir nos systèmes de technologie de l'information, ou de négliger de mettre à niveau ces systèmes afin de répondre à nos besoins, pourrait grandement nuire à nos activités, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation, et par ailleurs entraîner une perte de parts de marché ainsi qu'une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Certains des systèmes utilisés par la Société sont gérés par des fournisseurs de services tiers. Ces systèmes de technologie de l'information pourraient être endommagés ou cesser de fonctionner correctement en raison de prestations insuffisantes ou d'une défaillance de ces fournisseurs tiers. Si nos plans de continuité des activités, ou ceux de nos fournisseurs tiers, ne permettent pas de résoudre efficacement ces problèmes en temps opportun, nous pourrions subir d'importantes interruptions de nos activités, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. L'incapacité de nos systèmes de technologie de l'information à fonctionner comme prévu a eu par le passé et pourrait avoir dans l'avenir une incidence défavorable sur nos activités et ainsi nuire à notre réputation et entraîner des répercussions durables sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière, même après correction des défaillances sous-jacentes, et pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Nos fournisseurs de services tiers et nous-mêmes pourrions être la cible d'attaques de cybersécurité ou d'autres actes de piratage intentionnel. Les menaces à la cybersécurité et les techniques employées dans des cyberattaques évoluent rapidement, notamment grâce au recours aux technologies émergentes, comme les formes avancées d'IA et d'informatique quantique. Le fait de ne pas déceler et corriger de telles irrégularités ou erreurs, ou l'incapacité à prévenir une cyberattaque pourrait entraîner des interruptions de service, des difficultés opérationnelles, une perte des produits des activités ordinaires ou de parts de marché, une responsabilité envers nos partenaires ou d'autres tiers, le détournement des ressources de l'entreprise, une atteinte à notre réputation et des coûts accrus de service et de maintenance. En outre, des défaillances de logiciels ou d'appareils faisant un usage important des technologies de l'information, y compris notre matériel de fabrication, pourraient entraîner un risque de préjudice pour les patients. Tenter de résoudre ces problèmes pourrait s'avérer impossible ou très coûteux, et répondre aux réclamations ou à la responsabilité qui en résulterait pourrait également engendrer des coûts considérables.

Bien que nous prévoyions maintenir une couverture d'assurance contre certains cyberrisques, cette couverture pourrait être insuffisante pour couvrir toutes les pertes ou tous les types de réclamations pouvant découler d'un incident de cybersécurité, d'une atteinte à la sécurité des données, d'une perturbation ou d'une défaillance des systèmes, ou d'un accès non autorisé à ceux-ci.

De plus, dans le cours normal de nos activités, nous recueillons et conservons des données sensibles dans nos centres de données et sur nos réseaux, notamment de la propriété intellectuelle, des renseignements commerciaux exclusifs et des renseignements personnels identifiables (y compris ceux de nos employés ainsi que de nos clients, fournisseurs et partenaires commerciaux). Nous sommes assujettis à des lois et règlements régissant la collecte, l'utilisation et la transmission des renseignements personnels, y compris

des renseignements sur la santé. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque — Nous sommes assujettis à diverses lois et réglementations internationales, nationales, étatiques et locales, y compris les lois sur « la fraude et les abus », les lois contre la corruption ainsi que les lois sur la protection de la vie privée et la sécurité. »

Par le passé, nos systèmes et ceux de nos partenaires ont fait l'objet de cyberattaques et de piratage, ce qui a permis l'accès à nos renseignements et/ou à ceux de nos employés, de nos clients et de nos patients. Des atteintes à nos systèmes ou à ceux de nos contractants tiers, ou d'autres manquements à la protection de ces renseignements, pourraient exposer les renseignements personnels de ces personnes à des tiers non autorisés. Tout événement de cette nature pourrait donner lieu à une responsabilité importante et à une atteinte à la réputation, y compris à des sanctions pécuniaires potentiellement importantes. Des atteintes à la sécurité des données chez des tiers auxquels nous faisons appel pourraient également avoir une incidence défavorable sur notre exploitation. Nous déployons également des efforts considérables pour veiller à ce que tout transfert international de données personnelles soit effectué en conformité avec les lois applicables, notamment la LPRPDE. Nous avons mis en place des procédures pour détecter et traiter les incidents de sécurité des données. Si nos efforts pour protéger la sécurité des renseignements personnels identifiables ou d'autres données sensibles se révélaient infructueux, une atteinte importante à la sécurité des données pourrait entraîner, entre autres, des mesures gouvernementales d'application de la loi coûteuses (par exemple en vertu du RGPD, de la loi intitulée *Health Insurance Portability and Accountability Act*, dans sa version modifiée par la loi intitulée *Health Information Technology for Economic and Clinical Health Act*, ou de la LPRPDE au Canada, ou dans le cadre des exigences de Santé Canada, de la FDA et des exigences en matière de BPF courantes), des poursuites privées, une publicité négative, la fermeture de nos installations ou une réduction de l'approvisionnement en nos produits. Chacune de ces conséquences pourrait en outre entraîner une atteinte à la réputation ou à l'image de marque, et nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation ou nos perspectives pourraient s'en ressentir. De plus, toute restriction supplémentaire imposée à notre capacité de transférer ces données pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation, notre réputation et le cours de nos actions ordinaires. Enfin, il se peut que nous devions consacrer des ressources importantes, au-delà de celles que nous investissons déjà, pour modifier ou renforcer davantage nos mesures de protection, remédier aux dommages, assurer la continuité de nos activités et/ou intégrer nos acquisitions.

Notre adoption des technologies d'IA entraîne de nouveaux risques et de nouvelles incertitudes

L'adoption des technologies d'IA s'accompagne de nouveaux risques et de nouvelles incertitudes, notamment la possibilité d'inexactitudes ou de biais dans les résultats générés par l'IA et de vulnérabilités sur le plan de la cybersécurité et en ce qui a trait à l'évolution des exigences réglementaires mondiales régissant l'utilisation de l'IA. Une utilisation abusive ou un dysfonctionnement des systèmes d'IA pourrait avoir des répercussions négatives sur nos activités, notre réputation ou notre conformité. Par exemple, l'utilisation des technologies d'IA pourrait entraîner des conséquences imprévues, notamment la génération de contenus qui semblent corrects mais qui sont factuellement inexacts, trompeurs ou autrement erronés, ou qui donnent lieu à des biais involontaires et à des résultats discriminatoires, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur des personnes, nuire à notre réputation et à nos activités, et engager notre responsabilité. En outre, en raison de la rapidité des changements technologiques et des pressions concurrentielles, nous pourrions devoir procéder à des investissements importants et continus pour pouvoir maintenir des capacités d'IA efficaces et responsables. De plus, si nous ne sommes pas en mesure de gérer efficacement l'utilisation des technologies d'IA par nos employés, nos informations confidentielles, notre propriété intellectuelle ou notre réputation pourraient être mises à risque.

L'émergence et l'expansion continue de l'IA et d'autres technologies pourraient aggraver d'autres risques, notamment ceux liés à la concurrence, à la réglementation, aux litiges, aux questions de conformité, aux préoccupations éthiques, à la confidentialité, ainsi qu'à la protection ou à la sécurité des données. L'IA pourrait permettre l'apparition de nouveaux concurrents dans le domaine de la découverte de médicaments et renforcer les capacités de concurrents existants, élargissant et intensifiant ainsi la dynamique concurrentielle. En outre, l'élaboration de lois et de réglementations relatives à l'IA ou à d'autres technologies émergentes crée de l'incertitude, pourrait nous obliger à investir des ressources importantes

pour adapter nos pratiques commerciales aux exigences de conformité et, dans certains cas, pourrait limiter notre capacité à utiliser des logiciels basés sur l'IA. Plusieurs autorités gouvernementales ont déjà proposé ou adopté des lois et autres directives régissant l'IA, telles que la loi de l'Union européenne sur l'intelligence artificielle. Ces obligations, ainsi que d'autres en cours d'élaboration, créent de l'incertitude et pourraient nous empêcher d'exercer ou de développer de nos activités à l'aide de l'IA, ou à tout le moins nous compliquer la tâche, ou nous pourraient nous exposer à des amendes réglementaires, des sanctions ou d'autres responsabilités. En outre, l'utilisation des technologies d'IA pourrait entraîner des conséquences imprévues, telles que des fuites de données, des fraudes et des abus dans le domaine des soins de santé, des incidents de cybersécurité, des violations de la propriété intellectuelle ou des biais involontaires.

Les lois sur les sanctions et les contrôles commerciaux créent un risque de responsabilités, de pénalités et d'atteinte à la réputation importantes.

En tant que société exerçant ses activités à l'échelle mondiale, nous et les clients auxquels nous vendons nos produits sommes assujettis à des lois nationales ainsi qu'à des conventions et à des traités internationaux régissant l'importation, l'exportation, la réexportation, le transfert et la réorientation de biens (y compris les produits finis, les matières, les IPA, les matériaux d'emballage, d'autres produits et les machines), de services et de technologies. Ces lois comprennent notamment les lois sur l'importation et les douanes, les contrôles à l'exportation, les embargos commerciaux et les sanctions économiques, les restrictions applicables aux ventes à des parties inscrites sur des listes de surveillance de parties interdites (ou détenues ou contrôlées par une ou plusieurs parties inscrites sur ces listes), ainsi que les mesures contre le boycottage (collectivement, les « **contrôles douaniers et commerciaux** »). Les contrôles douaniers et commerciaux applicables sont administrés par Affaires mondiales Canada, par l'Agence des services frontaliers du Canada, par Sécurité publique Canada et par divers autres organismes et, aux États-Unis, par l'Office of Foreign Assets Control du Trésor américain, par le département du Commerce des États-Unis, par d'autres organismes américains et par de nombreux autres organismes d'autres pays où nous exerçons nos activités. Ils touchent un certain nombre d'aspects de notre entreprise, notamment les ventes de produits finis et d'IPA ainsi que l'octroi de licences sur notre propriété intellectuelle. Au cours des dernières années, le respect des contrôles douaniers et commerciaux est de plus en plus surveillé et encadré par les organismes de réglementation, tant au Canada et aux États-Unis qu'ailleurs, et leurs exigences, dans leur ensemble, évoluent fréquemment. Les sanctions imposées en lien avec la guerre entre la Russie et l'Ukraine et la guerre en Iran ont particulièrement évolué, et de futurs conflits géopolitiques dans d'autres pays pourraient entraîner de nouveaux changements en matière de sanctions. Ces changements pourraient nous obliger à nous retirer de certains marchés, à réduire notre exposition à ceux-ci ou à mettre fin à certaines relations d'affaires afin de continuer de nous conformer aux lois applicables. Bien que nous ayons mis en place des politiques et procédures destinées à assurer la conformité avec les contrôles douaniers et commerciaux, des gestes posés par nos employés, des intermédiaires tiers (tels que les distributeurs et les grossistes) ou d'autres personnes agissant en notre nom, en violation des lois et règlements pertinents, pourraient nous exposer à des responsabilités et à des pénalités et, par conséquent, avoir un effet défavorable important sur notre réputation ainsi que sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Nous exerçons nos activités dans des territoires qui imposent des règles sur les prix de transfert et d'autres règlements fiscaux applicables à nos conventions intersociétés, et tout manquement à cette réglementation pourrait avoir un effet défavorable important sur notre rentabilité.

Nous devons nous conformer à diverses règles sur les prix de transfert. Le non-respect de ces règles pourrait avoir une incidence sur nos taux d'imposition effectifs et, par conséquent, sur nos marges nettes. De plus, comme nous exerçons nos activités dans de nombreux pays, le non-respect des régimes fiscaux locaux et municipaux pourrait entraîner des taxes ou impôts supplémentaires, ainsi que des pénalités et mesures d'exécution de la part des autorités compétentes.

Bien que nos conventions intersociétés soient fondées sur des normes fiscales reconnues, les autorités fiscales de divers territoires pourraient ne pas partager cette interprétation et, par la suite, contester le montant des bénéfices imposés dans ces territoires, ce qui pourrait accroître notre charge fiscale et avoir un effet défavorable important sur nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie. En outre, le projet

sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices entrepris par l'Organisation de coopération et de développement économiques prévoit des modifications à de nombreux principes fiscaux internationaux. Divers pays ont intégré ces principes fiscaux dans leur législation interne par voie d'adoption. Ces modifications sont importantes par nature et exigent un respect constant. Même si nous continuerons de nous y conformer, de grandes incertitudes demeurent quant à l'issue de ces initiatives.

Nous sommes assujettis à des lois et règlements sur l'environnement, la santé et la sécurité qui pourraient avoir un effet défavorable important sur notre entreprise.

Nos activités et nos biens sont soumis à un large éventail de lois et d'exigences fédérales, provinciales, territoriales, municipales et locales en matière d'environnement, de santé et de sécurité, qui portent notamment sur le rejet de substances réglementées dans l'environnement, la santé et la sécurité humaines, les procédures de laboratoire ainsi que la production, la manipulation, l'utilisation, l'entreposage, le traitement, le rejet et l'élimination de matières dangereuses et de déchets dangereux. Au besoin, nous retenons les services de tiers pour l'élimination de ces matières dangereuses et déchets dangereux et nous faisons par ailleurs preuve de diligence dans la conception et la mise en œuvre de procédures de sécurité afin d'assurer notre conformité aux lois et règlements applicables. Néanmoins, nous ne pouvons éliminer le risque de contamination ou de blessure associé à ces matières. En cas de contamination ou de blessure résultant de la production, de la manipulation, de l'utilisation, de l'entreposage, du traitement, du rejet ou de l'élimination de matières dangereuses ou de déchets dangereux, nous pourrions être tenus responsables de tout dommage en découlant, et une telle responsabilité pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, nos résultats d'exploitation ou notre situation financière. Bien que nous maintenions en vigueur une assurance contre les accidents du travail pour nos employés, cette couverture pourrait s'avérer insuffisante pour couvrir toutes les responsabilités éventuelles. Si nous ne respectons pas les lois et règlements applicables en matière d'environnement, de santé et de sécurité, nous pourrions être passibles d'amendes, de pénalités ou d'autres sanctions administratives, civiles ou criminelles importantes. En outre, nous pourrions devoir engager des coûts substantiels pour nous conformer aux lois et règlements actuels ou à venir en matière d'environnement, de santé et de sécurité, lesquels sont devenus de plus en plus stricts au fil du temps, y compris à toute nouvelle législation ou réglementation pouvant être adoptée ultérieurement pour répondre aux enjeux liés aux changements climatiques mondiaux.

Des événements futurs, tels que de nouveaux renseignements relatifs à nos installations ou à nos activités passées, des modifications aux lois environnementales existantes ou à leur interprétation, et un resserrement des politiques d'application des organismes de réglementation fédéraux, provinciaux/territoriaux ou locaux, pourraient nous obliger à engager des coûts de conformité importants et avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation, et entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires. Les lois canadiennes imposent généralement une responsabilité potentielle aux propriétaires ou occupants, actuels ou anciens, des propriétés où une contamination s'est produite, et les lois d'autres territoires où nous exerçons nos activités pourraient également imposer une telle responsabilité. Bien que nous n'ayons connaissance d'aucune contamination qui, si des mesures d'assainissement ou de nettoyage s'avéraient nécessaires, aurait un effet défavorable important sur nous, rien ne garantit qu'à une date ultérieure, nous ne serons pas tenus d'engager des coûts importants pour nous conformer aux lois environnementales, ni que notre exploitation, nos activités, nos actifs, nos flux de trésorerie ou le cours de nos actions ordinaires ne subiront pas un effet défavorable important du fait des lois environnementales, actuelles ou futures.

Nos activités internationales sont exposées à certains risques inhérents à l'exercice de nos activités dans des territoires étrangers situés à l'extérieur du Canada et des États-Unis.

Nous avons, ou pourrions établir, des activités de fabrication, d'assemblage, d'élaboration de produits, d'ingénierie et de recherche et développement à l'étranger, notamment au Mexique, en Inde et en Arabie saoudite. Par exemple, nous exploitons des installations en Inde et au Mexique et, par conséquent, nous dépendons de leur bon fonctionnement. Nous comptons également sur des fournisseurs établis à l'étranger.

Les activités internationales comportent certains risques inhérents à l'exercice d'activités à l'étranger, en particulier dans des pays que l'on peut considérer comme des marchés émergents, comme le Mexique et l'Inde. Les risques associés aux activités internationales comprennent :

- l'instabilité politique, civile et économique;
- les risques de corruption;
- les risques commerciaux, douaniers et fiscaux (y compris les guerres commerciales entre le Canada et d'autres pays où nous exerçons nos activités, comme l'Inde);
- les taxes spoliatrices ou la nationalisation ou l'expropriation de revenus et/ou d'actifs;
- les taux de change et les contrôles des changes;
- les restrictions sur le rapatriement des fonds;
- les lois et règlements locaux;
- le manque d'infrastructures;
- les restrictions sur les exportations, les importations et les investissements étrangers;
- l'augmentation des besoins en fonds de roulement liés aux chaînes d'approvisionnement longues;
- les modifications apportées aux lois et régimes du travail ainsi que les conflits de travail;
- la difficulté d'exécuter les obligations contractuelles;
- la difficulté de protéger les droits de propriété intellectuelle;
- les systèmes juridiques différents et contraignants.

Bien que nous n'exercions pas d'activités commerciales importantes en Inde ou au Mexique et que nous ne nous considérons pas comme un « émetteur actif sur les marchés émergents », le fait d'exercer des activités dans ces pays comporte des risques particuliers. En Inde, le gouvernement fédéral et les gouvernements étatiques ont exercé et continuent d'exercer une influence importante sur de nombreux aspects de l'économie indienne. Un renforcement de la réglementation, des modifications apportées à la réglementation existante, une évolution significative de la politique de libéralisation économique de l'Inde ou des relations internationales tendues avec des pays limitrophes pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités. Au Mexique nous sommes assujettis à des risques liés à une éventuelle instabilité économique, sociale ou politique, instabilité que pourrait aggraver l'influence des cartels criminels mexicains. De plus, l'espagnol est la principale langue des affaires au Mexique. Nous atténuons ce risque en ayant recours à des conseillers juridiques locaux qui maîtrisent l'espagnol, comme le fait notre équipe juridique et réglementaire interne au Mexique.

Le conseil exerce un contrôle effectif sur nos activités en Inde et au Mexique grâce à notre structure d'entreprise. Comme nos filiales d'exploitation indiennes et mexicaines sont la propriété exclusive de la Société, nous sommes en mesure d'exercer un contrôle sur les activités de ces entités. Entre autres choses :

- la Société peut congédier ou remplacer un administrateur ou un dirigeant des filiales indiennes ou mexicaines à tout moment conformément à des résolutions des administrateurs ou des actionnaires, selon le cas;
- la Société exerce le plein contrôle sur les livres et les registres des filiales indiennes et mexicaines;
- la Société peut transférer des fonds de ses filiales indiennes et mexicaines au Canada à tout moment, sous réserve du respect des lois sur les retenues d'impôt applicables et des exigences réglementaires du pays applicable.

De plus, le conseil exerce un contrôle effectif sur les activités des filiales indiennes et mexicaines grâce à la supervision de notre équipe de haute direction. En outre, certains membres de notre équipe de direction rendent visite à nos sites de fabrication en Inde et au Mexique au moins une fois par trimestre et tiennent des réunions de direction mensuelles afin d'assurer la mise en place d'une gouvernance appropriée relative à la supervision des activités dans chaque pays.

Notre conseil et notre équipe de direction sont d'avis que la structure d'exploitation des filiales indiennes et mexicaines leur permet de s'acquitter adéquatement de leurs responsabilités en matière de gérance. La direction donne régulièrement au conseil des mises à jour sur le contexte réglementaire, commercial et d'exploitation de nos entreprises en Inde et au Mexique, et le conseil se réunit trimestriellement pour examiner la conformité de la Société, y compris celle de ses filiales indiennes et mexicaines, aux lois applicables. En outre, le chef de la conformité rend compte trimestriellement au comité d'audit de tous les enjeux en matière de conformité, y compris la supervision des activités indiennes et mexicaines. De plus, nous disposons d'un service d'audit interne, qui est indépendant de la direction et relève plutôt du comité d'audit et qui est chargé de toutes les questions d'audit, y compris l'audit des activités indiennes et mexicaines. L'équipe de direction ainsi que notre personnel ont une expérience approfondie quant à la conduite des affaires en Inde et au Mexique. En Inde, nous comptons 8 avocats et environ 200 employés affectés à la réglementation, aux affaires médicales et à la pharmacovigilance et, au Mexique, nous comptons 2 employés affectés aux questions juridiques et 7 employés affectés à la réglementation. Enfin, l'équipe de direction se fie à l'expertise de conseillers externes réputés à l'égard des questions juridiques, réglementaires et autres en Inde et au Mexique.

Qui plus est, nous avons officiellement adopté plusieurs procédures pour gérer les risques, y compris certains risques liés à la conduite des affaires en Inde et au Mexique. Par exemple, nous avons adopté un code de conduite qui stipule que l'ensemble du personnel est tenu de se conformer aux lois applicables, qui interdit les paiements illégitimes aux fonctionnaires nationaux et étrangers et qui exige que tout paiement versé à des représentants gouvernementaux soit approuvé au préalable par l'équipe mondiale d'éthique et de conformité.

L'expansion de nos activités sur les marchés en croissance constitue un élément important de notre stratégie et, par conséquent, notre exposition aux risques décrits ci-dessus pourrait s'accroître dans l'avenir. La probabilité de tels événements et leur effet potentiel sur notre entreprise varient d'un pays à l'autre et demeurent imprévisibles; toutefois, de tels événements pourraient avoir une incidence défavorable sur notre rentabilité.

Les événements géopolitiques ou actes terroristes pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et sur nos résultats financiers.

Des conditions politiques instables ou des troubles civils, des guerres, y compris les guerres en Ukraine et en Iran, la fermeture du détroit d'Ormuz et la guerre entre Israël et le Hamas, des activités terroristes, des troubles militaires et intérieurs ainsi que des conflits et des guerres commerciales pourraient perturber le commerce et nos activités liées à la chaîne d'approvisionnement, ou entraîner une instabilité politique ou économique, et avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires. Nous avons une présence directe sur le marché de certains pays du CCG. Les actions militaires menées par les États-Unis ou ses alliés contre l'Iran ou les représailles lancées par celui-ci ou ses factions pourraient aggraver de nouveau l'instabilité au Moyen-Orient. Ces événements, ainsi que d'autres conflits géopolitiques à plus grande échelle dont il est question ci-dessus, pourraient perturber les marchés énergétiques mondiaux, les routes commerciales internationales et les marchés financiers et accroître la volatilité des prix des matières premières, des chaînes d'approvisionnement et de la conjoncture économique mondiale. Même si nous prévoyons que l'effet direct sur notre entreprise sera minime, les incidences indirectes sur l'économie mondiale, le secteur pharmaceutique et d'autres secteurs pourraient avoir un effet défavorable sur notre entreprise et le marché des capitaux, ce qui rendrait l'obtention de financement par capitaux propres ou par emprunt plus difficile.

L'information prospective présentée dans le présent prospectus comporte certains risques.

L'information prospective figurant dans le présent prospectus concernant notamment nos résultats, notre rendement et nos réalisations futurs, l'agrandissement de nos installations, nos baux, nos perspectives, nos objectifs ou nos prévisions de croissance, nos intentions ou nos occasions d'affaires, ou encore sur les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités (y compris, les renseignements présentés dans les rubriques « Mise en garde concernant l'information prospective », « Sommaire », « Activités d'Apotex », « Description des dettes importantes », « Structure du capital consolidé », « Rapport de gestion », « Structure postérieure à la clôture », « Emploi du produit », « Description du capital-actions », « Politique de dividendes », « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs », « Administrateurs et membres de la haute direction », « Rémunération des membres de la haute direction », « Rémunération des administrateurs » et « Facteurs de risque »), y compris les renseignements portant sur le placement, l'emploi du produit prévu, notre stratégie de croissance, nos dépenses en immobilisations prévues et les autres énoncés qui figurent à la rubrique « Mise en garde concernant l'information prospective », repose sur les opinions, hypothèses et estimations formulées par notre direction à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, des conditions actuelles et de l'évolution future prévue, ainsi que d'autres facteurs que nous jugeons appropriés et raisonnables dans les circonstances. Plus particulièrement, nos déclarations concernant notre gamme de produits en développement et nos objectifs de croissance financière reposent sur un certain nombre de facteurs et d'hypothèses sous-jacents liés aux résultats, événements et circonstances futurs que la direction estime raisonnables dans le contexte actuel du secteur. Ces facteurs et hypothèses sont par nature incertains et soumis à des risques, à des défis et à des incertitudes qui pourraient entraîner des résultats réels sensiblement différents. Nous ne garantissons en aucun cas que nos résultats futurs réels seront identiques, en totalité ou en partie, aux objectifs de croissance énoncés dans le présent prospectus. Compte tenu de ce qui précède, les investisseurs sont invités à considérer ces déclarations dans leur contexte et à ne pas s'y fier indûment. Se reporter aux rubriques « Activités d'Apotex — Principaux vecteurs de croissance de notre stratégie du « Parcours vers la santé » », « Activités d'Apotex — Cibles de croissance », « Rapport de gestion » et « Mise en garde concernant l'information prospective ».

Des lois du travail rigoureuses pourraient nuire à notre capacité à adopter des politiques de gestion des ressources humaines souples, et des grèves ou d'autres conflits de travail pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre réputation.

Les lois du travail pourraient limiter notre capacité à instaurer des politiques de ressources humaines qui nous permettraient de nous adapter rapidement aux besoins de notre entreprise. Par ailleurs, nous employons une vaste main-d'œuvre à l'échelle mondiale, dont une partie est représentée par des comités d'entreprise ou des syndicats. Bien que nous estimions maintenir une relation solide avec notre personnel et ses représentants, ces relations pourraient se détériorer ultérieurement, ce qui pourrait nous exposer à des grèves, à d'autres actions revendicatives ou à des efforts supplémentaires de syndicalisation.

Nous sommes assujettis à des risques d'assurance, y compris en vertu de la législation sur les accidents du travail.

Nos activités nous exposent à des risques inhérents au secteur pharmaceutique et aux secteurs des produits de santé et de bien-être grand public. Si des patients, des partenaires ou d'autres personnes font valoir des réclamations en responsabilité à l'égard de nos produits, tout litige subséquent, quel qu'en soit le résultat, pourrait entraîner des coûts importants pour nous, détourner l'attention de la direction des activités et diminuer l'acceptation de nos produits par le marché. Nous tentons de limiter notre responsabilité par contrat; toutefois, nos limitations de responsabilité contractuelles pourraient ne pas être exécutoires ou ne pas nous protéger par ailleurs contre la responsabilité pour les dommages. En outre, nous pourrions faire l'objet de réclamations qui ne sont pas explicitement couvertes par un contrat. Pour nous aider à couvrir de telles réclamations, nous souscrivons une assurance des administrateurs et dirigeants, une assurance responsabilité, une assurance contre les pertes d'exploitation et une assurance des biens. Ces assurances prévoient des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues. Toutefois, rien ne garantit que notre protection d'assurance sera suffisante ou que le produit de l'assurance nous sera versé en temps opportun. De plus, nous pourrions être exposés à des risques de responsabilité dans les situations où nous ne pouvons pas, ou ne voulons pas, nous assurer (en raison de primes élevées ou pour d'autres motifs), ou encore dans le cas d'incidents dont le montant excède la garantie maximale prévue par nos polices d'assurance. Si ces risques devaient se concrétiser

et que les sinistres soient importants, nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en subir les contrecoups, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires. Nous n'avons aucune prise sur l'évolution des conditions et du coût de l'assurance, et le prix ou la disponibilité de divers types de contrats pourrait évoluer au cours des périodes à venir.

Nous sommes tenus de souscrire de l'assurance en vertu de la législation applicable en matière d'indemnisation des accidents du travail au Canada et dans d'autres territoires dans lesquels nous exerçons nos activités. Nos taux de primes d'indemnisation des accidents du travail sont fondés sur la classification de notre activité commerciale par la commission des accidents du travail compétente dans une catégorie de taux en particulier, en fonction de la similitude des activités commerciales et/ou du risque relatif, de notre masse salariale assurable totale et de nos coûts liés aux accidents et aux sinistres. Une partie de nos activités est actuellement classée dans la catégorie de taux des activités de fabrication de produits chimiques, pétroliers et imprimés, mais rien ne garantit que la commission des accidents du travail compétente maintiendra cette classification dans l'avenir. Un reclassement dans une catégorie de taux différente pourrait entraîner une augmentation importante des primes.

Dans la mesure où toute augmentation future des coûts ne peut être répercutée sur nos clients sous forme d'augmentation des prix, l'augmentation des coûts des assurances ou des primes d'indemnisation des accidents du travail pourrait réduire la rentabilité future et réduire les liquidités disponibles pour distribution aux actionnaires. De plus, l'incapacité d'obtenir une assurance pour certains types de sinistres pourrait nous obliger à limiter les services que nous offrons ou les territoires dans lesquels nous exerçons nos activités, ce qui réduirait nos produits des activités ordinaires et pourrait également diminuer les liquidités disponibles aux fins de distribution. En outre, certains événements importants pourraient entraîner des pertes considérables pour le secteur de l'assurance et avoir un effet défavorable important sur la disponibilité d'une couverture adéquate ou provoquer des hausses importantes des primes. Une telle évolution du marché pourrait nous amener à décider d'accepter des franchises supérieures ou de réduire le montant de la garantie.

Si nous manipulons de façon inadéquate les matières dangereuses utilisées dans le cadre de nos activités et qu'il en résulte des accidents, nous pourrions être exposés à d'importantes responsabilités qui réduiraient nos bénéfices.

Nous manipulons des matières dangereuses, y compris des substances explosives, toxiques et inflammables. Si elles sont mal manipulées ou exposées à de mauvaises conditions, ces matières pourraient provoquer des accidents entraînant des blessures, des dommages matériels et environnementaux ainsi que des perturbations de nos activités. Des changements dans nos activités et le fonctionnement de nos usines par suite de l'introduction de nouveaux produits ou d'une demande accrue pour des produits existants pourraient également accroître les risques en matière de sécurité. Ces risques peuvent être anticipés et atténués grâce à une évaluation des risques des projets, à la formation des employés et des sous-traitants, à des systèmes de gouvernance adéquats et à d'autres mesures de sécurité, mais le défaut de les appliquer pourrait entraîner des accidents industriels.

Chacun des éléments qui précèdent pourrait nous exposer à d'importants litiges ou avoir une incidence défavorable sur nos autres affaires en cours, ce qui, en cas de responsabilité établie, pourrait réduire nos bénéfices et nuire à notre réputation. Dans le pire des cas, le gouvernement pourrait imposer la fermeture de nos usines de fabrication, ce qui entraînerait des pénuries de produits susceptibles de retarder ou d'empêcher l'exécution de nos obligations envers la clientèle et d'avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions être exposés à la responsabilité découlant d'activités frauduleuses ou illégales par nos employés, nos contractants, nos consultants et d'autres personnes.

Nous sommes exposés au risque que nos employés, contractants indépendants, consultants, fournisseurs de services et concédants de licences s'adonnent à des activités frauduleuses ou à d'autres activités illégales. L'inconduite de ces parties pourrait inclure des activités non autorisées menées intentionnellement, ou des activités autorisées menées de façon imprudente ou négligente, dans chaque

cas en notre nom ou dans le cadre de nos activités, qui contreviennent : (i) aux normes de fabrication et autres normes de conformité; (ii) aux lois et aux règlements en matière de santé dans les divers territoires où nous exerçons nos activités, comme les règlements de Santé Canada ou de la FDA; (iii) aux lois exigeant la communication d'information ou de données financières véridiques, complètes et exactes; ou (iv) aux modalités de nos ententes avec les assureurs, les prêteurs ou avec nos clients. Plus particulièrement, nous pourrions être exposés à des actions collectives et à d'autres litiges, à des inspections accrues de Santé Canada, de la FDA ou d'autres organismes de réglementation et à des sanctions connexes, à l'incapacité d'obtenir ultérieurement des attestations de conformité aux BPF courantes ou d'autres attestations de conformité, à des pertes de ventes et de produits des activités ordinaires, ou à des atteintes à notre réputation découlant d'activités interdites qui sont entreprises à notre insu ou sans autorisation et qui vont à l'encontre de nos politiques, procédures et exigences opérationnelles internes.

Nous ne sommes pas toujours en mesure de déceler et de contrer l'inconduite de nos employés et de tiers, notamment celle des fournisseurs de services et des concédants de licences, et les précautions que nous prenons pour déceler et empêcher une telle activité pourraient ne pas s'avérer efficaces pour contrôler les risques ou les dommages inconnus, imprévus ou non gérés ou pour nous protéger contre les enquêtes gouvernementales ou d'autres actions ou poursuites découlant d'une telle inconduite. De telles actions intentées contre nous, si nous ne réussissons pas à nous défendre ou à faire valoir nos droits, pourraient avoir d'importantes répercussions sur nos activités, notamment l'imposition de sanctions civiles, criminelles ou administratives, de dommages-intérêts, d'amendes ou de pénalités contractuelles, une atteinte à notre réputation, une diminution de nos profits et de nos bénéfices futurs, ainsi qu'une réduction de nos activités, et elles pourraient entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

L'importation de produits de pays à prix plus bas vers des pays à prix plus élevés pourrait réduire les prix que nous obtenons pour nos produits, tandis que la vente de versions contrefaites de nos produits pourrait nuire à notre entreprise et à notre réputation.

Dans certains pays, nos produits sont soumis à la concurrence de versions à prix inférieur de nos propres produits ainsi que de produits concurrents provenant de pays où des contrôles gouvernementaux des prix ou d'autres dynamiques de marché rendent les produits moins coûteux. Malgré des réglementations gouvernementales visant à limiter certaines importations de piètre qualité, le volume des importations pourrait continuer à augmenter dans certains pays. Cette importation pourrait avoir une incidence défavorable sur notre rentabilité dans certains pays et pourrait s'accroître au fil du temps.

En outre, notre secteur continue d'être confronté à la vulnérabilité des canaux de distribution à la contrefaçon. Des signalements d'une augmentation des cas de contrefaçon pourraient ébranler la confiance des clients dans le produit authentique et nuire à nos activités ou donner lieu à des litiges. Par ailleurs, des événements indésirables causés par des produits contrefaits dangereux pourraient être attribués à tort au produit authentique. Si l'un de nos produits faisait l'objet de contrefaçons, nous pourrions subir un préjudice financier et réputationnel important.

Notre endettement pourrait avoir une incidence défavorable sur notre situation financière, et rien ne garantit que les taux d'intérêt seront uniformes ou favorables ni que nous serons en mesure de rembourser notre dette à son échéance.

Nous avons une dette aux termes de nos facilités de crédit, ce qui pourrait :

- avoir une incidence négative sur notre capacité à rembourser le capital et à payer les intérêts de nos autres dettes ou à verser des dividendes sur nos actions ordinaires;
- accroître notre vulnérabilité à la conjoncture économique et aux conditions défavorables du secteur;
- limiter notre capacité à financer nos dépenses en immobilisations et notre fonds de roulement futurs, à procéder à des acquisitions ou à des activités de développement futures, ou à réaliser

par ailleurs la pleine valeur de nos actifs et de nos occasions en raison de la nécessité de consacrer une partie importante de nos flux de trésorerie liés à l'exploitation au paiement des intérêts et au remboursement du capital ou à respecter toute condition restrictive de notre dette;

- limiter notre capacité à prévoir les changements touchant nos activités et le secteur dans lequel nous exerçons nos activités ou à réagir à ceux-ci;
- nuire à notre capacité à obtenir ultérieurement du financement supplémentaire ou à refinancer notre dette;
- nous placer dans une position concurrentielle désavantageuse par rapport à nos concurrents qui pourraient avoir proportionnellement moins de dettes.

Notre incapacité à générer des flux de trésorerie suffisants pour nous acquitter de nos obligations au titre de la dette ou à refinancer notre dette, ou à la refinancer à des conditions commercialement raisonnables, pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation, et notre incapacité à verser de dividendes pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires. De plus, le non-respect des clauses restrictives de notre dette pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités et entraîner un cas de défaut si nous ne sommes pas en mesure d'obtenir une renonciation ou une modification. Dans une telle situation, nous pourrions ne pas disposer de liquidités suffisantes pour rembourser ou refinancer notre dette si celle-ci devenait exigible avant l'échéance en raison d'un cas de défaut. Les modalités de notre dette impayée pourraient nous empêcher de contracter une dette supplémentaire importante dans l'avenir, ce qui risquerait d'exacerber les risques décrits ci-dessus.

Les facilités de crédit comportent des clauses restrictives qui limitent notre capacité à exercer certains types d'activités.

Les facilités de crédit comportent des clauses restrictives qui pourraient limiter notre capacité à effectuer certains types d'opérations. Ces clauses restrictives pourraient limiter notre capacité et celle de nos filiales à faire notamment ce qui suit : contracter des dettes; obtenir et octroyer des priorités; réaliser des investissements; procéder à des ventes d'actifs ou à d'autres cessions de biens hors du cours normal des activités; réaliser des acquisitions; procéder à des cessions; apporter des changements fondamentaux à la structure organisationnelle; changer leurs activités; et transférer de la propriété intellectuelle importante au profit d'entités qui ne sont pas parties aux conventions de prêt. Le non-respect de ces clauses restrictives pourrait entraîner un cas de défaut aux termes des facilités de crédit. À la survenance d'un cas de défaut aux termes des facilités de crédit, les prêteurs peuvent choisir de déclarer tous les montants impayés aux termes de la facilité comme étant immédiatement exigibles et de résilier tous les engagements visant à accorder un crédit supplémentaire ou de demander des modifications aux conventions de crédit qui prévoieraient des modalités plus favorables pour les prêteurs. Si nous ne sommes pas en mesure de rembourser ces montants ou de les refinancer, l'agent qui agit pour le compte des prêteurs est en droit d'exercer ses recours sur les sûretés consenties pour garantir les facilités de crédit.

Nous pourrions devoir recourir à un financement supplémentaire, lequel pourrait ne pas être disponible ou, s'il l'était, avoir pour effet de diminuer la participation de nos actionnaires existants.

Nous pourrions devoir lever des fonds supplémentaires pour diverses raisons, notamment, aux fins suivantes :

- refinancer notre dette actuelle et prévue;
- développer et intensifier nos activités de recherche et développement;
- développer notre portefeuille de produits dans chacun de nos secteurs d'activité;
- mener des opérations de développement des affaires et de concession de licences, des fusions et acquisitions et d'autres opérations stratégiques;

- financer des partenariats stratégiques;
- combler des besoins imprévus en fonds de roulement (y compris ceux découlant de litiges);
- réagir aux pressions concurrentielles;
- acquérir par ailleurs des entreprises, des technologies ou des produits ou services complémentaires.

Un financement par emprunt supplémentaire pourrait ne pas être offert ou ne pas l'être à des conditions qui nous sont favorables, notamment en raison de facteurs macroéconomiques, de mesures prises par les banques centrales ou d'autres éléments qui sont indépendants de notre volonté. L'incapacité à nous procurer le financement par emprunt nécessaire ou à nous le procurer à des conditions acceptables pourrait considérablement limiter notre capacité à combler des besoins imprévus en fonds de roulement et en trésorerie, à soutenir une éventuelle stratégie d'expansion, à saisir des occasions imprévues, à mettre au point ou à améliorer des technologies ou des services, ou encore à faire face aux pressions concurrentielles.

Si nous levons des fonds supplémentaires en émettant des actions ou des titres convertibles en actions ordinaires, le pourcentage de participation de nos actionnaires existants pourrait s'en trouver réduit, et les porteurs de ces titres pourraient détenir des droits, préférences ou privilèges supérieurs à ceux de nos actionnaires existants.

Les fluctuations des taux de change et les variations des taux d'intérêt pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Une grande partie de nos produits des activités ordinaires est libellée en d'autres monnaies que le dollar canadien, notamment en dollars américains, tandis qu'une part importante de nos coûts est en dollars canadiens. Par conséquent, si la valeur du dollar canadien s'apprécie par rapport au dollar américain ou à d'autres monnaies, nos produits des activités ordinaires exprimés en dollars canadiens pourraient diminuer et notre rendement financier pourrait en souffrir. Par le passé, ces fluctuations ont eu une incidence défavorable sur notre rendement financier et nous pensons qu'il est possible que nous continuions à subir des effets défavorables futurs en raison de fluctuations du taux de change à l'avenir.

En outre, nous pourrions être exposés au risque de taux d'intérêt du fait de notre endettement, en particulier dans la mesure où nous contractons et conservons des emprunts à taux variable. La hausse des taux d'intérêt pourrait accroître nos coûts d'emprunt, réduire notre rentabilité et nuire à notre situation financière. Nous n'avons pas utilisé d'instruments financiers dérivés, tels que des couvertures, pour gérer les fluctuations de change et/ou de taux d'intérêt. Nous restons ainsi exposés à ces fluctuations, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur notre situation financière.

Nos règlements généraux prévoient que les actions obliques, les actions pour manquement aux obligations fiduciaires et les autres poursuites reposant sur la relation qui existe entre nous, les membres de notre groupe et leurs actionnaires, administrateurs et/ou dirigeants respectifs doivent être intentées au Canada, ce qui pourrait limiter votre capacité à saisir un tribunal qui vous est favorable en cas de différend avec nous.

Nous avons inscrit, dans nos règlements généraux, une disposition sur l'attribution de compétence selon laquelle, à moins que nous ne consentions par écrit au choix d'un autre tribunal, la Cour supérieure de justice de la province d'Ontario, et ses tribunaux d'appel (ou, à défaut, tout autre « tribunal » au sens de la LSAO ayant compétence et ses tribunaux d'appel) seront les seuls et uniques tribunaux où pourra être intentée, selon le cas : (i) une procédure ou action oblique présentée en notre nom; (ii) une poursuite pour violation de l'obligation fiduciaire de nos administrateurs, dirigeants ou autres employés envers nous; (iii) une poursuite en vertu d'une disposition de la LSAO ou de nos statuts ou règlements administratifs; ou (iv) une poursuite reposant par ailleurs sur la relation qui existe entre nous, les membres de notre groupe et leurs actionnaires, administrateurs et/ou dirigeants respectifs, à l'exclusion des poursuites portant sur les activités exercées par les membres de notre groupe. Notre disposition sur l'attribution de compétence

prévoit également que nos porteurs de titres sont réputés avoir consenti à la compétence territoriale des tribunaux de la province d'Ontario et à la signification d'actes de procédure à leurs conseillers juridiques dans toute action étrangère intentée dans le cadre des dispositions qui précèdent. Par conséquent, il pourrait être impossible pour nos actionnaires d'intenter une action concernant une question visée ci-dessus à l'extérieur de la province d'Ontario. Notre disposition sur l'attribution de compétence a pour but de réduire les frais de justice et d'accroître la prévisibilité de l'issue des litiges en exigeant que les actions obliques et autres poursuites liées à nos affaires soient intentées devant un seul tribunal. Bien que les clauses d'attribution de compétence soient de plus en plus courantes dans les statuts constitutifs et les règlements administratifs des sociétés ouvertes aux États-Unis et aient été validées par les tribunaux de certains États, ces clauses n'ont pas été éprouvées au Canada. Il est possible que la validité de notre disposition sur l'attribution de compétence soit contestée et qu'un tribunal la juge inapplicable ou inopérante. Si c'était le cas concernant un ou plusieurs types d'actions ou de procédures, nous pourrions devoir engager des frais supplémentaires pour résoudre ces litiges dans d'autres territoires et ne pas pouvoir tirer profit du fait de limiter la compétence aux tribunaux choisis.

Si nous ne parvenons pas à préserver la culture de la Société, nous pourrions perdre l'esprit d'innovation, le travail d'équipe, la passion et l'accent mis sur l'exécution qui, selon nous, contribuent à notre succès, ce qui risquerait de nuire à nos activités.

Nous croyons que notre culture est un élément essentiel à son succès. Notre Société valorise notre culture et nos valeurs clés, et nous avons investi beaucoup de temps et de ressources dans la constitution d'une équipe imprégnée de cette culture. À mesure que nous nous développons et que nous nous dotons de l'infrastructure d'une société ouverte, il nous sera peut-être difficile de maintenir des aspects importants de la culture de la Société. Si nous ne parvenons pas à préserver notre culture, notre capacité à fidéliser et à recruter du personnel, notre aptitude à nous concentrer efficacement sur nos objectifs d'entreprise et à les poursuivre, ainsi que nos activités pourraient en souffrir.

Nous sommes dépendants de nos filiales d'exploitation et notre capacité à verser des dividendes sur les actions ordinaires pourrait être limitée.

Nous sommes une société de portefeuille qui n'exerce elle-même aucune activité commerciale et ne possède aucun actif important hormis les actions de nos filiales d'exploitation. Par conséquent, nous exerçons toutes nos activités par l'intermédiaire de nos filiales directes et indirectes. En tant que société de portefeuille, nous avons besoin des dividendes et d'autres paiements versés par nos filiales pour combler nos besoins de liquidités. Bien que nous ayons actuellement l'intention de verser des dividendes aux actionnaires et que nous prévoyons que nos filiales disposeront de flux de trésorerie suffisants pour leur permettre de nous payer des dividendes ou par ailleurs de nous verser des distributions en espèces, les conditions de nos facilités de crédit restreignent la capacité de la Société à verser des dividendes aux actionnaires et la capacité de nos filiales à nous transférer par ailleurs de l'argent ou d'autres actifs dans certaines circonstances. Un ralentissement de notre activité, un revirement de notre situation financière ou une baisse de nos flux de trésorerie ou de nos résultats d'exploitation pourraient donc, conformément aux conditions des facilités de crédit, réduire notre capacité à verser des dividendes ou par ailleurs de verser des distributions en espèces. Si une telle situation devait se produire, nous pourrions être incapables de verser des dividendes aux actionnaires.

De plus, la déclaration et le versement de dividendes futurs sont laissés à l'appréciation du conseil et pourraient être limités par nos bénéfices, notre situation financière ou des restrictions légales ou contractuelles. Le moment et le montant de nos dépenses en immobilisations auront également une incidence directe sur le niveau des liquidités pouvant être distribuées aux actionnaires. Dans l'éventualité d'une hausse de nos coûts en capital, rien ne garantit que nous serons en mesure de recouvrer ces coûts accrus et, le cas échéant, les liquidités disponibles aux fins de distribution aux actionnaires pourraient être réduites. Rien ne garantit que nous serons dans l'avenir en mesure de verser des dividendes ou d'en verser au taux actuellement prévu. Se reporter à la rubrique « Politique de dividendes ».

Les parties avec lesquelles nous faisons affaire pourraient être exposées à des risques d'insolvabilité ou devenir par ailleurs incapables de s'acquitter de leurs obligations à notre égard ou refuser de s'en acquitter.

Nous sommes parties à des contrats, à des opérations et à des relations commerciales avec divers tiers aux termes desquels ces tiers assument envers nous certaines obligations, notamment des obligations d'exécution et de paiement. Si l'une de ces parties devait faire l'objet d'une procédure de faillite, d'une mise sous séquestre ou d'une procédure similaire, nos droits et avantages liés à ces contrats, opérations et relations commerciales avec elles pourraient être résiliés, modifiés à notre détriment ou autrement compromis. Rien ne garantit que nous pourrions conclure d'autres contrats, opérations ou relations commerciales ou que nous pourrions en conclure à des conditions aussi favorables que celles des opérations, des relations commerciales ou des contrats existants. Toute incapacité de notre part à le faire pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation, et entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Nous aurons des frais plus élevés une fois que nous serons cotés en bourse ouverte et nos ressources actuelles pourraient être insuffisantes pour nous permettre de nous conformer à nos obligations de société ouverte.

Notre inscription en bourse nous obligera à engager d'importants frais juridiques, comptables, d'assurance et autres, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur notre rendement et nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. L'obligation de respecter les lois sur les valeurs mobilières du Canada et les règles de la TSX augmentera considérablement nos frais, notamment les frais juridiques et comptables, et rendra certaines activités plus chronophages et coûteuses. Les obligations d'information imposées à une société cotée en bourse, combinées à notre croissance prévue, pourraient exercer une pression considérable sur nos systèmes, procédés et contrôles financiers et de gestion, ainsi que sur notre personnel.

Nous nous attendons également à ce que ces lois, règles et règlements fassent augmenter le coût de notre assurance de responsabilité civile des administrateurs et dirigeants. Nous pourrions être contraints de réduire la couverture d'assurance ou de payer beaucoup plus cher pour obtenir la même protection ou une protection semblable. Par conséquent, il pourrait devenir plus difficile d'attirer et de fidéliser des administrateurs ou des dirigeants compétents. C'est pourquoi nous prévoyons une augmentation sensible des frais au cours des périodes à venir, notamment des frais juridiques et comptables ainsi que des primes d'assurance, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre rendement financier et se répercuter sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Si nous ne parvenons pas à maintenir un système efficace de contrôles internes à l'égard de l'information financière, notre capacité à produire des états financiers exacts en temps opportun ou à respecter les règlements applicables pourrait être compromise.

À titre de société cotée en bourse, nous serons tenus d'établir et de maintenir des contrôles internes suffisants à l'égard de l'information financière. Ce processus vise à fournir une assurance raisonnable quant à la fiabilité de l'information financière et à la préparation d'états financiers destinés à des fins externes, conformément aux IFRS. Toutefois, en raison de nos limites inhérentes et du fait que nous serons une nouvelle société ouverte mettant en place de nouveaux systèmes de gestion et de contrôles financiers, ces contrôles internes à l'égard de l'information financière pourraient ne pas permettre de prévenir ou de détecter certaines anomalies. En outre, les projections de toute évaluation de l'efficacité pour des périodes futures comportent le risque que les contrôles deviennent inadéquats en raison d'une évolution des circonstances ou d'une baisse du degré de conformité aux politiques ou procédures. L'incapacité à prévenir ou à détecter les erreurs ou anomalies pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires et compromettre notre capacité à lever des capitaux dans l'avenir.

Si la direction ne peut pas attester de l'efficacité de nos contrôles internes ou si des lacunes importantes dans nos contrôles internes sont relevées, nous pourrions faire l'objet d'un examen accru de la part des organismes de réglementation et perdre la confiance du public, ce qui pourrait nuire à notre entreprise et

faire baisser le cours de nos actions ordinaires. De plus, si notre personnel, nos procédés et nos contrôles financiers ou administratifs ne sont pas adéquats, nous pourrions être incapables de présenter adéquatement nos résultats financiers en temps opportun, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires et nuire à notre capacité à réunir des capitaux. Si nous ne communiquons pas nos résultats financiers avec exactitude en temps opportun, notre inscription à la cote de la TSX ou de toute autre bourse à laquelle nos actions ordinaires pourraient être inscrites pourrait également être compromise. La radiation de nos actions ordinaires de la cote d'une bourse réduirait leur liquidité, ce qui diminuerait leur valeur et augmenterait la volatilité de leur cours.

Nous ne prévoyons pas que nos contrôles et procédures d'information ni nos contrôles internes à l'égard de l'information financière permettront de prévenir toutes les erreurs ou fraudes. Un système de contrôle, si bien conçu et mis en œuvre soit-il, ne peut fournir qu'une assurance raisonnable, et non absolue, que ses objectifs seront atteints. De plus, la conception d'un système de contrôle doit tenir compte des contraintes de ressources, et les avantages qu'il procure doivent être évalués par rapport à ses coûts. En raison des limites inhérentes à tous les systèmes de contrôle, aucune évaluation ne peut garantir de façon absolue que tous les problèmes de contrôle dans une organisation seront détectés. Par exemple, une erreur de jugement pourrait survenir lors de la prise de décisions, ou une défaillance pourrait se produire à la suite d'une simple erreur. Les contrôles pourraient également être contournés par une seule personne, par plusieurs personnes agissant de connivence ou par la direction qui passe outre. En raison des limites inhérentes à un système de contrôle efficient, des inexactitudes attribuables à l'erreur ou à la fraude pourraient survenir et ne pas être détectées, ou ne pas l'être en temps opportun. Notre incapacité à produire des rapports financiers fiables ou à empêcher la fraude pourrait avoir un effet défavorable important sur notre réputation et nos résultats d'exploitation, ce qui pourrait miner la confiance des investisseurs dans l'information financière que nous communiquons et, par le fait même, entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

Nous sommes en concurrence avec d'autres pour l'acquisition ou l'obtention sous licence de produits.

Notre stratégie de croissance repose en partie sur notre capacité à acquérir ou à obtenir sous licence des produits supplémentaires à des prix raisonnables ou à un prix que nous estimons inférieur à la valeur ajoutée que ces produits représentent pour nous. Nous sommes actuellement en concurrence avec d'autres acteurs du secteur pharmaceutique et des secteurs de la santé et du bien-être pour acquérir ou obtenir sous licence de tels produits. Certaines de ces sociétés pourraient disposer de ressources supérieures aux nôtres. Si nous ne parvenons pas à acquérir ou à obtenir sous licence des produits supplémentaires à des prix raisonnables ou par ailleurs appropriés, notre capacité à développer notre entreprise, à assurer le service de la dette et, en définitive, à rembourser celle-ci pourrait être compromise, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Les immobilisations incorporelles ainsi que les autres actifs à long terme et le goodwill figurant dans nos livres pourraient donner lieu à la comptabilisation d'importantes pertes de valeur au cours des périodes à venir.

Notre bilan consolidé affiche un goodwill et d'autres immobilisations incorporelles d'un montant important, notamment un goodwill considérable provenant d'acquisitions et d'autres immobilisations incorporelles représentant notre propriété intellectuelle, nos technologies, nos produits actuellement commercialisés et nos projets de développement en cours. En conséquence, nous pourrions devoir comptabiliser d'importantes pertes de valeur si la juste valeur des immobilisations incorporelles et des groupes d'unités génératrices de trésorerie auxquelles se rattache un goodwill devait, à un moment donné, être inférieure à leur valeur comptable dans notre bilan consolidé.

Nous soumettons régulièrement nos immobilisations incorporelles et corporelles à long terme à des tests de dépréciation. Le goodwill et les projets de développement acquis qui ne sont pas encore prêts à être utilisés font l'objet d'un test de dépréciation au moins une fois par année. Les autres actifs à long terme font l'objet d'un test de dépréciation lorsqu'il existe un indice qu'une dépréciation pourrait avoir eu lieu. Par

conséquent, il se pourrait qu'au cours des périodes à venir, nous devions comptabiliser des pertes de valeur importantes liées à la juste valeur de ces actifs à long terme.

Pour plus de précisions sur la façon dont nous déterminons si une dépréciation s'est produite, sur les facteurs pouvant entraîner une dépréciation et sur l'incidence des pertes de valeur sur nos résultats d'exploitation, veuillez vous reporter à la note 2 de nos états financiers consolidés.

Nous avons connu une croissance très rapide et il est possible que nous ne soyons pas en mesure d'en assurer la gestion efficace ni d'en maintenir le rythme.

Depuis notre acquisition par SK Capital en 2023, nous avons réalisé plusieurs acquisitions et lancé plusieurs initiatives de productivité. Notre évolution rapide a exercé de fortes pressions sur nos processus, nos systèmes et notre personnel. Nous avons déjà réalisé des investissements dans nos systèmes et nos processus de contrôle interne et prévoyons en réaliser d'autres afin d'appuyer la gestion de cette évolution. Si nous n'étions pas en mesure de gérer et/ou de soutenir efficacement notre évolution rapide ainsi que les défis et difficultés associés à la gestion d'activités plus vastes et plus complexes, cela pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Bon nombre de nos fonctions d'entreprise et de nos activités sont centralisées à notre siège social mondial, à Toronto. Toute perturbation des activités dans cette région pourrait avoir une incidence défavorable sur notre entreprise.

La plupart des membres de notre haute direction, notre principal centre de données et nos ressources essentielles consacrées à l'exploitation, ainsi que nos fonctions technologies de l'information, finances et administration, se trouvent à notre siège social de Toronto. Si nous devions fermer notre siège social ou l'une de nos installations d'exploitation pour quelque raison que ce soit, notamment un incendie, un tremblement de terre ou une autre catastrophe naturelle ou encore en raison de troubles civils, cela perturberait considérablement nos activités et notre exploitation et entraînerait des coûts importants.

Nous reconnaissons la nécessité de renforcer nos plans de reprise après sinistre, de continuité des activités et de conservation des documents afin d'assurer la poursuite de nos activités en cas d'événements imprévus touchant notre siège social, et nous avons l'intention de le faire dans l'avenir. Si nous n'avions pas de plans de reprise après sinistre, de continuité des activités et de conservation des documents et que nous faisons face à des difficultés ou qu'une catastrophe se produisait à notre siège social ou à l'une de nos installations d'exploitation, il se pourrait que nous ne puissions pas rétablir nos systèmes, nos activités et nos données ou que ne nous puissions pas les rétablir en temps opportun, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités.

Nous dépendons de nos distributeurs et fournisseurs tiers.

Nous dépendons du bon fonctionnement de notre processus de réception et de distribution, qui repose sur le respect des calendriers d'expédition et la gestion efficace de nos distributeurs tiers, éléments sur lesquels nous avons peu ou pas d'emprise. Bien que nous soyons d'avis que nos processus de réception et de distribution sont efficaces et que nous nous soyons dotés de plans d'urgence appropriés, certaines interruptions imprévisibles des activités causées par des conditions météorologiques difficiles, des catastrophes naturelles ou d'autres événements catastrophiques, des interruptions électroniques ou électriques, des pannes de logiciels et de matériel ou d'autres pannes de systèmes, des conflits de travail, des conflits géopolitiques, des problèmes d'expédition ou d'autres situations similaires pourraient entraîner des retards de livraison de la marchandise. Tout événement de cette nature pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats financiers et nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. Récemment, le risque de perturbation lié aux routes maritimes s'est accentué en raison de différends mondiaux et de conflits géopolitiques, y compris le conflit armé au Moyen-Orient et la fermeture du détroit d'Ormuz, ainsi que la piraterie et d'autres menaces à la sécurité. Une impossibilité d'utiliser ces routes ou de trouver d'autres routes concurrentielles sur le plan des coûts pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. En

outre, les guerres commerciales mondiales ont également eu une incidence sur le coût des droits portuaires. Toute hausse soutenue de ces coûts pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation, ainsi que sur le cours de nos actions ordinaires.

Certains de nos produits font l'objet d'ententes de distribution ou de sous-licence conclues avec des tiers, en vertu desquelles nous pouvons fabriquer et vendre des produits à d'autres sociétés, qui les distribuent en contrepartie d'une redevance ou d'un prix d'approvisionnement, dans les deux cas souvent établis en fonction des ventes nettes. Notre capacité à contrôler le prix et le volume de ces produits pourrait être limitée et, dans certains cas, ces sociétés prennent toutes les décisions de distribution et de tarification de façon indépendante. Si le prix ou le volume de ces produits diminuait, il en résulterait une baisse de nos produits des activités ordinaires, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation, et faire baisser le cours de nos actions ordinaires.

De plus, nous dépendons de fournisseurs, notamment pour l'approvisionnement en matières premières, en IPA ou en services. La perte de nos principaux fournisseurs, ou l'incapacité de l'un ou l'autre d'entre eux à satisfaire aux exigences de rendement et de qualité, aux quantités demandées ou aux calendriers de livraison, pourrait entraîner une diminution de nos ventes et de notre rentabilité et nuire à notre réputation et à nos relations avec la clientèle. En outre, une importante hausse des prix pratiqués par nos principaux fournisseurs, notamment en raison de droits de douane, pourrait réduire notre rentabilité si nous n'étions pas en mesure d'augmenter nos prix de vente. De telles circonstances pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous avons conclu diverses conventions et ententes d'indemnisation

Parallèlement au placement, nous avons l'intention de conclure des conventions d'indemnisation usuelles avec nos administrateurs et nos dirigeants. Nous souscrivons également une assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants afin d'atténuer le coût de toute poursuite ou action éventuelle. Le montant maximal de tout paiement futur éventuel ne peut, pour l'instant, être évalué avec précision, mais il pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Dans le cours normal de nos activités, nous avons conclu ou pourrions conclure des conventions comportant des clauses d'indemnisation en faveur de tiers, telles que des conventions d'achat et de vente, des contrats de licence, des lettres de mission avec des conseillers et des consultants, ainsi que divers contrats de produits et de services. Ces ententes d'indemnisation pourraient nous obliger à indemniser des contreparties pour des pertes subies par celles-ci à la suite d'inexactitudes dans nos déclarations, engagements et garanties, ou encore en raison d'impôts, de litiges, de réclamations de tiers ou de sanctions légales dont elles pourraient faire l'objet par suite de l'opération concernée. Dans certains cas, les modalités de ces indemnités ne sont pas explicitement définies. Nous cherchons, dans la mesure du possible, à limiter cette responsabilité potentielle dans le cadre de la convention ou du contrat concerné mais, en raison de l'imprévisibilité d'événements futurs, le montant maximal de tout remboursement éventuel ne peut être évalué avec précision. Ce montant pourrait néanmoins avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Lorsque nous menons à bien des acquisitions, (y compris l'acquisition d'APHI ainsi que les acquisitions de Searchlight et de CanPrev), nous nous fions souvent à des ententes d'indemnisation de la part des vendeurs et, dans certains cas, à une assurance déclarations et garanties, pour nous prémunir contre les pertes que nous pourrions subir à la suite d'inexactitudes dans les déclarations, les engagements et les garanties de nos contreparties, ou encore en raison d'impôts, de litiges, de réclamations de tiers ou de sanctions légales dont nous pourrions faire l'objet par suite de l'opération concernée. Dans bien des cas, l'indemnisation ou l'assurance est assujettie à des critères d'admissibilité et à des limites, y compris des franchises et des plafonds. De plus, rien ne garantit que nous pourrions recouvrer des sommes auprès des assureurs ou des vendeurs des entreprises que nous acquérons ou que les assureurs ou les vendeurs ne contesteront pas notre capacité à présenter une demande d'indemnisation. Le fait de ne pas obtenir une

indemnisation pour ces pertes pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Les IPA importés et les installations où ils sont fabriqués sont soumis à l'inspection des autorités de réglementation, lesquelles peuvent refuser d'autoriser l'exportation et/ou l'importation d'IPA. Nous dépendons des IPA importés pour fabriquer certains de nos produits aux États-Unis et au Canada.

Nous nous procurons une partie des IPA nécessaires à nos produits auprès de fournisseurs étrangers. Des inspections réalisées par les autorités de réglementation ont déjà causé des perturbations temporaires dans l'approvisionnement en IPA importés. Une perturbation prolongée de cet approvisionnement ou une hausse des coûts attribuable à des droits de douane pourraient avoir une grande incidence sur notre capacité à fabriquer et à distribuer nos produits, réduire nos produits des activités ordinaires ou même faire en sorte que nous n'en générions plus, et avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires. Par ailleurs, l'augmentation des frais réglementaires et du contrôle de la conformité des fabricants d'IPA pourrait inciter certaines entreprises à mettre fin à leur approvisionnement, ce qui compromettrait notre capacité à fabriquer nos produits.

Nous dépendons entièrement de l'obtention périodique d'homologations pour l'approvisionnement en IPA nécessaires à la fabrication de nos substances désignées. L'impossibilité d'obtenir de telles homologations réduirait, voire éliminerait, nos produits des activités ordinaires liés à ces substances désignées. En outre, nous sommes assujettis à une réglementation stricte de la DEA et de Santé Canada et nous nous exposons à des sanctions et à d'autres mesures d'application de la loi si nous ne respectons pas les exigences réglementaires connexes, notamment en raison du défaut de maintenir des politiques adéquates de surveillance des commandes suspectes.

Nous utilisons des substances désignées dans certains de nos produits actuels et en développement. Santé Canada (au Canada) et la DEA (aux États-Unis) réglementent les produits contenant des substances désignées, comme les opiacés, conformément à la *Loi réglementant certaines drogues et autres substances* du Canada (la « **LRCDas** ») et à la loi des États-Unis intitulée *Controlled Substances Act* (la « **Loi CSA** »), respectivement. Ces lois imposent des exigences précises aux fabricants et à d'autres entités qui manipulent des substances désignées, notamment en matière d'enregistrement, de tenue de dossiers, de production de rapports, d'entreposage, de sécurité et de distribution. Les exigences relatives à la tenue de dossiers incluent la comptabilisation des quantités de produits reçus, fabriqués, entreposés et distribués. Les sociétés qui manipulent des substances désignées doivent également maintenir des mesures de sécurité adéquates et signaler les commandes suspectes, les vols et les pertes importantes. Santé Canada et la DEA inspectent périodiquement les installations pour vérifier la conformité à la LRCDas, à la Loi CSA et à leurs règlements. Bien que nous ayons mis en place des systèmes de conformité, les risques associés à ces lois et règlements ne peuvent pas être entièrement éliminés par des politiques et procédures. Le non-respect des règlements actuels et futurs relatifs aux substances désignées, notamment le défaut de maintenir des politiques adéquates de surveillance des commandes suspectes, pourrait entraîner diverses sanctions de la part de Santé Canada et/ou de la DEA, y compris la révocation ou le refus de renouvellement des enregistrements, des injonctions, ou encore des sanctions civiles ou pénales.

En outre, chaque année, nous devons présenter à la DEA une demande de quota d'approvisionnement afin d'acheter la quantité d'IPA nécessaire à la fabrication de certaines de nos substances désignées. Sans quotas d'approvisionnement approuvés par la DEA, nous ne pourrions pas acheter ces ingrédients auprès de nos fournisseurs. Nous dépendons donc entièrement de l'homologation annuelle ou périodique, par la DEA, d'un quota d'IPA suffisamment élevé pour soutenir nos projets de fabrication continue de substances désignées à des niveaux commerciaux. La DEA continue de surveiller de près les quotas de certains produits, ce qui pourrait entraîner une réduction par rapport à la quantité demandée; toutefois, les entreprises peuvent déposer une demande d'ajustement de quota à tout moment durant l'année civile. Si la DEA n'approuve pas nos quotas d'approvisionnement demandés, nous pourrions être incapables d'obtenir suffisamment d'IPA pour fabriquer ces produits aux niveaux requis par nos clients, ce qui pourrait

avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Des contraintes similaires existent au Canada relativement à l'importation d'IPA de substances désignées en vertu de la LRCDas et de plusieurs règlements adoptés sous son régime. Ensemble, ces textes établissent un cadre visant à contrôler la possession, la production, la distribution, l'importation, l'exportation et la destruction de substances qui pourraient présenter un risque pour la santé ou la sécurité publiques en cas d'utilisation inappropriée. Les substances désignées comprennent des drogues ayant à la fois des usages licites et illicites, notamment des analgésiques sur ordonnance comme les opioïdes (p. ex., l'oxycodone, le fentanyl, la méthadone et la codéine) et le méthylphénidate (utilisé dans le traitement du TDAH). La LRCDas et ses règlements connexes sont administrés par Santé Canada et son Bureau des substances contrôlées (le « **BSC** »). Parmi les exigences, l'importation d'une substance désignée exige que la personne concernée soit un distributeur autorisé. De plus, avant chaque importation d'une substance désignée, le distributeur autorisé doit soumettre au BSC une demande contenant des renseignements détaillés concernant l'importation projetée et attendre de recevoir ce permis avant toute importation. Le non-respect de la LRCDas et de ses règlements connexes par nous ou par nos fournisseurs pourrait entraîner diverses sanctions, notamment la révocation ou le refus de renouvellement des licences requises, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Une fois que les IPA de substances désignées sont importés au Canada, leur transformation en formes galéniques finies est également strictement réglementée. Nous devons obtenir une licence de distributeur autorisé auprès du BSC pour produire, assembler, emballer ou synthétiser des substances désignées, ainsi que pour les vendre et les transporter. À toutes les étapes, des contrôles rigoureux doivent être en place afin d'assurer le suivi de l'ensemble des matières utilisées, détruites ou autrement éliminées. Les licences sont également propres au site et à la substance. Le défaut d'obtenir ou de renouveler une licence pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Les préoccupations du public concernant l'abus d'opioïdes et d'autres médicaments, l'intensification des actions juridiques et réglementaires ainsi que le règlement conclu à l'échelle nationale pourraient avoir une incidence défavorable sur notre entreprise.

L'abus de médicaments sur ordonnance et le détournement d'opioïdes et d'autres substances désignées font fréquemment l'objet de l'attention du public. La survenance de l'un ou l'autre de ces risques pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Apotex Corp., et dans certains cas, des sociétés membres de son groupe, sont défenderesses aux côtés d'autres fabricants, distributeurs, pharmacies, gestionnaires de régimes d'assurance médicaments et prestataires de soins de santé individuels dans de multiples poursuites civiles intentées aux États-Unis par bon nombre de comtés, de villes, de tribus et de demandeurs privés relativement aux pratiques de vente, de commercialisation et/ou de distribution de produits opioïdes sur ordonnance. Ces actions visent généralement à obtenir des mesures de redressement en equity et des dommages pécuniaires, sur la base de divers fondements juridiques, y compris des causes d'action fondées le droit législatif et la common law, telles que la fraude, la négligence et la nuisance publique, ainsi que de violations alléguées de la loi intitulée *Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act*. En juillet 2025, Apotex Corp. est parvenue à une entente avec les représentants du procureur général de chacun des États des États-Unis et le Plaintiffs' Executive Committee (représentant les subdivisions politiques, y compris les comtés, municipalités et autres districts municipaux spéciaux, ainsi que les tribus autochtones) afin de régler les demandes des États, des subdivisions politiques et des tribus autochtones contre Apotex Corp., pour un montant total de 75 000 000 \$ US.

En outre, Apotex Inc. est désignée comme défenderesse dans plusieurs poursuites intentées au Canada visant à obtenir des dommages liés à la production et à la promotion alléguée d'opioïdes au Canada depuis 1996. Toutes ces actions, dont certaines ont été réglées, ont été intentées en vue d'obtenir leur certification

ou leur autorisation à titre d'actions collectives et sont intentées contre de multiples acteurs du marché, y compris d'autres fabricants (de produits d'origine et de produits génériques) et, dans certains cas, des grossistes, des distributeurs et des conseillers du secteur. Se reporter à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges — Litiges concernant les opioïdes ».

La perte ou le règlement de toute réclamation de ce type liée aux opioïdes pourrait avoir un effet défavorable important sur nos liquidités. Outre les coûts et les conséquences potentielles liés à la défense dans le cadre d'enquêtes gouvernementales et de procédures judiciaires, de mesures législatives, réglementaires ou sectorielles visant à lutter contre l'utilisation abusive de médicaments opioïdes sur ordonnance pourraient également avoir, sur nos activités, des répercussions que nous ne sommes pas en mesure de prévoir. Par exemple, plusieurs États, dont New York, ont adopté une législation exigeant le paiement de prélèvements ou de taxes sur la vente ou la distribution de médicaments opioïdes dans ces États. Si d'autres États ou territoires locaux adoptaient avec succès une législation similaire et que nous ne pouvions pas en atténuer les répercussions sur nos activités par des changements opérationnels ou des ententes commerciales, une telle législation dans son ensemble pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Les lois et règlements relatifs à l'énergie et aux changements climatiques, ainsi que les effets potentiels de ces changements sur nos activités et installations physiques, pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités.

Les organismes de réglementation et les organes législatifs étrangers, fédéraux, étatiques, provinciaux et locaux ont proposé diverses mesures législatives et réglementaires relatives aux changements climatiques, à la réglementation relative aux émissions de gaz à effet de serre et aux politiques énergétiques, comme le Plan de réduction des émissions du Canada pour 2030. Compte tenu de l'incertitude entourant les processus législatifs et réglementaires et la portée de ces exigences et de ces initiatives, il nous est impossible, pour l'heure, de déterminer quelles répercussions ces lois et règlements pourraient avoir sur nos activités ou sur notre production.

En outre, la survenance de conditions météorologiques extrêmes ou d'une ou de plusieurs catastrophes naturelles, qu'elles soient liées aux changements climatiques ou qu'elles surviennent naturellement, comme des inondations, des feux de forêt, des tornades, des ouragans ou des tremblements de terre dans un pays où nous exerçons nos activités ou où se trouvent nos fournisseurs ou nos clients, pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, sur notre situation financière, sur nos résultats d'exploitation et sur le cours de nos actions ordinaires. De tels événements pourraient entraîner :

- des dommages matériels causés à une ou à plusieurs de nos installations de fabrication et leur fermeture complète ou partielle;
- une perturbation temporaire ou prolongée de notre approvisionnement en matières premières auprès de nos fournisseurs;
- des perturbations de notre production ou de la capacité de nos employés à travailler efficacement;
- des perturbations ou des retards dans les activités de nos distributeurs tiers et dans le transport de nos produits vers nos clients.

Nous pourrions devoir verser des impôts et des taxes supplémentaires, ce qui pourrait avoir une incidence sur nos résultats d'exploitation et faire baisser le cours de nos actions ordinaires.

Nous pourrions être assujettis à de nouvelles cotisations fiscales, y compris des cotisations relatives aux taxes à la consommation, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires. Conformément aux lois en vigueur, nous versons, percevons et/ou remettons de l'impôt et des taxes dans les territoires où nous avons une présence physique. Pour calculer nos obligations fiscales dans ces territoires, nous devons adopter des positions comptables et fiscales qui

ne sont jamais entièrement incontestables et à l'égard desquelles aucune décision n'a été rendue par les autorités compétentes.

Nous croyons avoir correctement versé l'ensemble des taxes et impôts payables selon notre interprétation de la législation applicable, mais il est possible que certaines autorités fiscales cherchent à nous faire payer des impôts, des taxes ou des pénalités supplémentaires si elles sont en désaccord avec nos positions. Si une autorité fiscale réussissait à contester nos positions, soit en relevant une erreur de calcul de notre part, soit en proposant une application ou une interprétation différente de la loi, cela pourrait nuire à nos résultats d'exploitation et entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires.

De plus, la Société ou ses filiales pourraient devoir payer des impôts ou des taxes supplémentaires par suite des opérations de réorganisation qui ont eu lieu avant le dépôt du présent prospectus, ce qui pourrait avoir une incidence sur les résultats d'exploitation à court terme.

Nous exerçons actuellement certaines de nos activités par l'intermédiaire de filiales étrangères, et certains de nos actifs sont détenus par ces entités.

Nous exerçons actuellement certaines de nos activités par l'intermédiaire de filiales étrangères, et certains de nos actifs sont détenus par ces entités. La capacité de ces filiales à verser des sommes à la Société pourrait être limitée par divers facteurs, notamment le niveau d'imposition, en particulier l'impôt sur les bénéfices des sociétés et les retenues à la source, dans les pays où elles exercent leurs activités. Toute restriction sur le transfert de liquidités ou d'autres actifs entre la société mère et ces entités, ou entre ces entités elles-mêmes, pourrait limiter notre capacité à financer nos activités. De telles restrictions, ou la perception qu'elles existent ou pourraient exister, pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités, sur notre situation financière, sur nos résultats d'exploitation et sur le cours de nos actions ordinaires.

Nos régimes de rémunération fondés sur des titres de capitaux propres pourraient avoir une incidence défavorable sur nos résultats financiers.

Dans le cadre du placement, nous adopterons un régime incitatif général qui comprendra des options, des UAI, des UAR et des UAD, pouvant également être réglées en espèces. Les normes comptables applicables pourraient nous obliger à comptabiliser un passif et une charge connexe dans nos états financiers au titre des règlements en espèces éventuels d'attributions rémunératoires fondées sur des titres de capitaux propres. La comptabilisation d'une telle charge pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats financiers et créer de la volatilité, ce qui, en conséquence, pourrait avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions ordinaires.

L'évolution des normes comptables et les hypothèses, estimations et jugements subjectifs de la direction quant aux questions comptables complexes pourraient avoir une incidence importante sur nos résultats financiers déclarés ou notre situation financière.

Les IFRS et les prises de position en comptabilité, les lignes directrices en matière de mise en œuvre et les interprétations qui concernent une vaste gamme de questions pertinentes pour notre entreprise, notamment les éventualités, les regroupements d'entreprises, la contrepartie éventuelle, la constatation des produits, la provision pour stocks, les actifs d'impôt différé, la rémunération fondée sur des actions et la perte de valeur des actifs non financiers, sont hautement 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 estimations sous-jacentes pourrait toucher considérablement notre situation financière ou notre rendement financier déclaré ou prévu selon les IFRS.

L'innocuité ou l'efficacité de nos produits pourrait être mise en doute, et le maintien des niveaux d'acceptation prévus sur le marché demeure incertain.

Même si nous parvenons à obtenir et à maintenir les approbations réglementaires pour nos produits, qu'ils soient génériques ou de marque, leur succès dépend de leur acceptation continue sur le marché. La mise en marché des produits est longue, coûteuse et imprévisible. Rien ne garantit que nous serons en mesure, que ce soit seul, en collaboration avec nos partenaires ou par l'entremise de nos licenciés ou distributeurs, de commercialiser avec succès nos nouveaux produits ou d'obtenir leur acceptation par le marché. De nouveaux produits candidats qui semblent prometteurs au stade du développement pourraient ne jamais atteindre le marché ou connaître un succès commercial limité, voire nul. Le niveau d'acceptation de nos nouveaux produits pourrait être influencé par plusieurs facteurs, dont certains échappent à notre contrôle, notamment :

- leur innocuité, leur efficacité, leur commodité et leur rapport coût-efficacité par rapport aux produits concurrents;
- l'étendue des usages approuvés et de l'autorisation de mise en marché;
- la disponibilité d'une exclusivité réglementaire ou conférée par brevet;
- le calendrier des homologations et de la mise en marché;
- la disponibilité de produits de remplacement chez nos concurrents;
- l'acceptation du prix de nos produits;
- l'efficacité de nos forces de vente et de nos efforts promotionnels;
- le niveau de remboursement de nos produits;
- l'acceptation de nos produits dans les formulaires des organismes publics et privés, par les comités de mise en service des soins cliniques et/ou d'autres groupes de soins de santé;
- la capacité de mettre efficacement nos produits en marché auprès des détaillants ou dans le cadre de soins appropriés;
- la réputation de nos produits.

Nous faisons face à un risque commercial inhérent d'exposition à d'importantes réclamations en responsabilité du fait des produits ou à d'autres types de réclamations, dans l'éventualité où l'utilisation de nos produits aurait causé, ou aurait été présumée causer, des effets indésirables. Les procédures en responsabilité du fait des produits pourraient être coûteuses à intenter et il pourrait être coûteux d'y opposer une défense, et nous pourrions être obligés de verser des indemnités substantielles si leur issue ne nous était pas favorable. L'innocuité ou l'efficacité de nos produits pourrait être mise en doute de façon imprévue, que les doutes soient scientifiquement justifiés ou non, ce qui pourrait donner lieu à des rappels ou à des retraits de produits, à une baisse des ventes ou encore à des réclamations en responsabilité du fait des produits, à des réclamations pour fraude à la consommation ou pour d'autres motifs. Chacun de ces éléments pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, sur notre situation financière, sur nos résultats d'exploitation et sur le cours de nos actions ordinaires.

La perception du marché à l'égard de nos produits, tout comme leur réputation, leur innocuité et leur efficacité, sont essentielles à nos activités et à l'acceptation continue de nos produits. Toute publicité défavorable concernant l'un de nos produits, qu'il s'agisse de leur prix, de la découverte de problèmes liés à leur innocuité, d'événements indésirables mettant en cause nos produits ou même de rumeurs publiques à leur sujet, pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, sur notre situation financière, sur nos résultats d'exploitation et sur le cours de nos actions ordinaires.

En outre, la découverte d'un ou de plusieurs problèmes importants liés à un produit semblable à l'un de nos produits, qui mettent en cause (ou sont perçus comme mettant en cause) une catégorie entière de produits, ou le retrait ou le rappel de produits semblables, pourrait nuire aux ventes de nos produits. De nouvelles données concernant nos produits, ou des produits semblables aux nôtres, pourraient porter atteinte à la réputation de la Société et réduire la demande pour nos produits en raison d'effets indésirables réels ou présumés, ou d'incertitudes quant à leur innocuité ou à leur efficacité et, dans certains cas,

entraîner leur retrait du marché. Si l'un de nos produits n'est pas, ou n'est plus, accepté par le marché, nos produits des activités ordinaires pourraient en souffrir, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, sur notre situation financière, sur nos résultats d'exploitation et sur le cours de nos actions ordinaires.

La publication de résultats négatifs d'études ou d'essais cliniques pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités.

À l'occasion, des études ou des essais cliniques sur divers aspects des produits pharmaceutiques sont menés par des universitaires, des organismes gouvernementaux ou d'autres intervenants. Leurs résultats, une fois publiés, pourraient avoir un effet important sur le marché du produit pharmaceutique visé. La publication de résultats défavorables concernant nos produits ou les domaines thérapeutiques dans lesquels ils sont en concurrence pourrait nuire aux ventes, influencer les tendances de prescription et ternir la réputation de nos produits, ce qui, par ricochet, pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et le cours de nos actions ordinaires.

Les éclosions de maladies pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités.

L'éclosion d'une maladie contagieuse, qu'elle soit locale, régionale, nationale ou internationale, y compris, sans s'y limiter, le coronavirus de la COVID-19, le syndrome respiratoire du Moyen-Orient, le syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS), le virus de la grippe H1N1, la grippe aviaire ou toute autre maladie similaire, pourrait entraîner ou continuer d'entraîner un ralentissement économique général ou aigu dans les régions où nous exerçons nos activités, des pénuries de personnel, des restrictions de mobilité et d'autres mesures de quarantaine, des pénuries d'approvisionnement, une réglementation gouvernementale accrue, ainsi que la mise en quarantaine ou la contamination d'une ou de plusieurs de nos installations. Chacun de ces événements pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, sur notre situation financière, sur nos résultats d'exploitation et sur le cours de nos actions ordinaires.

Comme nous l'avons constaté avec la COVID-19, toute éclosion, épidémie ou pandémie de ce type pourrait entraîner un ralentissement économique général et une volatilité accrue des marchés financiers, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur le cours de nos titres et rendre plus difficile la mobilisation de capitaux, tant sur les marchés des capitaux d'emprunt que sur les marchés des capitaux propres, ce qui pourrait, dans les deux cas, nuire à nos activités et à notre rendement financier. En outre, dans une telle situation, les gouvernements et les banques centrales pourraient mettre en œuvre des mesures monétaires et budgétaires visant à stabiliser les conditions économiques, lesquelles pourraient avoir des effets défavorables sur nos activités, sur notre situation financière, sur nos résultats d'exploitation et sur le cours de nos actions ordinaires.

Des recours pourraient être intentés contre nous, de temps à autre, en lien avec les effets sur la santé censés découler de nos produits de santé et de bien-être de marque grand public, ce qui pourrait donner lieu à des litiges, détourner la direction de ses activités et engager notre responsabilité de manière importante ou nuire à nos marques. Nous pourrions également être confrontés à des rappels de produits.

Certains de nos produits de santé et de bien-être de marque grand public sont composés de vitamines, de minéraux, de suppléments, de plantes et d'autres ingrédients classés comme aliments ou suppléments de santé et ne sont pas assujettis à une approbation réglementaire préalable à la mise en marché dans certains territoires. Bien que bon nombre des ingrédients entrant dans la composition de nos produits de santé et de bien-être de marque grand public soient des vitamines, des minéraux, des suppléments, des plantes et d'autres substances dont la consommation humaine remonte à loin, nos produits peuvent contenir certains ingrédients novateurs ou des combinaisons d'ingrédients. Nous croyons que tous ces produits et les combinaisons d'ingrédients qu'ils renferment sont sûrs lorsqu'ils sont consommés conformément à nos directives, mais il existe peu d'expérience à long terme quant à la consommation humaine ou animale de certains de ces ingrédients ou combinaisons sous forme concentrée, et des réactions indésirables jusque-là inconnues pourraient survenir à la suite de la consommation de ces ingrédients sous cette forme. Nos produits de santé et de bien-être de marque grand public pourraient

également avoir certains effets secondaires s'ils ne sont pas consommés conformément à nos directives ou s'ils sont consommés par une personne présentant certaines affections médicales. Ces risques liés aux produits, aggravés par la difficulté pour les consommateurs d'isoler les effets négatifs ou positifs de nos produits sur la santé, pourraient donner lieu à des réclamations ou à des litiges contre nous, ce qui pourrait avoir des répercussions négatives sur notre situation financière, notre réputation et nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions être tenus responsables de réclamations substantielles liées à nos produits si les consommateurs subissaient un dommage ou formulaient des objections à l'égard des produits de santé et de bien-être de marque grand public que nous offrons, ce qui pourrait alourdir nos coûts et avoir une incidence défavorable sur notre réputation, sur nos produits des activités ordinaires et sur notre bénéfice d'exploitation. Certains produits de santé et de bien-être de marque grand public que nous vendons, distribuons ou fabriquons pourraient également donner lieu à des poursuites en responsabilité pour blessures, décès ou dommages environnementaux ou matériels, et nécessiter des rappels ou d'autres mesures.

Nous pourrions être amenés à procéder ou à participer à des rappels, à des retraits ou à des saisies de produits si l'un de nos produits de santé et de bien-être de marque grand public était soupçonné de causer des blessures ou des maladies, ou si nous étions accusés d'avoir enfreint la réglementation gouvernementale en matière d'étiquetage, de promotion, de vente ou de distribution de nos produits dans un ou plusieurs territoires. Un rappel, un retrait ou une saisie d'importance pourrait mobiliser considérablement l'attention de la direction, entraîner des coûts substantiels et imprévus et avoir un effet défavorable important sur nos activités, sur notre situation financière, sur nos résultats d'exploitation et sur le cours de nos actions ordinaires. Les rappels de produits pourraient également entraîner un contrôle plus strict de nos activités par Santé Canada, par la FDA ou par d'autres organismes de réglementation, ce qui obligerait la direction à mobiliser davantage de ressources et à engager des frais juridiques et d'autres dépenses. De plus, un rappel, un retrait ou une saisie d'importance pourrait miner la confiance des consommateurs dans nos produits de santé et de bien-être de marque grand public et réduire la demande à leur égard. Enfin, si les produits de santé et de bien-être de marque grand public que nous commercialisons ne respectaient pas les exigences légales et réglementaires applicables dans un pays donné, leur commercialisation et leur vente pourraient y être interdites. Nous pourrions alors être contraints de les rappeler ou de les retirer du marché, et nous exposer à des poursuites liées à une telle non-conformité, lesquelles pourraient, dans certains cas, avoir un effet défavorable important sur nos activités, sur notre situation financière, sur nos résultats d'exploitation et sur le cours de nos actions ordinaires.

Nos produits ont une durée de conservation limitée.

Nous détenons dans nos stocks des produits finis et des matières premières (y compris des IPA), et bon nombre de nos produits, notamment nos produits de santé et de bien-être de marque grand public, de même que les matières premières qui entrent dans leur fabrication, ont une durée de conservation limitée, puisqu'il est normal que certains produits et ingrédients se dégradent avec le temps. Il pourrait arriver que nos stocks atteignent leur date de péremption et ne soient pas vendus. Malgré la mise en place de procédures de gestion rigoureuse de nos stocks, nous pourrions être tenus de comptabiliser une réduction de valeur de tout stock ayant atteint sa date de péremption, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, sur notre situation financière, sur nos résultats d'exploitation et sur le cours de nos actions ordinaires.

Notre succès est lié, en partie, à la taille et au taux de croissance du secteur des produits de santé et de bien-être de marque grand public, et une évolution défavorable de la taille ou du taux de croissance de ce secteur pourrait avoir une incidence négative sur nos activités et sur nos perspectives de croissance.

Nous exerçons nos activités dans divers segments du secteur des produits pharmaceutiques sur ordonnance et des produits de santé en vente libre, mais le succès de notre stratégie de croissance est lié, en partie, à la taille et au taux de croissance du secteur des produits de santé et de bien-être de marque grand public. Il est difficile d'estimer la taille de ce marché et de prévoir le rythme auquel la demande pour

nos produits augmentera, le cas échéant. En outre, les conditions de marché sous-jacentes sont susceptibles d'évoluer en fonction de la conjoncture économique, des préférences des consommateurs et d'autres facteurs échappant à notre contrôle, notamment l'attention médiatique et les recherches scientifiques, qu'elles soient favorables ou défavorables. Une évolution défavorable de la taille ou du taux de croissance du secteur des produits de santé et de bien-être de marque grand public pourrait avoir un effet négatif sur nos activités et sur nos perspectives de croissance.

Le marché des produits de santé et de bien-être de marque grand public est très concurrentiel et le fait de ne pas être en mesure de livrer concurrence efficacement pourrait avoir un effet défavorable important sur notre part de marché, sur nos produits des activités ordinaires et sur nos perspectives de croissance.

Le marché des produits de santé et de bien-être de marque grand public est fortement concurrentiel. Nos concurrents directs comprennent des sociétés canadiennes et multinationales, ouvertes et fermées, et ce marché se caractérise par une fragmentation marquée, tant sur le plan de la couverture géographique que sur celui des catégories de produits. Pour plusieurs de nos gammes de produits de santé et de bien-être de marque grand public, nous nous retrouvons en concurrence non seulement avec des produits de marque largement publicisés, mais aussi avec des marques maison. La production de ces produits exige des connaissances spécialisées, un savoir-faire et des certifications qui rendent généralement difficile l'arrivée de nouveaux concurrents. En raison de cette fragmentation, nous faisons face à un grand nombre d'entreprises du secteur des produits de santé et de bien-être de marque grand public qui écoulent leurs produits auprès de divers détaillants, notamment dans les secteurs de l'alimentation, des pharmacies, des grandes surfaces et des clubs-entrepôts.

Nous avons intégré récemment le secteur des produits de santé et de bien-être de marque grand public, et nous livrons concurrence à des marques nationales et locales fortement publicisées, y compris celles fabriquées par de grandes sociétés pharmaceutiques, des entreprises alimentaires et des détaillants. Les produits concurrents sont souvent offerts à des prix inférieurs aux nôtres et, même si nous ne majorons pas nos prix, les consommateurs ou les partenaires de détail pourraient privilégier ces produits en raison de leur coût moindre et du fait que l'absence de rétroaction immédiate rend difficile la confirmation de la qualité ou de la supériorité de nos produits. En outre, à mesure que certains produits se généralisent, nos produits pourraient être exposés à une concurrence accrue par les prix, en raison de l'arrivée de nouveaux participants sur le marché. Il se peut que nous ne soyons pas en mesure de livrer concurrence efficacement, et nos efforts en ce sens pourraient nous amener à réduire nos prix, ce qui entraînerait une compression de nos marges. Par ailleurs, nos partenaires de détail et nos distributeurs pourraient exercer des pressions pour que nous annulions des hausses de prix déjà annoncées ou mises en œuvre, que ce soit par une modification de notre liste de prix ou par une intensification des activités promotionnelles. L'évolution du comportement des consommateurs, qui privilégient de plus en plus l'achat de produits de santé et de bien-être de marque grand public par l'entremise du commerce électronique et des plateformes de médias sociaux, pourrait également accentuer la concurrence par les prix et limiter notre capacité à livrer concurrence efficacement. Le défaut de le faire pourrait avoir une incidence défavorable sur notre part de marché, sur nos produits des activités ordinaires et sur nos perspectives de croissance.

Il se pourrait que nos détaillants et nos partenaires en naturopathie n'apportent pas un soutien suffisant à nos produits de santé et de bien-être de marque grand public, ou que nos relations avec eux se détériorent.

Nous vendons nos produits de santé et de bien-être de marque grand public au Canada par l'entremise de détaillants, sur lesquels nous comptons pour exposer, présenter et vendre nos produits aux consommateurs dans leurs magasins physiques et sur leurs sites de commerce électronique. Nos détaillants tiennent nos produits en stock et les exposent et, dans certains magasins d'aliments naturels et autres commerces spécialisés, présentent leurs caractéristiques et leurs bienfaits pour la santé. En outre, certains partenaires en naturopathie recommandent nos produits à leurs patients, ce qui contribue à accroître la notoriété de nos marques et à renforcer la confiance des consommateurs. Nos relations avec ces détaillants et ces partenaires en naturopathie sont essentielles au maintien et au développement de la confiance des consommateurs envers nos marques, ainsi qu'à la mise en œuvre des programmes de

publicité et d'information que nous continuons de déployer. Le défaut de maintenir ces relations, ou toute difficulté rencontrée par ces partenaires, pourrait nuire à nos activités.

Nous ne recevons pas d'engagements d'achat à long terme de la part de nos détaillants, et il pourrait être difficile d'exiger l'exécution des commandes fermes reçues de nos partenaires de détail. Dans certains cas, nous sommes tenus d'accepter des retours de stocks. En outre, rien ne garantit que nous serons en mesure de continuer à vendre nos produits à nos détaillants à des conditions commerciales favorables, ou même de les vendre du tout. Il peut arriver que nous soyons contraints de cesser des expéditions à nos détaillants, ou que ceux-ci refusent nos livraisons dans le cadre de la négociation d'une solution à des problèmes commerciaux. Parmi les facteurs susceptibles d'avoir une incidence sur notre capacité à maintenir ou à accroître nos ventes auprès de ces acheteurs figurent : (i) l'incapacité de cerner avec exactitude les besoins de nos clients et de nos partenaires en naturopathie; (ii) la réticence de la clientèle ou des praticiens à adopter de nouveaux produits ou l'élargissement de gammes existantes; (iii) le refus de nos détaillants d'attribuer une valeur supérieure à nos produits existants et à nos nouveaux produits par rapport aux produits concurrents; (iv) l'incapacité d'obtenir de l'espace en magasin auprès de nos détaillants; et (v) le lancement par des concurrents de nouveaux produits bien accueillis. Nos ventes dépendent en partie de la capacité de nos détaillants à mettre nos produits en valeur. Cela suppose qu'ils leur réservent des emplacements attrayants dans leurs magasins et sur leurs plateformes en ligne et, dans certains circuits, qu'ils disposent de personnel qualifié capable d'en expliquer les caractéristiques et les bienfaits pour la santé. De même, l'appui et les recommandations continues de nos partenaires en naturopathie contribuent à la visibilité et à la crédibilité de nos produits. La perte de l'un de nos principaux acheteurs ou de l'appui de praticiens, ou encore la réduction, par un détaillant important, de ses achats de nos produits existants et nouveaux, de son nombre de magasins ou de ses activités, la mise en avant de produits concurrents plutôt que des nôtres, ou des difficultés financières ou une insolvabilité de sa part, pourraient entraîner une baisse de nos ventes, se traduisant par un recul de nos produits des activités ordinaires et de nos marges brutes, ce qui nuirait à notre rentabilité et à notre situation financière.

Le défaut de se conformer aux nouvelles exigences d'étiquetage en langage clair visant les produits de santé naturels pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et sur nos résultats d'exploitation.

Le 21 juin 2025, les modifications apportées par Santé Canada au Règlement sur les produits de santé naturels sont entrées en vigueur et ont instauré de nouvelles exigences d'étiquetage en langage clair pour les produits de santé naturels, y compris les vitamines, les minéraux et les suppléments. Ces exigences comprennent la mise en place d'un tableau normalisé des renseignements sur le produit, l'utilisation d'un langage bilingue et accessible aux consommateurs, ainsi que des mises en garde renforcées. Bien que le règlement entre officiellement en vigueur en juin 2025, Santé Canada a accordé une période de transition prolongeant le délai de conformité jusqu'au 21 juin 2028 pour tous les produits, quelle que soit leur date de mise en marché. Si nous ne mettons pas à jour nos emballages et nos étiquettes en temps opportun ou si nous accusons des retards dans l'obtention de l'approbation réglementaire pour les étiquettes révisées, nous pourrions être confrontés à des rappels de produits, à des mesures d'application de la loi ou à l'impossibilité de vendre certains produits au Canada, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos produits des activités ordinaires, notre conformité réglementaire et la réputation de nos marques.

Risques liés au placement et à la propriété de nos actions ordinaires

Le cours des actions ordinaires pourrait être volatil et votre investissement pourrait perdre de sa valeur.

Le cours de nos actions ordinaires pourrait subir d'importantes fluctuations après le présent placement et baisser en deçà du prix d'offre. Le cours de nos actions ordinaires peut fluctuer pour de nombreuses raisons, notamment :

- la volatilité dans le cours et le volume de négociation des titres de sociétés comparables;

- des modifications ou variations réelles ou prévues de nos résultats d'exploitation ou des attentes des analystes de marché;
- la réaction négative du marché en raison d'une dette que nous pourrions avoir contractée ou de titres que nous pourrions avoir émis;
- des ventes à découvert, des opérations de couverture et d'autres opérations sur dérivés visant nos actions;
- des poursuites ou mesures réglementaires intentées ou prises contre nous;
- des changements à notre politique de dividendes;
- le sentiment général des investisseurs envers nous et la réaction du public à nos communiqués, à nos autres annonces publiques et aux documents que nous déposons auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières, notamment nos états financiers;
- la publication de rapports de recherche ou d'articles sur nous, sur nos concurrents ou sur notre secteur;
- des recommandations positives ou négatives des analystes en valeurs mobilières ou un désintérêt de leur part envers nos titres;
- l'évolution générale de la conjoncture et des tendances politiques, économiques, sectorielles et commerciales;
- des ventes de nos actions ordinaires 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 qui nous concernent ou qui concernent nos concurrents;
- d'autres facteurs de risque décrits dans la présente rubrique du présent prospectus.

Ces facteurs et d'autres facteurs connexes pourraient provoquer une baisse durable de la valeur des actifs, ce qui pourrait entraîner une perte de valeur. En outre, certains investisseurs institutionnels pourraient fonder leurs décisions d'investissement sur une analyse de nos pratiques et de nos résultats dans les domaines de l'environnement, de la gouvernance et de la participation à la vie sociale selon des critères précis à respecter, faute de quoi ils n'investiront pas dans nos actions ordinaires, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur leur cours. Rien ne garantit que le cours et le volume des actions ordinaires ne fluctueront pas de façon continue. Si ces niveaux accrus de volatilité et d'agitation des marchés se prolongeaient, ils pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités et sur le cours des actions ordinaires.

En outre, de nombreux facteurs influant sur le marché ou le secteur en général pourraient nuire au cours de nos actions ordinaires. Ainsi, ce cours pourrait baisser pour des raisons qui n'ont rien à voir avec nos résultats d'exploitation, et ces fluctuations pourraient réduire considérablement le cours de nos actions ordinaires, quel que soit notre rendement d'exploitation. Dans le passé, des recours collectifs en valeurs mobilières ont été intentés contre des sociétés à la suite de baisses importantes du cours de leurs titres. L'ouverture d'un tel recours contre nous nous occasionnerait des frais considérables et obligerait notre direction à y consacrer beaucoup de temps et de ressources, ce qui pourrait nuire à nos activités, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Les ventes futures de nos titres par des actionnaires existants ou par nous pourraient faire chuter le cours de nos actions ordinaires.

Une grande quantité de nos actions ordinaires pourrait être vendue sur le marché libre après l'expiration des périodes de blocage prévues par contrat et décrites à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ». En outre, après la clôture, il y aura en circulation • options, unités d'actions fictives et UAI,

qui représenteront des droits d'acquérir ou de recevoir environ • actions ordinaires. Les actions ordinaires sous-jacentes à ces titres pourront aussi être vendues sur le marché libre, dans la mesure permise par les clauses d'acquisition des droits, les conventions de blocage et les restrictions prévues par les lois sur les valeurs mobilières du Canada. Une telle vente, ou la perception sur le marché que des porteurs d'une quantité importante d'actions ont l'intention de vendre des actions ordinaires, pourrait faire chuter de façon importante le cours de nos actions ordinaires, voire sous le prix d'offre. Nous ne pouvons pas prévoir l'incidence que la vente ou la mise en vente de nos actions sur le marché libre pourrait avoir sur le cours de nos actions ordinaires. Si celui-ci devait chuter en conséquence, cela freinerait notre capacité de réunir des capitaux supplémentaires et les actionnaires restants pourraient perdre la totalité ou une partie de leurs investissements.

De plus, après la clôture, SK Holdings et Sherfam auront également le droit, sous réserve des modalités des restrictions contractuelles de blocage décrites à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage » de nous obliger, aux termes de la convention de droits d'inscription, à déposer un prospectus visant leurs titres susceptibles d'être inscrits ou de les inclure dans les prospectus que nous pourrions déposer pour notre compte ou pour le compte d'autres actionnaires. En outre, certains autres actionnaires qui sont parties à la convention de droits d'inscription disposeront de droits d'inscription d'entraînement leur conférant le droit de nous obliger à inclure leurs titres susceptibles d'être inscrits dans des placements futurs que nous entreprendrions pour notre compte ou dans le cadre d'un placement sur demande, sous réserve de certaines exceptions. Se reporter à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits d'inscription ». Par suite de l'expiration de restrictions contractuelles de blocage décrites à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage », l'exercice des droits d'inscription sur demande et des droits d'inscription d'entraînement ainsi que les ventes d'actions ordinaires par les actionnaires stratégiques de Searchlight, les actionnaires de CanPrev ou d'autres actionnaires, pourraient faire en sorte qu'un nombre important d'actions ordinaires additionnelles puissent être offertes sur le marché, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur le cours de nos actions ordinaires.

De plus, aux termes des conventions de blocage, SK Holdings et les membres de son groupe auront le droit de donner en garantie certaines de leurs actions ordinaires aux prêteurs. Bien qu'à notre connaissance, SK Holdings n'ait pas à l'heure actuelle l'intention de donner en garantie ses actions ordinaires, si elle venait à les donner en garantie à ses prêteurs, et si ces prêteurs venaient à exercer leurs droits sur ces actions données en garantie, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur le cours de nos actions ordinaires.

Les intentions de SK Holdings et de Sherfam en ce qui concerne leur participation à long terme pourraient changer. Elles pourraient décider de vendre plus ou moins d'actions ordinaires que le nombre prévu actuellement. Les facteurs susceptibles de faire changer de point de vue SK Holdings et Sherfam sont notamment les changements à leur situation particulière, la planification de notre relève, les changements dans notre direction, la modification des lois fiscales, la planification successorale, la conjoncture du marché et notre rendement financier.

En outre, nous ne pouvons pas prédire la taille des émissions futures de nos actions ordinaires ni l'incidence éventuelle que de futures émissions ou ventes d'actions ordinaires auront sur leur cours. La vente d'une grande quantité de nos actions ordinaires, ou le sentiment de l'imminence d'une telle vente, risque d'avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions ordinaires.

Il se pourrait qu'aucun marché actif, liquide et régulier ne se forme pour nos actions ordinaires et que vous soyez incapables de revendre vos actions ordinaires à un prix égal ou supérieur au prix d'offre.

Nous avons déposé une demande d'inscription des actions ordinaires à la cote de la TSX. L'inscription est conditionnelle à l'approbation de la TSX conformément à ses exigences d'inscription initiale. La TSX n'a pas approuvé conditionnellement notre demande d'inscription, et rien ne garantit qu'elle l'approuvera.

À l'heure actuelle, il n'existe aucun marché pour la négociation de nos actions ordinaires et si un tel marché ne se forme pas ou ne dure pas, vous pourriez être incapable de revendre les actions ordinaires que vous

avez souscrites dans le cadre du placement. Cela pourrait avoir une incidence sur le cours des actions ordinaires sur le marché secondaire, sur la transparence et la disponibilité de leur cours, sur leur liquidité et sur l'étendue des obligations réglementaires de l'émetteur. Le prix d'offre de nos actions ordinaires a été déterminé par voie de négociation entre la Société, SK Holdings et les coteneurs de livres principaux, en leur qualité de représentants des preneurs fermes. Le prix d'offre ne sera pas nécessairement représentatif du cours de nos actions ordinaires après le placement. En l'absence d'un marché actif pour la négociation de nos actions ordinaires, les investisseurs pourraient avoir de la difficulté à vendre leurs actions ordinaires. Nous ne pouvons pas prédire les prix auxquels les actions ordinaires seront négociées.

Les actionnaires exerceront un contrôle limité sur notre exploitation et sur le droit aux dividendes.

Les actionnaires (autres que SK Holdings) auront un contrôle limité sur les changements apportés à nos politiques et à notre mode d'exploitation, ce qui augmente l'incertitude et les risques d'un investissement dans notre Société. C'est notre conseil qui établira nos grandes politiques, notamment celles concernant le financement, la croissance, la structure des capitaux d'emprunt, les futurs dividendes aux actionnaires ainsi que la nomination des membres de notre haute direction. En règle générale, notre conseil pourra modifier ou réviser ces politiques et d'autres politiques sans le vote de nos actionnaires. Les actionnaires auront uniquement le droit de voter, en tant que catégorie, dans certaines circonstances limitées décrites ailleurs dans le présent prospectus. Le large pouvoir discrétionnaire de notre conseil dans la définition de ces orientations, conjugué à l'incapacité des porteurs d'actions d'exercer une influence directe, accroît l'incertitude et les risques d'un investissement dans notre Société.

SK Holdings détient un pouvoir de vote important au sein de la Société, et ses intérêts pourraient différer de ceux de nos autres actionnaires.

SK Holdings détient un pouvoir de vote important au sein de la Société, et ses intérêts et ceux des sociétés membres de son groupe ou des fonds qu'elle gère pourraient entrer en conflit avec ceux de nos autres actionnaires ou différer de ceux-ci. On s'attend à ce qu'à la clôture du placement, SK Holdings détienne environ ● % de nos actions ordinaires émises et en circulation, ou environ ● % après dilution. Si l'option de surallocation est exercée intégralement, SK Holdings détiendra environ ● % de nos actions ordinaires émises et en circulation, ou environ ● % après dilution. Se reporter à la rubrique « À propos du présent prospectus — Données relatives aux titres en circulation et renseignements connexes ». De plus, SK Holdings (ainsi que les sociétés membres de son groupe ou les fonds qu'elle gère) pourrait détenir ou acquérir des placements et des actifs susceptibles d'entrer en concurrence avec ceux de la Société. Par conséquent, les intérêts de SK Holdings, des sociétés membres de son groupe ou des fonds qu'elle gère pourraient ne pas être les mêmes que ceux de nos autres actionnaires, et des conflits d'intérêts pourraient survenir à l'occasion et être réglés d'une manière préjudiciable à la Société ou à ses actionnaires minoritaires. SK Holdings, les sociétés membres de son groupe ou les fonds qu'elle gère pourraient également rechercher, pour leur propre compte, des occasions d'acquisition qui pourraient être complémentaires à nos activités et, de ce fait, ces occasions d'acquisition pourraient ne pas être offertes à la Société.

Tant que SK Holdings détiendra ou contrôlera un nombre important de nos actions ordinaires en circulation, elle sera en mesure d'exercer une influence considérable sur l'ensemble des mesures nécessitant l'approbation des actionnaires, peu importe le sens du vote de nos autres actionnaires, y compris l'élection et la révocation d'administrateurs ainsi que la taille de notre conseil, toute modification de nos statuts ou l'approbation d'une fusion, d'une acquisition ou de toute autre opération importante, y compris la vente de la totalité ou de la quasi-totalité de nos actifs. Se reporter aux rubriques « Principaux actionnaires et actionnaires vendeurs » et « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits des investisseurs en faveur de SK ». Il pourrait arriver que les intérêts de SK Holdings, des sociétés membres de son groupe ou des fonds qu'elle gère soient en conflit avec ceux de nos autres actionnaires, et SK Holdings disposerait alors d'une influence considérable lui permettant d'amener la Société à prendre des mesures conformes à ses intérêts.

De plus, cette concentration de l'actionnariat pourrait avoir pour effet de retarder ou d'empêcher un changement de contrôle, ou encore de décourager un acquéreur potentiel de tenter de prendre le contrôle

de la Société, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours des actions ordinaires ou empêcher les actionnaires d'obtenir une prime par rapport au cours de leurs actions ordinaires.

L'émission d'actions privilégiées pourrait rendre difficile l'acquisition de notre Société par une autre ou avoir par ailleurs une incidence défavorable sur les porteurs de nos actions ordinaires, ce qui pourrait faire chuter le cours de nos actions ordinaires.

Après le placement, notre conseil aura le pouvoir d'émettre des actions privilégiées, d'en établir les caractéristiques, les limites et les droits et de fixer le nombre d'actions constituant une série ainsi que sa désignation, sans autre vote ni intervention des actionnaires. Nos actions privilégiées pourraient être assorties de certains droits, notamment en cas de liquidation ou à l'égard des dividendes, supérieurs à ceux afférents à nos actions ordinaires. L'émission éventuelle d'actions privilégiées pourrait retarder ou empêcher un changement de contrôle, décourager les offres d'achat visant nos actions ordinaires moyennant une prime par rapport au cours du marché, et avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions ordinaires ainsi que sur les droits des porteurs existants.

Si aucun analyste de marché ne publie d'étude sur nos activités ou si des rapports erronés ou défavorables sur nos activités sont publiés, le cours et le volume de négociation de nos actions pourraient diminuer.

Le cours de nos actions ordinaires dépendra en partie des rapports que des analystes financiers ou sectoriels publieront à notre sujet ou au sujet de nos activités. Nous ne faisons actuellement l'objet d'aucune couverture par des analystes financiers ou sectoriels et il se pourrait que nous ne fassions jamais l'objet d'une telle couverture. L'absence de couverture par des analystes pourrait avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions ordinaires. Si nous obtenons une couverture d'analystes financiers ou sectoriels et qu'un ou plusieurs d'entre eux abaissent leur recommandation à l'égard de nos actions ordinaires ou publient des analyses erronées ou défavorables sur nos activités, le cours de nos actions ordinaires pourrait baisser. Si un ou plusieurs analystes cessent de nous suivre ou ne publient pas régulièrement de rapports à notre sujet, la demande pour nos actions ordinaires pourrait diminuer, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de nos actions ordinaires et du volume des opérations sur celles-ci.

Une émission future de titres d'emprunt ou d'actions privilégiées, qui auraient priorité de rang sur nos actions ordinaires en cas de faillite ou de liquidation de la Société, ou encore une émission de titres de capitaux propres, qui auraient priorité sur nos actions ordinaires pour le paiement des dividendes ou en cas de liquidation, pourrait avoir une incidence défavorable sur le cours de nos actions ordinaires.

Nous pourrions éventuellement chercher à augmenter nos ressources en capital par des émissions de titres d'emprunt, d'actions privilégiées ou de titres de capitaux propres. En cas de faillite ou de liquidation, les porteurs de nos titres d'emprunt, les porteurs d'actions privilégiées et nos autres créanciers seront payés sur nos actifs disponibles avant les porteurs d'actions ordinaires. Une émission de titres de capitaux propres additionnels pourrait diluer la participation de nos actionnaires existants ou faire baisser le cours de nos actions ordinaires, ou les deux. Notre décision d'émettre des titres dépendra de la conjoncture du marché et d'autres facteurs indépendants de notre volonté. Par conséquent, nous ne pouvons ni prévoir ni estimer le montant, le moment ou la nature de nos émissions futures, de sorte que les souscripteurs de nos actions ordinaires à l'occasion du présent placement prennent le risque que des émissions ultérieures réduisent le cours de nos actions ordinaires et diluent leur participation dans la Société.

Comme SK Holdings, certains autres actionnaires vendeurs et certains de nos administrateurs et dirigeants résident à l'extérieur du Canada, il pourrait être difficile pour les investisseurs canadiens d'exercer des recours civils contre eux.

Comme SK Holdings, certains autres actionnaires vendeurs et certains de nos administrateurs et dirigeants résident à l'extérieur du Canada, il pourrait être difficile pour les investisseurs canadiens d'exercer des recours civils contre eux. Certains de nos administrateurs et dirigeants résident dans d'autres pays que le Canada, et la totalité ou une partie importante de leurs actifs sont situés à l'extérieur du Canada. Par

conséquent, il pourrait être difficile pour les investisseurs canadiens d'intenter une poursuite au Canada contre ces personnes non résidentes. En outre, il se pourrait que les investisseurs canadiens ne soient pas en mesure de faire exécuter, contre ces non-résidents, les jugements rendus par des tribunaux canadiens fondés sur les dispositions en matière de responsabilité civile prévues par la législation en valeurs mobilières de certaines provinces et de certains territoires du Canada. Il pourrait également être difficile pour les investisseurs canadiens d'obtenir gain de cause dans une poursuite intentée aux États-Unis, uniquement sur la base de violations des lois canadiennes sur les valeurs mobilières.

POURSUITES

La Société est, de temps à autre, partie à certaines procédures judiciaires et peut faire l'objet de mises en demeure, de réclamations et de menaces de poursuites, qui surviennent dans le cours normal de ses activités. À l'exception de ce qui est décrit à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges » du présent prospectus, la Société estime que le montant de toute responsabilité éventuelle liée à des réclamations en cours, qu'elles soient considérées isolément ou conjointement, ne devrait pas avoir d'incidence défavorable significative sur sa situation financière, ses résultats d'exploitation ou sa situation de trésorerie. Toutefois, l'issue définitive de tout litige demeure incertaine et, quel qu'en soit le résultat, un litige peut avoir une incidence défavorable sur nos activités en raison des coûts de défense, de la publicité négative, de la mobilisation des ressources de la direction et d'autres facteurs. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

À notre connaissance, aucune pénalité ni sanction n'a été imposée à la Société par un tribunal, une autorité en valeurs mobilières ou un autre organisme de réglementation, et nous n'avons conclu aucun accord de règlement avec une autorité en valeurs mobilières.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE ET EXPERTS

Les questions abordées aux rubriques « Admissibilité aux fins de placement » et « Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes » ainsi que certaines autres questions d'ordre juridique concernant le placement et la vente des actions ordinaires seront examinées par Goodmans LLP, pour notre compte, et par Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l., relativement au droit canadien, pour les preneurs fermes. À la date du présent prospectus, les associés et autres avocats de Goodmans LLP et de Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l. sont propriétaires véritables, directement et indirectement, de moins de 1 % de nos titres en circulation ou autres biens ou de ceux des membres de notre groupe.

Les états financiers annuels de l'entité remplaçante inclus dans le présent prospectus ont été audités par Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l., auditeurs indépendants, tel qu'il est indiqué dans le rapport de ce cabinet s'y rapportant, qui est intégré par renvoi dans les présentes. Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l. est indépendante dans le contexte du code de déontologie des comptables professionnels agréés de l'Ontario.

MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Sous réserve de ce qui est indiqué ci-dessous et ailleurs dans le présent prospectus, nos administrateurs et membres de la haute direction ainsi que les actionnaires qui, directement ou indirectement, ont la propriété véritable ou le contrôle de plus de 10 % de toute catégorie ou série de nos titres de capitaux propres en circulation, de même que les membres de leur groupe et les personnes avec qui ils ont des liens, n'ont pas d'intérêt important, direct ou indirect, dans une opération conclue au cours des trois derniers exercices qui a eu ou dont on peut raisonnablement penser qu'elle aura une incidence importante sur nous ou nos filiales.

Le • 2026, les contrats de services-conseils conclus entre la Société et SK Capital et Sherfam ont été résiliés. En contrepartie de la résiliation de ces contrats, la Société a versé à SK Capital et à Sherfam des honoraires respectifs d'environ 9,4 millions de dollars et 2,1 millions de dollars.

AUDITEUR, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

L'auditeur de la Société est Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L., dont les bureaux sont situés au 100 Adelaide Street West, Toronto (Ontario) Canada, M5H 0B3.

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres des actions ordinaires est TMX Trust Company, à son bureau principal de Toronto (Ontario).

CONTRATS IMPORTANTS

Le présent prospectus inclut un résumé de certains de nos contrats importants. Ce résumé fait état de toutes les caractéristiques susceptibles d'importer à une personne qui investit dans les actions ordinaires, mais comme il n'est pas exhaustif, il est présenté entièrement sous réserve du texte intégral des contrats importants, qui seront déposés auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada et pourront être consultés sur SEDAR+ au www.sedarplus.ca, sous notre profil. Les investisseurs sont invités à lire le texte intégral des contrats importants.

Les contrats suivants sont nos seuls contrats importants qui seront en vigueur à la clôture (autres que certains contrats conclus dans le cours normal des activités) :

- la convention de droits des investisseurs en faveur de SK;
- la convention de droits des investisseurs en faveur de Sherfam;
- la convention de droits d'inscription;
- la convention de prise ferme;
- la convention de crédit.

DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

La législation en valeurs mobilières de certaines provinces et de certains territoires du Canada confère au souscripteur ou à l'acquéreur un droit de résolution. Ce droit ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la réception réelle ou réputée du prospectus et des modifications. Dans plusieurs provinces et territoires, la législation permet également au souscripteur ou à l'acquéreur 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

Le texte qui suit est un glossaire de certains termes utilisés dans le secteur et d'autres termes définis dans le présent prospectus :

« **AAM** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Ce qui nous distingue : Notre stratégie du « Parcours vers la santé » — Équipe de direction chevronnée dont les intérêts sont bien alignés sur ceux des actionnaires ».

« **ACMG** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Marché des produits pharmaceutiques génériques par secteur géographique — Canada ».

« **acquisition d'APHI** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « À propos du présent prospectus — Présentation des informations financières et autres informations ».

« **action concernant MW** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges — Litiges concernant les opioïdes ».

« **actionnaires** » désigne les porteurs d'actions ordinaires.

« **actionnaires de CanPrev** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ».

« **actionnaires stratégiques de Searchlight** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ».

« **actionnaires vendeurs** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **actions** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Le placement ».

« **actions de catégorie B** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description du capital-actions — Capital-actions autorisé avant la réorganisation préalable à la clôture ».

« **actions de catégorie C** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description du capital-actions — Capital-actions autorisé avant la réorganisation préalable à la clôture ».

« **actions de co-investissement** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction ».

« **actions de l'ancien RAD** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction ».

« **actions visées par l'option de surallocation** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **adhérents de la CDS** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Système d'inventaire de titres sans certificats ».

« **AFEPC** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Ce qui nous distingue : Notre stratégie du « Parcours vers la santé » — Équipe de direction chevronnée dont les intérêts sont bien alignés sur ceux des actionnaires ».

« **agent** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **ancien RAD** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction ».

« **ANDA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Élaboration des produits pharmaceutiques génériques et processus d'approbation réglementaire ».

« **année de service à laquelle se rapportent les UAI** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régime incitatif général — Unités d'actions incessibles ».

« **année de service à laquelle se rapportent les UAR** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régime incitatif général — Unités d'actions fondées sur le rendement ».

« **APHI** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « À propos du présent prospectus — Présentation des informations financières et autres informations ».

« **APP** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Marché des produits pharmaceutiques génériques par secteur géographique — Canada ».

« **ATB** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **autres actionnaires existants** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires ».

« **BAIIA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

« **BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

« **BAIIA ajusté** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

« **Bayer** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges — Litiges en matière de brevets postérieurs au lancement ».

« **BMO** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **BPC** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Facteurs de risque ».

« **BPD** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Facteurs de risque ».

« **BPF courantes** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Capacités de fabrication et de distribution ».

« **CanPrev** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Notre évolution depuis 50 ans ».

« **carcinome du nasopharynx** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Faits saillants — Exercice 2025 ».

« **CCG** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Nos activités ».

« **CDMO** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Ventes et commercialisation — Capacités de développement commercial ».

« **CDS** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **CELI** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Admissibilité aux fins de placement ».

« **CELIAPP** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Admissibilité aux fins de placement ».

« **CEPMB** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Aperçu des produits pharmaceutiques génériques ».

« **cession-bail** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Principales composantes des résultats d'exploitation — Autres charges (produits) d'exploitation, montant net ».

« **chaîne ophtalmique 2** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Capacités de fabrication et de distribution ».

« **chaîne ophtalmique 3** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Capacités de fabrication et de distribution ».

« **changement de contrôle** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régime incitatif général — Changement de contrôle ».

« **CIBC** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **cible du régime incitatif** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Principaux éléments de la rémunération — Rémunération incitative à court terme ».

« **Civac** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Acquisitions et dessaisissements — Vente des actifs de Signa Civac S.A. de C.V. ».

« **clôture** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **Code de conduite** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Gouvernance — Éthique commerciale ».

« **COFEPRIS** » désigne la Commission fédérale pour la protection contre les risques sanitaires (Mexique).

« **comité d'audit et de gestion des risques** » désigne le comité d'audit et de gestion des risques du conseil.

« **comité de gouvernance et des candidatures** » désigne le comité de gouvernance et des candidatures du conseil.

« **Companies (Winding Up and Miscellaneous Provisions) Ordinance** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis — Hong Kong ».

« **compte de garantie bloqué pour litiges** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Litiges — Aperçu ».

« **Concordia** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Interdictions d'opérations et faillites ».

« **conseil en poste** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régime incitatif général — Changement de contrôle ».

« **conseil** » désigne le conseil d'administration de la Société.

« **conseiller en rémunération** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Analyse de la rémunération — Processus d'analyse comparative ».

« **contrôles douaniers et commerciaux** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Facteurs de risque ».

« **Convention** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes — Porteurs non résidents — Dividendes sur les actions ordinaires ».

« **convention de crédit initiale modifiée et mise à jour** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Facilités de crédit ».

« **convention de crédit** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **convention de droits d'inscription** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires ».

« **convention de droits des investisseurs en faveur de Sherfam** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires ».

« **convention de droits des investisseurs en faveur de SK** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires ».

« **convention de prise ferme** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Généralités ».

« **Corporations Act** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis — Australie ».

« **CORRA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Engagements et obligations contractuelles — Facilités de crédit ».

« **coteneurs de livres** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **coteneurs de livres principaux** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **cours** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régime incitatif général — Options ».

« **CTN** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Marché des produits pharmaceutiques génériques par secteur géographique — Canada ».

« **Cumberland** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Notre évolution depuis 50 ans — Positionnement en vue d'une croissance transformatrice en tant que société mondiale axée sur la santé (2023 – À ce jour) ».

« **CVMO** » désigne la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

« **Datalo** » désigne Datalo Inc., une société contrôlée par Allan Oberman.

« **date de clôture** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **date de l'avis d'assemblée** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description du capital-actions — Dispositions de préavis ».

« **département de la Justice** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges — Litiges relatifs aux prix et à la commercialisation ».

« **DFSA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis — Dubai International Financial Centre ».

« **dispositions de préavis** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description du capital-actions — Dispositions de préavis ».

« **droit d'inscription d'entraînement** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits d'inscription ».

« **droit d'inscription sur demande** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits d'inscription ».

« **DSO** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Aperçu des produits pharmaceutiques génériques ».

« **économies de coûts annualisées récurrentes** » désigne les économies de coûts, les réductions des charges d'exploitation et d'autres synergies prévues au cours d'un exercice complet qui devraient se répéter au cours des exercices ultérieurs en raison de la mise en œuvre d'initiatives en matière de productivité et qui, dans certains cas, peuvent être extrapolées à partir des économies de coûts, des réductions des charges d'exploitation et des autres synergies réalisées au cours d'une période de moins d'un exercice complet.

« **EMA** » désigne l'Agence européenne des médicaments.

« **en vente libre** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur ».

« **entité remplacée** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « À propos du présent prospectus — Présentation des informations financières et autres informations ».

« **ESG** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Aperçu de la réglementation ».

« **ESS** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Fournisseurs ».

« **État membre** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis — Espace économique européen ».

« **états financiers annuels de l'entité remplaçante** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Principales informations financières consolidées ».

« **états financiers annuels de l'entité remplacée** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Sommaire des informations financières consolidées ».

« **états financiers intermédiaires** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Sommaire des informations financières consolidées ».

« **États-Unis** » désigne les États-Unis d'Amérique.

« **ETP** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Culture et personnel ».

« **exercice sans décaissement** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régime incitatif général — Options ».

« **expiration de la période de blocage exigée par les preneurs fermes** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ».

« **expiration de la période de blocage relative à CanPrev** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Conventions de blocage ».

« **facilité de crédit à terme d'EDC** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **facilité de crédit à terme initiale** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **facilité de crédit renouvelable** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **facilité de crédit renouvelable antérieure** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Facilités de crédit ».

« **facilité de crédit-relais** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Facilités de crédit ».

« **facilités de crédit** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **facilités de crédit antérieures** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Facilités de crédit ».

« **FBN** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **FDA** » désigne le Food and Drug Administration des États-Unis.

« **FERR** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Admissibilité aux fins de placement ».

« **FIEA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis — Japon ».

« **Field Trip** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Interdictions d'opérations et faillites ».

« **FINMA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis — Suisse ».

« **Flux de trésorerie d'exploitation disponibles** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

« **Flux de trésorerie d'exploitation disponibles compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

« **gain en capital imposable** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes — Résidents du Canada — Imposition des gains et des pertes en capital ».

« **garants** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **gestionnaires de régimes d'assurance médicaments** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Aperçu des produits pharmaceutiques génériques ».

« **Halo** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Faits saillants — Exercice 2027 ».

« **Harrow** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Principaux vecteurs de croissance de notre stratégie du « Parcours vers la santé » — Gamme de produits en développement robuste et de grande valeur permettant d'impulser la croissance du portefeuille de produits ».

« **IA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mise en garde concernant l'information prospective ».

« **IASB** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « À propos du présent prospectus — Présentation des informations financières et autres informations ».

« **IFRS** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « À propos du présent prospectus — Présentation des informations financières et autres informations ».

« **IFRS 18** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — IFRS 18, États financiers : Présentation et informations à fournir ».

« **IGBA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Ce qui nous distingue : Notre stratégie du « Parcours vers la santé » — Équipe de direction chevronnée dont les intérêts sont bien alignés sur ceux des actionnaires ».

« **immobilisation** » désigne une immobilisation corporelle.

« **information prospective** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mise en garde concernant l'information prospective ».

« **Instruction générale 58-201** » désigne l'*Instruction générale 58-201 relative à la gouvernance* et ses modifications successives.

« **Intelgenx** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Interdictions d'opérations et faillites ».

« **investisseurs dispensés** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis — Australie ».

« **IPA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Aperçu des produits pharmaceutiques génériques ».

« **Jefferies** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **LACC** » désigne la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*.

« **LCAP** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Facteurs de risque ».

« **litige multidistrict** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges — Litiges relatifs aux prix et à la commercialisation ».

« **Loi AKS** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Facteurs de risque ».

« **Loi CCPA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Facteurs de risque ».

« **Loi CSA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Facteurs de risque ».

« **Loi de 1933** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **Loi de l'impôt** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Admissibilité aux fins de placement ».

« **Loi FDCA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Aperçu de la réglementation — Canada et États-Unis ».

« **Loi Hatch-Waxman** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Aperçu des produits pharmaceutiques génériques — Stratégies de lancement des produits pharmaceutiques génériques ».

« **Loi HIPAA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Aperçu de la réglementation ».

« **Loi IRA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Aperçu des produits pharmaceutiques génériques ».

« **Loi OBBBA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Facteurs de risque ».

« **Loi PPACA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Facteurs de risque — Risques liés à nos activités et à notre secteur ».

« **LPCC** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis — Suisse ».

« **LPRPDE** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Aperçu de la réglementation ».

« **LRCDas** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Facteurs de risque ».

« **LSAO** » désigne la *Loi sur les sociétés par actions (Ontario)* et ses modifications successives.

« **marge du BAIIA ajusté** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

« **marge du BAIIA ajusté compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

« **membres de la haute direction visés** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Introduction ».

« **Mercer** » désigne Mercer (Canada) limitée.

« **MUFG** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **NDA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Aperçu des produits pharmaceutiques génériques ».

« **NDMA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges — Litige en matière de responsabilité du fait du produit ».

« **nouvelles facilités de crédit** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **OGA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Ventes et commercialisation — Canada ».

« **option de surallocation** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **options de catégorie B** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction ».

« **options de catégorie C** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction ».

« **ORC** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Facteurs de risque ».

« **ordonnance** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis — Royaume-Uni ».

« **PADN** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Élaboration des produits pharmaceutiques génériques et processus d'approbation réglementaire ».

« **payeur final demandeur** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges — Litiges relatifs aux prix et à la commercialisation ».

« **PDN** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Aperçu des produits pharmaceutiques génériques ».

« **perte de l'exclusivité** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Aperçu des produits pharmaceutiques génériques ».

« **perte en capital déductible** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes — Résidents du Canada — Imposition des gains et des pertes en capital ».

« **PGI** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Contrôle interne à l'égard de l'information financière ».

« **placement** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **placement d'actions nouvellement émises** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **placement d'entraînement** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits d'inscription ».

« **placement sur demande** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits d'inscription ».

« **porteur** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes ».

« **porteur non résident** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes — Porteurs non résidents ».

« **porteur résident** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes — Résidents du Canada ».

« **poursuite intentée en C.-B.** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges — Litiges concernant les opioïdes ».

« **premier sur le marché** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur — Aperçu des produits pharmaceutiques génériques — Stratégies de lancement des produits pharmaceutiques génériques ».

« **première modification** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **première modification antérieure** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Facilités de crédit ».

« **preneurs fermes** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **président du conseil** » désigne le président du conseil.

« **prêt à terme antérieur de rang égal** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Facilités de crédit ».

« **prêt à terme de rang égal** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **prêt à terme en dollars américains** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Engagements et obligations contractuelles — Facilités de crédit ».

« **prêt à terme en dollars canadiens** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Engagements et obligations contractuelles — Facilités de crédit ».

« **prêteurs** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **prêts à terme antérieurs** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Facilités de crédit ».

« **principal décideur opérationnel** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Principales composantes des résultats d'exploitation ».

« **prix d'offre** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **produit visé par les licences pour un volume limité** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

« **produits des activités ordinaires compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

« **propositions fiscales** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Certaines incidences fiscales fédérales canadiennes ».

« **R et D** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mise en garde concernant l'information prospective ».

« **RAAE** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Régime d'achat d'actions à l'intention des employés ».

« **RAMQ** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges — Enquête de la RAMQ ».

« **Raymond James** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **RBC** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **reclassement** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **REEE** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Admissibilité aux fins de placement ».

« **REEI** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Admissibilité aux fins de placement ».

« **REER** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Admissibilité aux fins de placement ».

« **refinancement de 2025** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description du capital-actions — Refinancement de 2025 ».

« **régime complémentaire** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régimes à cotisations déterminées — Régime de retraite à cotisations déterminées ».

« **régime incitatif général** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régime incitatif général ».

« **régime 401(k)** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régime d'épargne d'Apotex Inc. et d'Apotex Corp. ».

« **Registre des brevets** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Propriété intellectuelle — Marché canadien — Produits pharmaceutiques génériques ».

« **règlement général sur la protection des données du Royaume-Uni** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Facteurs de risque ».

« **Règlement sur les MB(AC)** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Aperçu de la réglementation ».

« **Règlement sur les PSN** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Aperçu de la réglementation — Canada et États-Unis ».

« **Règlement 32** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis — Singapour ».

« **Règlement 52-110** » désigne le *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* et ses modifications successives.

« **Règlement 58-101** » désigne *Règlement 58-101 sur l'information concernant les pratiques en matière de gouvernance* et ses modifications successives.

« **règles du conseil** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Gouvernance — Règles du conseil ».

« **rémunération des administrateurs** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régime incitatif général — Unités d'actions différées ».

« **rémunération des preneurs fermes** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **rendement du capital investi compte non tenu des ventes du PVLVL aux États-Unis** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

« **rendement du capital investi** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

« **réorganisation préalable à clôture** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description du capital-actions — Réorganisation préalable à la clôture ».

« **résultat net ajusté** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mesures non conformes aux IFRS ».

« **RGPD** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Aperçu de la réglementation — Autres lois et règlements applicables ».

« **RIMA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Principaux éléments de la rémunération — Rémunération incitative à court terme ».

« **RRCD** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régime de retraite à cotisations déterminées ».

« **RUIM** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Stabilisation du cours, positions vendeurs et maintien passif du marché ».

« **Scotia** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **Searchlight** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Notre évolution depuis 50 ans — Positionnement en vue d'une croissance transformatrice en tant que société mondiale axée sur la santé (2023 – À ce jour) ».

« **Securities and Futures Ordinance** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis — Hong Kong ».

« **SEDAR+** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Documents de commercialisation ».

« **SFA** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Mode de placement — Ventes à l'extérieur du Canada et des États-Unis — Singapour ».

« **SGS** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges — Litiges relatifs aux prix et à la commercialisation ».

« **Sherfam** » désigne API Investment LP.

« **Signa** » désigne Signa S.A. de C.V.

« **SK Capital** » désigne SK Capital Partners, LP.

« **SK Holdings** » désigne SK Artemis Holdings, II, LLC.

« **SNC** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Ce qui nous distingue : Notre stratégie du « Parcours vers la santé » — Capitalisation sur notre leadership et sur notre taille en Amérique ».

« **SOFR** » désigne le taux de référence dit Secured Overnight Financing Rate.

« **statuts** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description du capital-actions ».

« **taux CDOR** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Engagements et obligations contractuelles — Facilités de crédit ».

« **TCAC** » désigne le taux de croissance annuel composé.

« **TD** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **Teva** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Ce qui nous distingue : Notre stratégie du « Parcours vers la santé » — Équipe de direction chevronnée dont les intérêts sont bien alignés sur ceux des actionnaires ».

« **TIR** » désigne le taux d'intérêt réel.

« **titres offerts** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits des investisseurs en faveur de SK ».

« **titres susceptibles d'être inscrits** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Ententes avec les principaux actionnaires — Convention de droits d'inscription ».

« **troisième modification** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Description des dettes importantes ».

« **TSX** » a le sens qui lui est attribué sur la page de titre.

« **UAD** » désigne les unités d'actions différées.

« **UAI** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Principaux éléments de la rémunération — Rémunération incitative à long terme ».

« **UAR** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Principaux éléments de la rémunération — Rémunération incitative à long terme ».

« **UGT** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rapport de gestion — Estimations et méthodes comptables critiques — Dépréciation des actifs non financiers ».

« **unités d'actions fictives de catégorie B** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction ».

« **unités d'actions fictives de catégorie C** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régimes incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres — Ancien régime d'actionnariat de la direction ».

« **valeur d'origine** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

« **valeur intrinsèque** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Rémunération des membres de la haute direction — Régime incitatif général — Options ».

« **Vanda** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Activités d'Apotex — Litiges — Litiges en matière de brevets postérieurs au lancement ».

« **Venator** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction — Interdictions d'opérations et faillites ».

« **ventes annuelles maximales** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Données sur le marché et le secteur ».

« **VMS** » a le sens qui lui est attribué à la rubrique « Aperçu du secteur ».

ANNEXE A

RÈGLES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION (les « règles »)

1. OBJET

Les présentes règles énoncent le mandat et les responsabilités du conseil d'administration (le « **conseil** ») d'Apotex Health Corp. (la « **Société** »). Par l'adoption des présentes règles, le conseil confirme ses responsabilités de gérance de la Société et de ses affaires. La fonction de gérance implique la responsabilité des points énoncés dans les présentes règles. Les responsabilités du conseil énoncées aux présentes sont conformes et assujetties aux dispositions de la loi et des documents constitutifs de la Société et n'imposent aucune responsabilité supplémentaire aux administrateurs par effet de la loi ou autrement.

2. PRÉSIDENT

Le conseil peut nommer un administrateur à titre de président du conseil (le « **président du conseil** ») et doit lui fournir une description écrite de ses fonctions. Si, à quelque moment, le président du conseil n'est pas un administrateur indépendant (au sens de l'article 1.4 du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*) ou s'il n'est pas exempt de toute relation qui, de l'avis du conseil, nuirait à l'exercice de son jugement indépendant en sa qualité de président du conseil, le conseil doit alors élire un administrateur indépendant pour agir à titre d'administrateur principal (l'« **administrateur principal** ») et lui remettre une description écrite de ses fonctions.

3. RESPONSABILITÉS DU CONSEIL

Le conseil est chargé de la gérance et de la supervision de la Société. Il est expressément investi des responsabilités suivantes :

- a) participer à l'élaboration d'un plan stratégique pour la Société et l'approuver;
- b) superviser les activités et la gestion des investissements et des affaires de la Société;
- c) approuver les budgets annuels d'exploitation et d'investissement de la Société;
- d) approuver les décisions importantes qui concernent la Société;
- e) définir les rôles et responsabilités de la direction;
- f) examiner et approuver les objectifs d'exploitation que l'équipe de direction doit atteindre;
- g) dans la mesure du possible, s'assurer de l'intégrité du chef de la direction et des autres membres de la haute direction de la Société qui relèvent directement du chef de la direction (collectivement, avec le chef de la direction, les « **membres de la haute direction** ») et veiller à ce que les membres de la haute direction instaurent une culture d'intégrité dans l'ensemble de l'organisation;
- h) nommer, remplacer, évaluer et rémunérer le chef de la direction;
- i) après avoir reçu la recommandation du chef de la direction, nommer, remplacer, évaluer et rémunérer les autres membres de la haute direction;
- j) faire émettre des titres de la Société pour la contrepartie que le conseil juge appropriée, sous réserve de la loi applicable;

- k) examiner la stratégie d'emprunt de la Société;
- l) relever les risques auxquels la Société est exposée et voir à leur atténuation;
- m) relever et gérer les risques liés plus particulièrement : (i) aux questions relatives à la responsabilité sociale de l'entreprise, y compris les questions environnementales, sociales et de gouvernance (« **ESG** »); (ii) à la cybersécurité; et (iii) à l'utilisation et au développement de l'IA par la Société;
- n) veiller à l'intégrité et à l'exhaustivité des contrôles internes et des systèmes d'information de gestion de la Société;
- o) planifier la relève des membres de la haute direction;
- p) constituer les comités du conseil obligatoires ou utiles et définir leur mandat respectif;
- q) élaborer et approuver des descriptions de poste claires pour le président du conseil, l'administrateur principal (le cas échéant), le chef de la direction et le président de chaque comité du conseil;
- r) adopter un code écrit de conduite et d'éthique des affaires et en surveiller le respect, y compris l'examen de toute dispense proposée pour un administrateur ou un membre de la haute direction de se conformer à ce code et l'approbation ou le rejet de telles dispenses, selon ce que le conseil juge approprié;
- s) mettre en place et appliquer des politiques et pratiques visant à garantir l'indépendance des administrateurs;
- t) garantir une communication efficace et adéquate avec les actionnaires, les autres parties intéressées et le public;
- u) établir le montant des dividendes qui seront versés aux actionnaires et le moment où ils le seront, le cas échéant;
- v) fournir à la Société des orientations générales et un encadrement en matière de gouvernance d'entreprise, notamment en ce qui concerne ses programmes ESG.

Chaque administrateur doit agir avec honnêteté et de bonne foi dans l'exercice de ses pouvoirs et dans l'exécution de ses fonctions, dans l'intérêt véritable de la Société. Les administrateurs doivent agir avec le soin, la diligence et la compétence dont ferait preuve, en pareilles circonstances, une personne prudente. Ils doivent à cet égard respecter leurs obligations d'honnêteté, de loyauté, de circonspection, de diligence, de compétence et de prudence.

Il est aussi attendu des administrateurs qu'ils exercent leurs fonctions conformément aux politiques du conseil.

4. QUALITÉS ATTENDUES DES ADMINISTRATEURS

Le conseil a défini les qualités particulières des administrateurs qu'ils doivent manifester dans l'exercice de leurs responsabilités et qui favoriseront le bon fonctionnement du conseil.

- a) *Assiduité.* Tous les administrateurs sont censés assister régulièrement aux réunions du conseil et des comités dont ils sont membres. La participation à une réunion peut se faire par téléphone ou par vidéoconférence.

- b) *Préparation aux réunions.* Tous les administrateurs sont censés examiner les documents distribués avant les réunions du conseil et de ses comités. Ils doivent être prêts à débattre des questions à l'ordre du jour lorsqu'ils arrivent aux réunions. Les administrateurs sont encouragés à communiquer avec le président du conseil et, si la fonction est occupée et qu'il est indiqué de le faire, avec l'administrateur principal, le chef de la direction et tout autre membre de la haute direction informé de la Société pour lui poser des questions et discuter des points à l'ordre du jour avant les réunions.
- c) *Participation aux réunions.* Chaque administrateur est censé connaître suffisamment l'entreprise de la Société, ses états financiers et les risques auxquels elle fait face pour participer activement, efficacement et en toute connaissance de cause aux délibérations du conseil et de chaque comité dont il est membre.
- d) *Loyauté et éthique.* Tous les administrateurs ont une obligation de loyauté envers la Société, qui leur impose de donner préséance aux intérêts fondamentaux de la Société sur leurs propres intérêts. Les administrateurs sont censés se comporter en conformité avec le code de déontologie de la Société.
- e) *Conduite personnelle.* Les administrateurs doivent (i) faire preuve d'une grande intégrité, d'honnêteté et de loyauté envers la Société; (ii) projeter une image positive de la Société dans les médias, dans la communauté financière, devant les gouvernements et leurs organismes ainsi que devant les actionnaires et les employés; (iii) être prêts à déployer au besoin des efforts supplémentaires, notamment en acceptant de siéger aux comités du conseil; (iv) déclarer tout risque de conflit d'intérêts éventuellement soulevé par les activités ou les affaires de la Société et, de façon générale, éviter les situations susceptibles de créer un conflit d'intérêts véritable ou apparent.
- f) *Discrétion.* Les délibérations du conseil et de ses comités sont confidentielles. Chaque administrateur doit garder secrète l'information reçue dans l'exercice de ses fonctions d'administrateur.

5. AUTRES CONSEILS, ENGAGEMENTS IMPORTANTS EN TEMPS ET MANDATS CROISÉS

La Société apprécie l'expérience que les administrateurs lui apportent des autres conseils où ils siègent et des autres activités auxquelles ils participent, mais reconnaît que ces conseils et activités peuvent occuper le temps d'un administrateur et soulever des conflits ou des difficultés juridiques, y compris des problèmes d'indépendance. Chaque administrateur doit, lorsqu'il envisage de siéger à un autre conseil ou comité, voir à ce que cette participation ne diminue pas sa disponibilité pour la Société. Les administrateurs doivent informer le président du conseil (et l'administrateur principal, si la fonction est occupée) avant d'accepter de siéger au conseil d'une autre société ouverte, ou encore avant d'établir d'autres relations importantes avec des entreprises, des institutions, des organismes gouvernementaux ou des autorités de réglementation qui seraient raisonnablement susceptibles de nuire à leur indépendance vis-à-vis de la Société ou d'entraîner un conflit réel ou perçu.

En sus de ce qui précède, un administrateur qui est également chef de la direction ne peut siéger simultanément au conseil de plus de deux autres sociétés ouvertes, à moins que le conseil n'estime que ce cumul de fonctions ne compromet pas de manière importante son indépendance ni sa capacité à s'acquitter de son mandat conformément aux lois applicables. Aucun autre administrateur ne peut siéger simultanément au conseil de plus de quatre autres sociétés ouvertes, à moins que le conseil n'estime que ce cumul de fonctions ne compromet pas de manière importante son indépendance ni sa capacité à s'acquitter de son mandat conformément aux lois applicables.

Pas plus de deux administrateurs ne devraient siéger au conseil ou à un comité d'une même société ouverte, sauf décision contraire du conseil. Nonobstant ce qui précède, le conseil a la discrétion d'évaluer tout nouveau mandat croisé ou tout mandat croisé existant et de déterminer si ceux-ci nuisent à la capacité des administrateurs concernés de contribuer aux travaux du conseil. Pour décider d'autoriser ou non plus

de deux administrateurs à siéger simultanément au conseil ou au comité d'une même société, le conseil doit tenir compte de toutes les considérations pertinentes, notamment du nombre total de mandats croisés en vigueur à ce moment et des exigences stratégiques de la Société.

6. RÉUNIONS

Le conseil se réunit au moins quatre fois par année, soit au moins trois fois pour examiner les résultats trimestriels et une fois afin d'examiner les résultats financiers annuels de la Société. Le conseil se réunit périodiquement en l'absence des membres de la direction pour garantir son indépendance par rapport à la direction. Si le président est absent de la réunion, l'administrateur principal, si la fonction est occupée, présidera la réunion. À toutes les réunions du conseil, sauf décision contraire du conseil, les administrateurs indépendants tiennent une séance à huis clos, présidée par le président du conseil ou, si la fonction est occupée, l'administrateur principal. Dans l'exécution de son mandat, le conseil et tout comité du conseil auront le pouvoir de retenir les services et d'obtenir les conseils de conseillers externes financiers, juridiques ou autres (aux frais de la Société) que le conseil ou un tel comité juge nécessaires pour lui permettre de remplir ses fonctions.

Le conseil fait venir au besoin certains membres de la haute direction à ses réunions pour lui fournir l'information et les avis qui aident les administrateurs dans leurs délibérations. Les membres de la direction qui ne sont pas membres du conseil doivent se retirer lorsque sont abordés les points de l'ordre du jour qui doivent être discutés uniquement entre administrateurs.

Un administrateur peut participer à une réunion du conseil ou d'un comité par téléphone, par voie électronique ou par tout autre moyen de communication qui permet à tous les participants à la réunion de communiquer entre eux. L'administrateur qui participe à une réunion par un tel moyen de communication est réputé être présent à la réunion.

Bien qu'il soit dans l'intention du conseil de respecter le plus fidèlement possible le calendrier des réunions établi, il est possible à l'occasion de tenir une réunion au téléphone lorsque l'urgence du sujet le commande, pour mieux permettre aux administrateurs de remplir leurs obligations légales. La direction peut aussi demander aux administrateurs d'approuver par écrit à l'unanimité certaines questions.

7. ORDRE DU JOUR ET INFORMATION POUR LES RÉUNIONS DU CONSEIL

Le président du conseil et l'administrateur principal, si la fonction est occupée, en collaboration avec la direction, établissent l'ordre du jour de chaque réunion du conseil. L'ordre du jour est remis aux administrateurs avant chaque réunion. Il est loisible à tous les administrateurs de suggérer des points à rajouter à l'ordre du jour avant la réunion.

Dans la mesure du possible, l'information et les rapports sur les points à l'ordre du jour sont communiqués aux administrateurs avant chaque réunion du conseil. Des membres du conseil, de la direction ou du personnel, ou encore des conseillers externes invités peuvent présenter des rapports au cours de la réunion. Il est entendu que, dans certains cas, en raison de la nature confidentielle des questions abordées au cours d'une réunion, il n'est pas prudent ou judicieux de transmettre des documents écrits à l'avance.

8. COLLABORATION DE LA DIRECTION

Quant à la direction, elle doit collaborer de manière à favoriser le respect des obligations du conseil en veillant à ce que la Société et ses filiales prennent les mesures nécessaires à cet égard et en signalant rapidement au conseil toute information qui pourrait nuire à ce respect.

La direction est tenue de faire rapport au conseil à sa demande sur les résultats de la Société, les projets nouveaux et envisagés, les activités et investissements de la Société, les préoccupations de la direction et sur toute autre question que le conseil ou son président peut juger utile. De plus, le conseil s'attend à ce que la direction signale sans délai au président du conseil ou à l'administrateur principal, si la fonction est

occupée et s'il est indiqué de le faire, tout fait nouveau, toute opération, toute proposition ou tout changement important concernant la Société ou ses filiales. Tous les membres du conseil doivent être libres de communiquer avec la direction en tout temps pour discuter des activités de la Société. Les administrateurs doivent veiller à ce qu'un tel contact ne perturbe pas les activités de la Société. Le conseil s'attend à ce que ses membres aient souvent l'occasion de rencontrer la direction aux réunions du conseil et de ses comités ou dans d'autres contextes officiels ou non officiels.

9. ACCÈS À DES CONSEILLERS EXTERNES

Le conseil peut, à son entière appréciation, retenir les services et obtenir les conseils et l'aide des conseillers qu'il juge nécessaires pour s'acquitter des fonctions et responsabilités imposées par les présentes règles. Le conseil peut fixer la rémunération et superviser le travail de ces conseillers, dont les honoraires seront à la charge de la Société.

10. COMMUNICATIONS PUBLIQUES

Le conseil doit approuver la teneur des principales communications de la Société aux actionnaires et au public investisseur, comme le rapport annuel, la circulaire de sollicitation de procurations par la direction, la notice annuelle et tout prospectus éventuellement publié. Le comité d'audit et de gestion des risques examine les états financiers trimestriels et annuels (y compris les rapports de gestion) et les communiqués de presse relatifs aux questions financières et en recommande l'approbation au conseil. Le comité des ressources humaines et de la rémunération doit examiner et recommander au conseil, pour approbation, les rapports concernant la rémunération des dirigeants. Le comité de gouvernance et de mise en candidature doit examiner et recommander au conseil, pour approbation, le système de pratiques de gouvernance de la Société.

Le conseil doit surveiller l'efficacité des communications de la Société, y compris les mesures permettant de recevoir les commentaires des parties prenantes. Le conseil chargera un administrateur indépendant non membre de la direction de recevoir les commentaires des actionnaires si les communications avec la direction ne permettent pas de résoudre le problème ou si le contact avec la direction s'avère contre-indiqué.

Il incombe au conseil d'examiner les politiques et pratiques de la Société en ce qui a trait à la communication de l'information financière et d'autres renseignements, notamment les déclarations et les opérations d'initiés. Le conseil approuve et surveille les politiques de communication de l'information financière qui visent à permettre à la Société de fournir une information cohérente et crédible en temps opportun, conformément aux exigences de déclaration de l'information imposées par les lois sur les valeurs mobilières applicables. Le conseil examine chaque année les politiques de la Société régissant la communication et la déclaration d'information.

11. DÉLÉGATION DE POUVOIRS

Sous réserve des lois applicables, le conseil peut déléguer tout ou partie des pouvoirs du conseil à un administrateur, à un comité du conseil ou à la direction, et définir les pouvoirs qui seront exercés par ces personnes.

Le conseil demeure responsable de surveiller l'exercice des responsabilités déléguées à un administrateur, à un comité du conseil, à la direction ou à toute autre personne.

12. EFFICACITÉ DU CONSEIL

Le conseil examine et, s'il le juge indiqué, adopte le mécanisme recommandé par le comité compétent du conseil, s'il en existe un, concernant l'examen annuel du rendement et de l'efficacité du conseil dans son ensemble, de ses comités et des contributions individuelles des administrateurs.

13. ORIENTATION ET FORMATION

Le conseil offre aux administrateurs nouvellement élus un programme d'orientation qui les informe sur la Société, sur le rôle et les responsabilités du conseil et de ses comités, ainsi que sur les contrôles internes, pratiques de présentation de l'information financière et pratiques comptables de la Société. Les administrateurs se verront par ailleurs offrir, au besoin, a) une formation visant à accroître leurs compétences et leurs aptitudes en ce qui a trait à leurs fonctions et à leurs responsabilités au conseil; et b) une formation continue sur la Société, afin de demeurer au fait des activités de la Société et de son fonctionnement, ses contrôles internes, son information financière et ses pratiques comptables.

14. LIMITATION DES OBLIGATIONS

Chaque membre du conseil, dans l'exercice de ses fonctions en vertu des présentes règles, est tenu d'exercer le soin, la diligence et la compétence dont ferait preuve une personne raisonnablement prudente dans des circonstances comparables. Rien dans les présentes règles n'a pour objet, ni ne doit être interprété, comme imposant à un membre du conseil une norme de soin ou de diligence plus lourde ou plus étendue que celle à laquelle il est autrement assujéti.

Sauf connaissance expresse du contraire, le conseil est autorisé à se fier (i) à l'intégrité des personnes et organisations de qui il reçoit de l'information; (ii) à l'exactitude et à l'exhaustivité des renseignements fournis; (iii) aux déclarations et aux rapports de la direction de la Société; (iv) à tout rapport d'un avocat, d'un comptable, d'un ingénieur, d'un évaluateur ou d'une autre personne dont la profession donne de la crédibilité à une déclaration faite par cette personne.

15. ABSENCE D'EFFET CONTRAIGNANT

Les présentes règles énoncent des principes généraux censés s'inscrire dans le cadre de gouvernance souple du conseil. Même si les présentes règles doivent être conformes à toutes les lois applicables et aux documents constitutifs de la Société, elles ne créent aucune obligation qui lie juridiquement le conseil, un comité, un administrateur ou la Société.

ANNEXE B

RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT ET DE GESTION DES RISQUES

1. OBJET

Le comité d'audit et de gestion des risques (le « **comité** ») est un comité du conseil d'administration (le « **conseil** ») d'Apotex Health Corp. (la « **Société** ») qui surveille les contrôles financiers et la communication de l'information financière de la Société et veille à ce que la Société respecte ses engagements financiers et les lois et règlements régissant la communication de l'information financière et la gestion du risque.

2. COMPOSITION ET MANDAT

Les membres du comité sont nommés par le conseil et exercent leurs fonctions à son appréciation. À la suite de chaque assemblée annuelle des actionnaires de la Société, le conseil élit au moins trois administrateurs (les « **membres** ») pour siéger au comité et nomme l'un d'eux à titre de président du comité (le « **président** »). Tout membre du comité peut être destitué ou remplacé en tout temps par le conseil et, en tout état de cause, cesse d'être membre du comité dès qu'il cesse d'être administrateur de la Société.

Chaque membre doit être « indépendant » et posséder des « compétences financières », au sens du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* (le « **Règlement 52-110** »), sous réserve des exceptions permises.

Le président du comité assume les responsabilités énoncées dans la description de poste qui lui est applicable.

3. MANDAT ET RESPONSABILITÉS

Le mandat et les responsabilités du comité s'établissent comme suit :

- a) *Nomination et supervision de l'auditeur externe.* Le comité a la responsabilité directe de recommander la nomination, la rémunération, la reconduction (et, le cas échéant, le remplacement) de tout cabinet comptable retenu pour agir à titre d'auditeur externe de la Société afin de préparer ou de délivrer un rapport d'audit ou de fournir d'autres services d'audit, d'examen ou d'attestation pour la Société, et d'exercer la supervision des travaux de ce cabinet, ainsi que d'examiner et d'évaluer la performance des auditeurs externes. Le comité surveille la relation entre la direction et l'auditeur externe et règle les différends qui pourraient survenir entre eux. Le comité examine les politiques de la Société concernant l'embauche des associés, des employés, des anciens associés et des anciens employés de l'auditeur externe actuel et des anciens auditeurs externes de la Société.
- b) *Nomination et supervision du chef des finances et de l'auditeur interne.* Le comité participe à l'identification et à l'évaluation des candidats aux postes de chef des finances et de responsable de l'audit interne, s'il y a lieu. Sauf décision contraire du comité, la fonction d'audit interne relève directement du comité et, pour les seules questions administratives liées à l'emploi, du chef des finances. La supervision de la fonction d'audit interne peut comprendre l'approbation du plan d'audit interne et l'examen des rapports qui en découlent. Elle peut aussi inclure la tenue de réunions périodiques avec l'équipe d'audit interne pour discuter du processus d'audit, des conclusions de l'audit, des modifications apportées à la portée du plan, des difficultés rencontrées avec la direction ou des restrictions imposées à la portée des travaux, ainsi que de l'efficacité des réponses de la direction aux conclusions de l'audit.
- c) *Contrôles internes à l'égard de l'information financière (CIIF) et contrôles et procédures de communication de l'information (CPCI).* Le comité, conjointement avec la direction,

procède périodiquement à l'examen et à l'évaluation du programme de conformité de la Société en matière de CIIF et de CPI. Il s'entretient régulièrement avec la direction, la fonction d'audit interne et l'auditeur externe au sujet de la qualité et de l'efficacité des contrôles internes et des procédures d'audit interne de la Société, le cas échéant. Ces discussions portent notamment sur toute déficience importante dans la conception ou le fonctionnement de ces contrôles susceptible de compromettre la capacité de la Société à enregistrer, à traiter, à résumer et à présenter ses données financières, ainsi que sur toute fraude, qu'elle soit significative ou non, commise par la direction ou par d'autres employés qui assument un rôle clé dans la mise en œuvre des contrôles internes de la Société. Le comité discute également de la façon dont les systèmes et contrôles financiers de la Société se comparent aux pratiques de l'industrie.

- d) *Méthodes comptables.* Le comité procède périodiquement, avec la direction et l'auditeur externe, à l'examen et à l'évaluation de la qualité et de l'acceptabilité des méthodes comptables de la Société, et s'entretient avec l'auditeur externe de la façon dont ces méthodes se comparent aux pratiques courantes du secteur. Il évalue également avec l'auditeur externe la qualité, et non seulement l'acceptabilité, des principes comptables de la Société, y compris les méthodes et estimations comptables critiques utilisées, les traitements alternatifs de l'information financière ayant fait l'objet de discussions avec la direction, les conséquences de ces traitements et le traitement privilégié par l'auditeur, ainsi que toute autre communication importante avec la direction.

- e) *Approbation préalable de tous les services d'audit et des services non liés à l'audit autorisés.* Le comité approuve à l'avance tous les services d'audit et tous les services non liés à l'audit autorisés qui doivent être fournis à la Société et à ses filiales par l'auditeur externe; toutefois, les services non liés à l'audit fournis en vertu d'une exception à l'exigence d'approbation préalable, permise par les autorités de réglementation en valeurs mobilières compétentes, sont réputés autorisés dans la mesure où ils sont permis par les règles de déontologie des Comptables professionnels agréés de l'Ontario.

- f) *Audit annuel.* Dans le cadre de l'audit annuel des états financiers de la Société, le comité doit :
 - (i) demander à l'auditeur externe une déclaration écrite officielle exposant l'ensemble de ses relations avec la Société;
 - (ii) discuter avec l'auditeur externe des relations divulguées et de leur incidence sur son objectivité et son indépendance, puis prendre les mesures nécessaires pour veiller à ce que son indépendance soit préservée;
 - (iii) approuver le choix de l'auditeur externe ainsi que les modalités de son mandat;
 - (iv) examiner et recommander au conseil l'approbation des états financiers audités de la Société et du rapport de gestion connexe qui sont communiqués aux autorités de réglementation et au public, et examiner avec l'auditeur externe les questions devant être abordées conformément aux normes d'audit applicables;
 - (v) mettre en œuvre les procédures énoncées ci-après sous la rubrique « Procédures en matière de communication de l'information financière » à l'égard des états financiers annuels;
 - (vi) examiner avec les conseillers juridiques de la Société, les auditeurs externes et la direction toute question d'ordre juridique ou réglementaire susceptible d'avoir une incidence importante sur les états financiers de la Société;

- (vii) examiner avec la direction et l'auditeur externe les méthodes et estimations comptables critiques de la Société.
- g) *Procédures en matière de communication de l'information financière.* Dans le cadre de l'examen par le comité de chaque communication des informations financières annuelles de la Société, le comité doit :
- (i) discuter avec l'auditeur externe pour déterminer si tous les redressements importants relevés, le cas échéant, par l'auditeur externe conformément aux Normes internationales d'information financière publiées par l'International Accounting Standards Board et adoptées par le Conseil des normes comptables du Canada, aux normes d'audit généralement reconnues du Canada et aux règles des autorités en valeurs mobilières compétentes, telles qu'elles peuvent être modifiées de temps à autre, sont bien reflétés dans les états financiers de la Société;
 - (ii) examiner avec l'auditeur externe toutes les communications importantes entre celui-ci et la direction, telles que toute lettre de recommandation à la direction ou tout relevé des écarts non ajustés, le cas échéant;
 - (iii) examiner avec la direction et l'auditeur externe toute entente financière importante ou autre entente de la Société qui ne figure pas dans les états financiers de la Société, ainsi que toute opération ou relation d'affaires avec des tiers qui est d'une ampleur significative ou qui comporte des modalités ou d'autres aspects différents de ceux qui seraient probablement négociés avec des parties indépendantes et qui sont pertinents pour la compréhension des états financiers de la Société;
 - (iv) régler, le cas échéant, tout désaccord entre la direction et l'auditeur externe concernant l'information financière.
- h) *États financiers intermédiaires et autres informations à fournir.* Le comité doit :
- (i) examiner et recommander au conseil l'approbation des états financiers intermédiaires de la Société, les attestations, rapports, avis ou examens fournis par l'auditeur externe et les rapports de gestion et communiqués de presse y afférents;
 - (ii) examiner et recommander au conseil l'approbation des communiqués de presse annuels de la Société;
 - (iii) examiner les autres communiqués de presse qui contiennent des informations financières importantes et d'autres renseignements financiers sur la Société communiqués au public ou à une autorité en valeurs mobilières, selon ce qu'il estime judicieux;
 - (iv) évaluer et s'assurer périodiquement que la direction a mis en place les mécanismes permettant de revoir l'information financière sur la Société extraite ou dérivée des états financiers de la Société;
 - (v) étudier et formuler des recommandations concernant la conformité aux lois ainsi que les poursuites, les réclamations ou les éventualités qui pourraient avoir un effet important sur la situation financière ou les résultats d'exploitation de la Société; décider s'il convient de les déclarer dans les documents qu'il examine.

- i) *Couverture d'assurance.* Examiner la couverture d'assurance et formuler des recommandations à cet égard (sur une base annuelle ou selon les besoins).
- j) *Divulgaration des risques.* Le comité doit : a) examiner et approuver tout rapport du comité destiné à être inclus dans la circulaire annuelle de sollicitation de procurations par la direction, dans la notice annuelle de la Société ou dans tout autre document d'information; et b) examiner toute divulgation figurant à la rubrique « Facteurs de risque » dans les rapports périodiques de la Société déposés dans le Système électronique de données, d'analyse et de recherche.

4. GESTION DES RISQUES ET QUESTIONS DE CONFORMITÉ

A. Cadre de gestion des risques

Dans le cadre de l'exercice de ses responsabilités de surveillance en matière de gestion des risques, le comité doit :

- a) discuter avec la direction des principaux risques auxquels la Société est exposée et des mesures prises pour les surveiller et les maîtriser, et examiner et évaluer l'efficacité et la prudence avec lesquelles la direction gère ces risques;
- b) examiner et évaluer si les politiques, procédures et systèmes mis en place par la direction sont appropriés et efficaces pour gérer les risques importants de la Société, en tenant compte des rapports de la direction et des observations de toute autre personne que le comité juge pertinente;
- c) examiner les incidences en matière de risques de toute décision stratégique que le conseil envisage et, au besoin, formuler des recommandations au conseil à cet égard;
- d) examiner annuellement avec la direction et le conseil les politiques et les programmes de gouvernance de l'information de la Société, les questions de protection des renseignements personnels, ainsi que les risques liés aux technologies de l'information et à la cybersécurité relevés par la direction, et évaluer si les mesures mises en place par celle-ci sont suffisantes pour surveiller et atténuer ces risques.

B. Conformité

Le comité doit :

- a) examiner les démarches entreprises par la Société pour mettre en œuvre des programmes, politiques et procédures de conformité destinés à gérer les risques de conformité et les risques réglementaires auxquels elle est exposée, et à promouvoir une conduite des affaires licite et éthique chez ses employés;
- b) superviser les programmes et politiques de conformité de la Société, y compris le Code de conduite et d'éthique des affaires (qui comprend la politique de signalement de la Société), et, lorsque le comité l'estime approprié compte tenu des circonstances, surveiller le respect de ces programmes et politiques par la Société;
- c) établir et maintenir des procédures visant (i) la réception, la conservation et le traitement des plaintes reçues par la Société concernant la conformité, la comptabilité, les contrôles comptables internes ou des questions d'audit et (ii) la transmission confidentielle et anonyme par les employés de la Société de préoccupations relatives à la conformité douteuse aux lois ou à des questions de comptabilité ou d'audit, conformément à la politique de signalement de la Société;

5. TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES ET CONFLITS D'INTÉRÊTS

Le comité examine les politiques de la Société en matière de prévention des conflits et surveille les conflits d'intérêts (réels ou apparents) des membres du conseil et/ou de la direction conformément aux lois applicables et au Code de conduite et d'éthique des affaires. Le comité examine et approuve tous les paiements à effectuer dans le cadre de transactions entre parties liées de la Société concernant des dirigeants et des membres du conseil, selon ce qui peut être nécessaire ou souhaitable.

Tout membre qui a un conflit d'intérêts, potentiel ou réel, relativement à une question doit en informer le comité, s'abstenir de participer à toute discussion s'y rapportant et s'abstenir de voter sur cette question au sein du comité, sauf si la loi applicable le permet et si le conseil ou le comité a expressément déterminé qu'il est approprié que ce membre vote sur cette question.

6. RÉUNIONS ET PROCÉDURES

A. Réunions

L'heure et le lieu des réunions du comité, la convocation à celles-ci et la procédure qui y est suivie sont déterminés par le président du comité. Le comité se réunit aussi souvent qu'il le juge nécessaire pour s'acquitter efficacement de ses responsabilités et, en tout état de cause, au moins une fois par trimestre.

Les membres peuvent participer à une réunion du comité par téléphone, par voie électronique ou au moyen de tout autre dispositif de communication permettant à tous les participants de communiquer adéquatement entre eux durant la réunion. Les membres peuvent soulever toute question qui n'est pas inscrite à l'ordre du jour établi par le président.

Lors de toute réunion du comité, chaque membre a la possibilité de demander que le comité tienne une séance à huis clos durant cette réunion. Une « **séance à huis clos** » s'entend d'une séance à laquelle les membres se réunissent sans la présence de dirigeants ou d'employés de la Société, de conseillers juridiques, de conseillers externes ou d'autres personnes qui ne sont pas membres du comité.

Le comité ou son président rencontre séparément au moins une fois par année la direction et l'auditeur externe pour discuter des questions que le comité ou l'autre partie souhaite aborder en privé. En outre, le comité ou son président rencontre la direction chaque trimestre à l'occasion de l'étude et de l'approbation des états financiers intermédiaires ou annuels de la Société, le cas échéant.

B. Quorum

Sauf décision contraire du comité, la majorité des membres constitue le quorum.

C. Présence aux réunions

Le comité peut, lorsqu'il le juge approprié, inviter à ses réunions tout dirigeant, administrateur ou employé de la Société, ainsi que les auditeurs externes, agents et courtiers d'assurance, conseillers financiers, techniques ou juridiques, ou toute autre personne, afin de contribuer à l'examen des questions dont il est saisi.

D. Présidence

Le président du comité préside toutes les réunions du comité. En son absence, ou si le poste est vacant, le comité peut désigner un autre membre pour agir comme président. Le président a le droit d'exercer tous les pouvoirs du comité entre les réunions, mais s'efforce de consulter les autres membres, selon ce qui est approprié, avant d'exercer un pouvoir, et informe en tout état de cause l'ensemble des membres de toute décision prise ou de tout pouvoir exercé.

E. Décisions

Les décisions du comité sont établies par des résolutions adoptées lors de ses réunions et consignées dans le procès-verbal de celles-ci, ou par un instrument écrit signé par tous les membres.

F. Secrétaire et procès-verbaux

Le président nomme un secrétaire pour chaque réunion afin d'en dresser le procès-verbal. Les procès-verbaux du comité sont établis par écrit et dûment consignés dans les registres de la Société. Ils sont ensuite communiqués à tous les membres du comité ainsi qu'au conseil, sous réserve des retraits que le président juge nécessaires pour en exclure toute information sensible relative au personnel qui n'est pas autrement pertinente pour le conseil.

G. Rapports au conseil

Le comité fait rapport au conseil sur les questions et sujets liés à son mandat et à ses activités qu'il juge appropriés de temps à autre, ainsi que sur ceux que le conseil peut, de temps à autre, lui demander d'examiner ou lui soumettre.

7. ÉVALUATIONS ANNUELLES

Chaque année, le comité suit le processus défini par le comité de gouvernance et des candidatures et adopté par le conseil pour évaluer sa propre performance et son efficacité, notamment en procédant à l'examen et à l'évaluation de la description de fonctions de son président et de sa conformité aux présentes règles.

Le comité examine et évalue chaque année la pertinence des présentes règles et recommande au comité de gouvernance et des candidatures toute modification qu'il juge appropriée, notamment pour tenir compte des lignes directrices sur les meilleures pratiques recommandées par les autorités en valeurs mobilières et les bourses, et pour garantir le respect des règles ou règlements diffusés par celles-ci, dans la mesure où ils s'appliquent à la Société.

8. RESSOURCES ET POUVOIRS

Le comité se voit conférer tous les pouvoirs prévus par le Règlement 52-110, y compris, sans s'y limiter, le pouvoir :

- a) d'enquêter sur toute question portée à son attention, avec un accès complet à l'ensemble des livres, des registres, des installations et des membres du personnel de la Société;
- b) de retenir les services de conseillers indépendants en droit, en fiscalité, en comptabilité ou en toute autre matière afin d'obtenir les avis et l'assistance qu'il juge nécessaires à l'exécution de ses fonctions, et de fixer et verser la rémunération de ces conseillers;
- c) de communiquer directement avec les auditeurs externes et les auditeurs internes.

La Société met à la disposition du comité le financement approprié, selon ce qui aura été déterminé par le comité, pour assurer le paiement de la rémunération de ces conseillers et de tout auditeur externe, ainsi que pour couvrir les frais d'administration ordinaires du comité jugés nécessaires ou appropriés à l'exercice de ses responsabilités.

Les présentes règles sont publiées sur le site Web de la Société et peuvent être obtenues en version imprimée sur demande adressée au secrétaire de la Société.

9. LIMITATIONS DES FONCTIONS DU COMITÉ

Dans l'exécution des fonctions du comité aux termes des présentes règles, chaque membre du comité est tenu uniquement d'exercer le degré de soin, de diligence et de compétence qu'une personne raisonnablement prudente exercerait dans des circonstances comparables. Aucune disposition des présentes règles ne vise à imposer à un membre du comité une norme de soin ou de diligence plus rigoureuse ou onéreuse que celle à laquelle les administrateurs sont tenus ni ne doit être interprétée en ce sens.

Les membres du comité ont le droit de se fier, en l'absence de connaissance contraire avérée, à l'intégrité des personnes et des organismes auprès desquels ils obtiennent de l'information, à l'exactitude et à l'exhaustivité des renseignements fournis, aux déclarations de la direction de la Société et de ses filiales concernant les services autres que d'audit fournis à la Société et à ses filiales par l'auditeur externe, aux états financiers de la Société présentés comme tels par un membre de la direction ou dans un rapport écrit de l'auditeur externe attestant que les états financiers présentent une image fidèle de la situation financière de la Société conformément aux principes comptables généralement reconnus applicables, ainsi qu'à tout rapport d'un avocat, d'un comptable, d'un ingénieur, d'un évaluateur ou de toute autre personne dont la profession confère de la crédibilité à l'opinion exprimée.

Les présentes règles n'ont pas pour objet d'engager la responsabilité civile de la Société ou de ses administrateurs ou dirigeants envers les actionnaires, les autres porteurs de titres, les clients, les fournisseurs, les concurrents, les employés ou les autres personnes, ni d'entraîner quelque autre responsabilité que ce soit à leur égard.

INDEX DES ÉTATS FINANCIERS

	<u>Page</u>
États financiers consolidés d'Apotex Health Corp. (anciennement, Artemis Parent, Inc.) pour les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025.....	F-2
Rapport de l'auditeur indépendant	F-3
États de la situation financière consolidés aux 31 mars 2026 et 2025	F-5
États du résultat net et du résultat global consolidés pour les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025	F-6
États des variations des capitaux propres consolidés pour les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025	F-7
Tableaux des flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025	F-8
Notes annexes aux états financiers consolidés	F-9
 États financiers consolidés d'Apotex Health Corp. (anciennement, Artemis Parent, Inc.) pour les exercices clos les 31 mars 2025 et 2024.....	 F-60
Rapport de l'auditeur indépendant.....	F-61
États de la situation financière consolidés aux 31 mars 2025 et 2024	F-63
États du résultat net et du résultat global consolidés pour les exercices clos les 31 mars 2025 et 2024	F-64
États des variations des capitaux propres consolidés pour les exercices clos les 31 mars 2025 et 2024	F-65
Tableaux des flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos les 31 mars 2025 et 2024	F-66
Notes annexes aux états financiers consolidés	F-67



Artemis Parent, Inc.

États financiers consolidés

Pour les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025

RAPPORT DE L'AUDITEUR INDÉPENDANT

Aux actionnaires et au conseil d'administration d'Apotex Health Corp. (anciennement Artemis Parent, Inc.)

Opinion

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés d'Apotex Health Corp. Artemis Parent. et de ses filiales (le « Groupe »), qui comprennent les états de la situation financière consolidés aux 31 mars 2026 et 2025, et les états du résultat net et du résultat global consolidés, les états des variations des capitaux propres consolidés et les tableaux des flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos à ces dates, ainsi que les notes annexes, y compris les informations significatives sur les méthodes comptables.

À notre avis, les états financiers consolidés ci-joints donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière consolidée du Groupe aux 31 mars 2026 et 2025, ainsi que de sa performance financière consolidée et de ses flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos à ces dates, conformément aux Normes Internationales d'information financière (« IFRS ») publiées par l'International Accounting Standards Board.

Fondement de l'opinion

Nous avons effectué notre audit conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada. Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont plus amplement décrites dans la section *Responsabilité de l'auditeur à l'égard de l'audit des états financiers consolidés* du présent rapport. Nous sommes indépendants du Groupe conformément aux règles de déontologie qui s'appliquent à l'audit des états financiers consolidés au Canada et nous nous sommes acquittés des autres responsabilités déontologiques qui nous incombent selon ces règles. Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

Autres informations

La responsabilité des autres informations incombe à la direction. Les autres informations se composent :

- du rapport de gestion.

Notre opinion sur les états financiers consolidés ne s'étend pas aux autres informations et nous n'exprimons aucune forme d'assurance que ce soit sur ces informations.

En ce qui concerne notre audit des états financiers consolidés, notre responsabilité consiste à lire les autres informations et, ce faisant, à apprécier s'il existe une incohérence significative entre celles-ci et les états financiers consolidés ou la connaissance que nous avons acquise au cours de l'audit, ou encore si les autres informations semblent autrement comporter une anomalie significative.

Nous avons obtenu le rapport de gestion avant la date du présent rapport. Si, à la lumière des travaux que nous avons effectués, nous concluons à la présence d'une anomalie significative dans ces autres informations, nous sommes tenus de signaler ce fait dans le présent rapport de l'auditeur. Nous n'avons rien à signaler à cet égard.

Responsabilité de la direction et des responsables de la gouvernance à l'égard des états financiers consolidés

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle des états financiers consolidés conformément aux IFRS, 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.

Lors de la préparation des états financiers consolidés, c'est à la direction qu'il incombe d'évaluer la capacité du Groupe à poursuivre son exploitation, de communiquer, le cas échéant, les questions relatives à la continuité de l'exploitation et d'appliquer le principe comptable de continuité d'exploitation, sauf si la direction a l'intention de liquider le Groupe ou de cesser son activité ou si aucune autre solution réaliste ne s'offre à elle.

Il incombe aux responsables de la gouvernance de surveiller le processus d'information financière du Groupe.

Responsabilités de l'auditeur à l'égard de l'audit des états financiers consolidés

Nos objectifs sont d'obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers consolidés pris dans leur ensemble sont exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, et de délivrer un rapport de l'auditeur contenant notre opinion. L'assurance raisonnable correspond à un niveau élevé d'assurance, qui ne garantit toutefois pas qu'un audit réalisé conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada permettra toujours de détecter toute anomalie significative qui pourrait exister. Les anomalies peuvent résulter de fraudes ou d'erreurs et elles sont considérées comme significatives lorsqu'il est raisonnable de s'attendre à ce que, individuellement ou collectivement, elles puissent influencer sur les décisions économiques que les utilisateurs des états financiers consolidés prennent en se fondant sur ceux-ci.

Dans le cadre d'un audit réalisé conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada, nous exerçons notre jugement professionnel et faisons preuve d'esprit critique tout au long de cet audit. En outre :

- nous identifions et évaluons les risques que les états financiers consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, concevons et mettons en œuvre des procédures d'audit en réponse à ces risques, et réunissons des éléments probants suffisants et appropriés pour fonder notre opinion. Le risque de non-détection d'une anomalie significative résultant d'une fraude est plus élevé que celui d'une anomalie significative résultant d'une erreur, car la fraude peut impliquer la collusion, la falsification, les omissions volontaires, les fausses déclarations ou le contournement du contrôle interne;
- nous acquérons une compréhension des éléments du contrôle interne pertinents pour l'audit afin de concevoir des procédures d'audit appropriées dans les circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne du Groupe;
- nous apprécions le caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que des informations y afférentes fournies par cette dernière;
- nous tirons une conclusion quant au caractère approprié de l'utilisation par la direction du principe comptable de continuité d'exploitation et, selon les éléments probants obtenus, quant à l'existence ou non d'une incertitude significative liée à des événements ou situations susceptibles de jeter un doute important sur la capacité du Groupe à poursuivre son exploitation. Si nous concluons à l'existence d'une incertitude significative, nous sommes tenus d'attirer l'attention des lecteurs de notre rapport sur les informations fournies dans les états financiers consolidés au sujet de cette incertitude ou, si ces informations ne sont pas adéquates, d'exprimer une opinion modifiée. Nos conclusions s'appuient sur les éléments probants obtenus jusqu'à la date de notre rapport. Des événements ou situations futurs pourraient par ailleurs amener le Groupe à cesser son exploitation;
- nous évaluons la présentation d'ensemble, la structure et le contenu des états financiers consolidés, y compris les informations fournies dans les notes, et apprécions si les états financiers consolidés représentent les opérations et événements sous-jacents d'une manière propre à donner une image fidèle;
- nous planifions et réalisons l'audit du Groupe afin d'obtenir des éléments probants suffisants et appropriés concernant l'information financière des entités ou des unités du Groupe pour servir de fondement à la formation d'une opinion sur les états financiers consolidés. Nous sommes responsables de la direction, de la supervision et de la revue des travaux d'audit effectués pour les besoins de l'audit du Groupe et assumons l'entière responsabilité de notre opinion d'audit.

Nous communiquons aux responsables de la gouvernance, notamment l'étendue et le calendrier prévus des travaux d'audit et nos constatations importantes, y compris toute déficience importante du contrôle interne que nous aurions relevée au cours de notre audit.

Toronto, Canada

[●]

Artemis Parent, Inc.

États de la situation financière consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

	Notes	31 mars 2026	31 mars 2025
Actif			
Actifs courants			
Trésorerie et équivalents de trésorerie	4	56 992 \$	77 968 \$
Créances clients, montant net	5	820 456	876 019
Stocks	6	930 036	973 570
Impôt sur le résultat à recevoir	24	98 548	18 456
Autres actifs courants	7	168 164	377 313
Actifs détenus en vue de la vente	3	68 995	-
Total des actifs courants		2 143 191	2 323 326
Immobilisations corporelles	8	662 240	666 236
Goodwill	9	295 122	296 267
Immobilisations incorporelles	10	759 132	765 259
Autres actifs non courants		19 325	36 678
Actifs au titre de droits d'utilisation	11	468 373	475 269
Actifs d'impôt différé	24	166 354	288 671
Total des actifs non courants		2 370 546	2 528 380
Total de l'actif		4 513 737 \$	4 851 706 \$
Passif et capitaux propres			
Passifs courants			
Dettes fournisseurs et autres créditeurs	12	1 104 644 \$	999 386 \$
Tranche à court terme de la dette à long terme	13	101 209	108 424
Tranche à court terme des obligations locatives	11	11 444	8 673
Impôt sur le résultat à payer	24	3 592	79 582
Tranche à court terme des provisions	14	185 773	471 865
Passifs associés aux actifs détenus en vue de la vente	3	11 852	-
Total des passifs courants		1 418 514	1 667 930
Dette à long terme	13	2 838 956	1 958 809
Obligations locatives	11	569 006	573 736
Passifs d'impôt différé	24	127 775	130 473
Autres passifs à long terme	15	117 414	230 170
Total des passifs non courants		3 653 151	2 893 188
Total du passif		5 071 665 \$	4 561 118 \$
Capitaux propres			
Capital social	16	308 661 \$	449 612 \$
Surplus d'apport	23	108 822	99 524
Déficit		(967 052)	(231 206)
Écart de conversion des monnaies étrangères		(8 359)	(27 342)
Total des capitaux propres		(557 928)	290 588
Total du passif et des capitaux propres		4 513 737 \$	4 851 706 \$

Engagements et éventualités (note 25)

Événements postérieurs à la date de clôture (note 31)

Approuvé au nom du conseil d'administration :

Aaron Davenport, président du conseil

Jeff Watson, président et chef de la direction

Se reporter aux notes annexes des états financiers consolidés.

Artemis Parent, Inc.

États du résultat net et du résultat global consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

	Notes	Exercices clos les 31 mars	
		2026	2025
Produits des activités ordinaires.....	17	3 490 834 \$	3 349 652 \$
Coût des ventes	6	1 549 204	1 555 804
Marge brute		1 941 630	1 793 848
Charges de vente et d'administration	18	635 014	571 418
Recherche et développement	19	162 608	216 036
Autres charges d'exploitation, montant net	20	357 785	453 920
Résultat d'exploitation		786 223	552 474
Charges financières, montant net	21	266 355	241 845
Résultat avant impôts		519 868	310 629
Charge d'impôt.....	24	146 092	158 930
Résultat net		373 776 \$	151 699 \$
Autres éléments du résultat global			
Éléments qui pourraient être reclassés ultérieurement en résultat net :....			
Conversion des établissements à l'étranger.....		18 983	(23 401)
Autres éléments du résultat global pour l'exercice		18 983	(23 401)
Total du résultat global		392 759 \$	128 298 \$
Nombre moyen pondéré d'actions (en milliers)	22		
De base		1 190 905	1 170 240
Dilué		1 190 905	1 170 240
Résultat par action attribuable aux porteurs d'actions ordinaires	22		
Résultat de base par action ordinaire.....		0,31 \$	0,13 \$
Résultat dilué par action ordinaire		0,31 \$	0,13 \$

Se reporter aux notes annexes des états financiers consolidés.

Artemis Parent, Inc.

États des variations des capitaux propres consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

	Notes	Capital social	Surplus d'apport	Déficit	Écart de conversion des monnaies étrangères	Total des capitaux propres
31 mars 2024		910 020 \$	45 401 \$	(218 953) \$	(3 941) \$	732 527 \$
Résultat net.....		-	-	151 699	-	151 699
Autres éléments du résultat global :						
Conversion des établissements à l'étranger ..		-	-	-	(23 401)	(23 401)
Résultat global		-	-	151 699	(23 401)	128 298
Rémunération à base d'actions.....	23	-	54 123	-	-	54 123
Dividendes versés.....	16	-	-	(163 952)	-	(163 952)
Émission d'actions	3, 16	285 307	-	-	-	285 307
Remboursement du capital	16	(745 715)	-	-	-	(745 715)
31 mars 2025		449 612 \$	99 524 \$	(231 206) \$	(27 342) \$	290 588 \$
Résultat net.....		-	-	373 776	-	373 776
Autres éléments du résultat global						
Conversion des établissements à l'étranger ..		-	-	-	18 983	18 983
Résultat global		-	-	373 776	18 983	392 759
Rémunération à base d'actions.....	23	-	50 179	-	-	50 179
Dividendes versés.....	16	-	-	(1 109 622)	-	(1 109 622)
Émission d'actions	16	-	(40 881)	-	-	(40 881)
Remboursement du capital	16	(140 951)	-	-	-	(140 951)
31 mars 2026		308 661 \$	108 822 \$	(967 052) \$	(8 359) \$	(557 928) \$

Se reporter aux notes annexes des états financiers consolidés.

Artemis Parent, Inc.

Tableaux des flux de trésorerie consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

		Exercices clos les 31 mars	
	Notes	2026	2025
Activités d'exploitation			
Résultat net.....		373 776 \$	151 699 \$
Ajustements :			
Amortissement des immobilisations corporelles	8	48 513	56 004
Amortissement des immobilisations incorporelles	10	70 529	49 891
Dotation aux amortissements pour les actifs au titre de droits d'utilisation	11	30 354	30 641
Dépréciation et radiation d'actifs.....	3, 8, 20	72 278	8 020
Perte (profit) sur la vente d'immobilisations corporelles	8, 20	2 162	(1 593)
Variation de la juste valeur de la contrepartie éventuelle	20, 25	30 035	205 845
Charge d'intérêts, montant net.....		260 555	216 813
Rémunération à base d'actions	23	64 646	73 476
Perte latente (profit latent) de change		(22 406)	73 089
Charge d'impôt sur le résultat.....	24	146 092	158 930
Paie ment d'une contrepartie éventuelle	26	(150 000)	(150 000)
Intérêts payés.....		(207 067)	(156 846)
Impôts sur le résultat payés		(179 847)	(273 657)
Variations des soldes des actifs et des passifs d'exploitation.....	29	101 338	112 102
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation		640 958 \$	554 414 \$
Activités d'investissement			
Acquisition, déduction faite de la trésorerie acquise	3	-	(400 477)
Produit de la vente d'actifs détenus en vue de la vente	3	4 903	16 696
Acquisitions d'immobilisations corporelles	8	(121 063)	(93 578)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles.....	10	(60 912)	(150 509)
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'investissement		(177 072) \$	(627 868) \$
Activités de financement			
Paie ment d'obligations locatives	11	(53 417)	(51 650)
Remboursements de prêts à terme.....	13	(68 197)	(35 553)
Prélèvements dans les prêts à terme	13	968 510	700 000
Variation nette de la facilité renouvelable	13	(16 917)	17 685
Frais de financement payés	13	(14 876)	-
Règlement d'options et distributions sur actions fictives	16	(47 987)	-
Remboursement du capital	16	(140 951)	(745 715)
Dividendes versés.....	16	(1 109 622)	(163 952)
Flux de trésorerie nets liés aux activités de financement		(483 457) \$	(279 185) \$
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.....		(19 571) \$	(352 639) \$
Incidence des écarts de change sur la trésorerie.....		(1 405)	9 262
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice		77 968	421 345
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de l'exercice		56 992 \$	77 968 \$

Se reporter aux notes annexes des états financiers consolidés.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

1. RENSEIGNEMENTS SUR LA SOCIÉTÉ

Artemis Parent, Inc. et ses filiales (collectivement, la « Société » ou « Apotex ») forment une société canadienne d'envergure mondiale du domaine de la santé qui offre un vaste éventail de produits pharmaceutiques génériques, biosimilaires et de marque ainsi que des produits de santé et de bien-être de marque grand public.

Artemis Parent, Inc., dont le siège est situé au Canada, a été constituée en société en vertu des lois de la province d'Ontario le 16 septembre 2022. Ses actions ne sont pas négociées en bourse. Apotex possède un portefeuille intégré de produits pharmaceutiques génériques, biosimilaires et novateurs de marque ainsi que de produits de santé et de bien-être grand public de marque des marchés mondiaux et exerce des activités de fabrication, de recherche et de développement, et commerciales.

Au 31 mars 2026, la société mère d'Artemis Parent, Inc. était SK Artemis Holdings II, LLC, et la partie exerçant le contrôle ultime est une société affiliée de fonds conseillée par SK Capital Partners, LP (« SK Capital »).

Apotex exerce des activités d'exploitation et de recherche et de développement principalement au Canada, aux États-Unis, au Mexique et en Inde. La Société mène des activités de recherche et développement tant pour le développement de nouveaux produits, le cas échéant, à ajouter à son portefeuille de produits que pour la poursuite de la gestion du cycle de vie de mise au point de sa base de produits existants.

La publication des présents états financiers consolidés de la Société pour l'exercice clos le 31 mars 2026 a été autorisée par le conseil d'administration de la Société le [●].

2. MÉTHODES COMPTABLES SIGNIFICATIVES

Base d'établissement

Les états financiers consolidés de la Société ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »).

Les états financiers consolidés ont été préparés sur la base du coût historique, à l'exception de certains instruments financiers et de la rémunération à base d'actions qui ont été évalués à leur juste valeur. Les états financiers consolidés sont présentés en dollars canadiens, et toutes les valeurs ont été arrondies au millier près, sauf pour les justes valeurs par part et sauf indication contraire.

La Société a préparé les états financiers consolidés en se fondant sur l'hypothèse de la continuité d'exploitation de la Société.

Méthode de consolidation

Les présents états financiers consolidés comprennent les états financiers de la Société et des entités contrôlées par la Société au 31 mars 2026. Il y a contrôle lorsque la Société a des droits sur des rendements variables, ou qu'elle est exposée à ceux-ci en raison de son lien 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.

Les méthodes comptables des filiales ont été harmonisées avec celles adoptées par la Société. Les états financiers ainsi que les actifs et les passifs des filiales sont inclus dans les états financiers consolidés à partir de la date de la prise de contrôle jusqu'à la date à laquelle ce contrôle prend fin.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Tous les actifs et les passifs, les capitaux propres, les produits, les charges et les flux de trésorerie intragroupe qui ont trait à des transactions entre des filiales de la Société sont entièrement éliminés au moment de la consolidation.

Les états financiers consolidés de la Société comprennent ceux des entités suivantes qu'elle détient en propriété exclusive au 31 mars 2026 :

Nom	Pays de constitution en société
Artemis Intermediate Holdings, Inc.....	Canada
Apotex Inc.	Canada
Apotex Pharmachem Inc.	Canada
Apotex Research Pvt Ltd.	Inde
Apotex Pharmachem India Pvt Ltd.	Inde
Artemis Co-Borrower, LLC.....	États-Unis
Apotex Corp.	États-Unis
Apotex Holdco Inc.	Canada
Apotex Regional Headquarters Company	Canada
Aposherm Delaware Holdings Corp.	États-Unis
AA Pharma Inc.	Canada
Aralez Pharmaceuticals Canada Inc.....	Canada
CanPrev Natural Health Products Ltd.....	Canada
Searchlight Pharma Inc.	Canada
Signa Civac S.A. de C.V.....	Mexique
Signa S.A de C.V.	Mexique
Nuvo Pharmaceuticals (Ireland) DAC.....	Irlande
Protein S.A. de C.V.....	Mexique
Pharma Group Inc. S.A.	Panama
Apotex Panama S.A.	Panama
Apotex Costa Rica S.A.	Costa Rica
Apotex Nicaragua S.A.	Nicaragua
Apotex Sourcing Beijing Co. Ltd.	Chine
2461444 Ontario Limited	Canada
1001180113 Ontario Limited.....	Canada
1001430475 Ontario Limited	Canada
1001522354 Ontario Limited	Canada
1001430470 Ontario Limited	Canada
1001522352 Ontario Limited	Canada
1001430488 Ontario Limited	Canada
1001430479 Ontario Limited	Canada
1001522362 Ontario Limited	Canada
1001522356 Ontario Limited	Canada

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Jugements, estimations et hypothèses comptables

La préparation des états financiers consolidés de la Société exige que la direction exerce son jugement, procède à des estimations et formule des hypothèses qui ont une influence sur le montant présenté au titre des produits des activités ordinaires, des charges, des actifs et des passifs, et sur les informations connexes à fournir, et sur l'information relative aux passifs éventuels. L'incertitude à l'égard de ces hypothèses et de ces estimations pourrait se traduire par la nécessité d'apporter un ajustement significatif à la valeur comptable des actifs ou des passifs concernés au cours des périodes ultérieures.

Éventualités

La Société examine périodiquement le caractère adéquat des charges à payer au titre des litiges et, bien qu'elle soit d'avis que ses provisions actuelles sont adéquates, les changements de faits et de circonstances futurs pourraient entraîner des ajustements aux estimations de provisions et pourraient avoir une incidence importante sur les résultats d'exploitation, les flux de trésorerie et la situation financière de la Société pour la période au cours de laquelle les estimations de provisions sont ajustées ou payées. Par conséquent, les charges à payer reposent sur le jugement de la direction quant à la probabilité de pertes et, selon le cas, elles peuvent différer considérablement de celles versées à l'issue réelle d'un verdict, règlement ou autres ententes. L'issue des litiges et les éventualités sont imprévisibles, et des verdicts importants peuvent survenir. Par conséquent, les appréciations de la direction font appel à des jugements complexes concernant des événements futurs et reposent souvent fortement sur des estimations et des hypothèses.

Regroupements d'entreprises

La juste valeur de la contrepartie versée et des actifs acquis et des passifs repris dans le cadre d'un regroupement d'entreprises exige que la direction procède à des estimations importantes, surtout en ce qui concerne la juste valeur des immobilisations incorporelles, des stocks, des immobilisations corporelles acquis et des passifs repris à la date d'acquisition ainsi que de la durée d'utilité des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles acquises. Les estimations de la juste valeur sont établies à l'aide de techniques d'évaluation. Ces évaluations nécessitent l'utilisation d'hypothèses et d'estimations par la direction, notamment sur la valeur des actifs comparables sur le marché, le montant et l'échéancier des flux de trésorerie futurs, les résultats et les coûts des activités de recherche et de développement, la probabilité d'obtenir l'approbation des autorités de réglementation, les prévisions de ventes à long terme, les mesures prises par les concurrents, le taux d'attrition de la clientèle, les taux d'actualisation et les taux de croissance finaux.

Contrepartie éventuelle

La Société évalue la juste valeur de la contrepartie éventuelle à la date d'acquisition et à chaque période de présentation de l'information financière ultérieure au moyen d'une combinaison de la méthode des flux de trésorerie actualisés et d'une analyse selon le modèle de simulation de Monte-Carlo. Dans le cadre du modèle de simulation de Monte-Carlo, la Société applique des hypothèses relatives à l'économie et à la probabilité préalablement définies (à savoir le taux d'intérêt sans risque et la volatilité attendue des résultats) et un procédé de mouvement brownien géométrique en vue de simuler les résultats des entités visées par la clause éventuelle.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Comptabilisation des produits des activités ordinaires – contreparties variables

Les politiques de comptabilisation des produits des activités ordinaires de la Société nécessitent des estimations du prix de vente net qui tiennent compte des ristournes, des remises, des ajustements en fonction des niveaux de stock, de facturation rétroactive, de retours sur ventes et d'autres ajustements de prix. Les principales données d'entrée et hypothèses utilisées pour calculer ces montants comprennent les estimations des stocks des clients dans le circuit de distribution, les estimations des taux des ristournes, des changements en fonction des prix et des ventes, les données historiques sur les ristournes, les remises professionnelles, les réductions, les ajustements de prix et les retours, les estimations de l'évolution des ventes futures, y compris la composition de la clientèle et le lancement de nouveaux produits.

Provisions pour stocks

Les stocks sont comptabilisés au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation estimative. La Société fonde ses calculs des estimations de la valeur nette de réalisation sur le montant des stocks que la Société prévoit réaliser, en tenant compte des fluctuations du prix de vente diminué des coûts estimés de vente. Les stocks sont dépréciés à la valeur nette de réalisation lorsque le coût des stocks peut ne pas être recouvrable si les stocks ont été endommagés, s'ils se sont détériorés, s'ils sont devenus obsolètes ou si leurs prix de vente ont changé.

Actifs d'impôt différé

La Société comptabilise des actifs d'impôt différé au titre de pertes fiscales inutilisées dans la mesure où il est probable que l'on disposera de bénéfices imposables auxquels ces pertes pourront être imputées. La direction doit faire appel à une grande part de jugement afin d'établir le montant des actifs d'impôt différé qui peut être comptabilisé, en fonction du moment où les bénéfices imposables futurs seront réalisés et de leur montant.

Rémunération à base d'actions

La Société calcule l'estimation de la juste valeur des transactions dont le paiement est fondé sur des actions en déterminant le modèle d'évaluation le plus approprié, qui dépend des modalités de l'attribution. La juste valeur des instruments est estimée à l'aide du modèle des simulations de Monte-Carlo. Les hypothèses utilisées dans le calcul sous-jacent de la juste valeur de la rémunération à base d'actions de la Société, comprennent notamment la valeur de marché des actions sous-jacentes à la date d'évaluation, la durée de vie prévue de l'option, la volatilité du cours des actions en fonction du cours des actions de sociétés comparables, le taux d'extinction, les taux d'intérêt sans risque ainsi que la probabilité et le calendrier de réalisation des conditions d'acquisition des droits à la date d'attribution initiale et à chaque période de présentation de l'information financière.

Dépréciation des actifs non financiers

La Société comptabilise une perte de valeur lorsque la valeur comptable d'un actif, d'une unité génératrice de trésorerie (« UGT ») ou d'un groupe d'UGT excède sa valeur recouvrable, soit le montant le plus élevé entre la juste valeur diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité. La direction doit faire preuve de jugement pour déterminer s'il existe des circonstances indiquant qu'un test de dépréciation est nécessaire et pour identifier les UGT aux fins du test de dépréciation.

Pour déterminer la valeur recouvrable, il faut effectuer des estimations et poser des hypothèses significatives. La valeur d'utilité est calculée en utilisant les entrées et les sorties de trésorerie futures, les taux d'actualisation,

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

les taux de croissance et la durée d'utilité des actifs. La juste valeur diminuée du coût des ventes est déterminée en utilisant les multiples du marché. Toute modification apportée à ces estimations et hypothèses pourrait avoir une incidence sur l'évaluation de la dépréciation par la Société.

Sommaire des méthodes comptables

a) Regroupements d'entreprises et goodwill

La Société comptabilise les regroupements d'entreprises 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 l'entreprise acquise. Les coûts liés aux acquisitions sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés et inclus dans les états du résultat net 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 est comptabilisée à la juste valeur à la date d'acquisition. Toute contrepartie éventuelle (à l'exception de celle qui est classée dans les instruments de capitaux propres) est par la suite réévaluée à sa juste valeur à chaque période de présentation de l'information financière, toute variation de la juste valeur étant comptabilisée en résultat net. La contrepartie éventuelle qui est classée dans les capitaux propres n'est pas réévaluée et son règlement ultérieur est comptabilisé dans les capitaux propres.

Le goodwill est évalué initialement au coût (soit l'excédent du total de la contrepartie transférée et du montant comptabilisé au titre des participations ne donnant pas le contrôle et de toute participation précédente détenue sur les actifs nets identifiables acquis et les passifs repris). Si la juste valeur des actifs nets acquis est supérieure au total de la contrepartie transférée, la Société réexamine si elle a recensé correctement tous les actifs acquis et tous les passifs repris et revoit les procédures utilisées pour évaluer les montants à comptabiliser à la date d'acquisition. Si le résultat de la réévaluation donne toujours lieu à un excédent de la juste valeur des actifs nets acquis sur le total de la contrepartie transférée, le profit est comptabilisé en résultat net et en résultat global.

Par suite de la comptabilisation initiale, le goodwill est évalué au coût, moins le cumul des pertes de valeur. Aux fins des tests de dépréciation, le goodwill acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises est attribué, à compter de la date d'acquisition, à chacune des UGT (ou groupe d'UGT) de la Société susceptibles de bénéficier du regroupement, sans égard au fait que d'autres actifs ou passifs de l'entreprise acquise aient été attribués 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 cédée 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 ces circonstances est évalué selon la juste valeur relative des activités cédées et de la partie de l'UGT conservée.

b) Évaluation à la juste valeur

Pour les actifs financiers et les passifs financiers comptabilisés à la juste valeur sur une base récurrente, la juste valeur représente le montant que la Société recevrait pour la vente d'un actif ou paierait pour le transfert d'un passif dans le cadre d'une transaction normale avec un intervenant du marché à la date d'évaluation. S'il

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

n'y a pas de marchés actifs pour des actifs ou des passifs identiques, ces évaluations à la juste valeur impliquent l'élaboration d'hypothèses fondées sur des données observables sur le marché et, s'il n'y a pas de telles données, sur des informations internes qui sont cohérentes avec ce que des intervenants du marché utiliseraient si une transaction hypothétique survenait à la date d'évaluation. Les données observables sont des données du marché obtenues auprès de sources indépendantes, tandis que les données non observables traduisent les hypothèses de la Société à propos du marché. Les actifs et les passifs pour lesquels la juste valeur est évaluée ou présentée dans les états financiers consolidés sont classés selon la hiérarchie des justes valeurs, tel qu'il est énoncé ci-après, en fonction de la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante dans l'évaluation de la juste valeur prise dans son ensemble :

- Niveau 1 : Cours (non ajustés) sur des marchés actifs pour des actifs ou des passifs identiques
- Niveau 2 : Autres techniques d'évaluation fondées sur des données qui sont les cours sur des marchés qui ne sont pas actifs pour des instruments identiques ou similaires, les cours sur des marchés actifs pour des instruments similaires, et des techniques d'évaluation fondées sur des modèles pour lesquelles toutes les hypothèses significatives sont observables sur le marché ou peuvent être corroborées par les données de marché observables les données autres que les cours du marché utilisés dans un modèle d'évaluation qui sont observables pour cet instrument; les données qui sont dérivées des données de marché observables pour la quasi-totalité de la durée de l'actif ou du passif
- Niveau 3 : Techniques fondées sur des données qui ont une incidence importante sur la juste valeur comptabilisée et nécessitant que la Société utilise ses propres hypothèses quant aux hypothèses des intervenants du marché

La Société a mis en place des politiques et des procédures pour déterminer la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers en utilisant ce qu'elle considère comme les données les plus pertinentes et les plus fiables disponibles sur les intervenants du marché. La politique de la Société est de maximiser l'utilisation de données observables dans le cadre de ses évaluations à la juste valeur de niveau 3. Lorsque des données observables ne sont pas disponibles, la Société utilise des données non observables fondées sur les hypothèses que les intervenants du marché utiliseraient pour évaluer l'actif ou le passif. Pour calculer la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers au moyen de données de niveau 3, la Société tient compte de facteurs comme le taux d'intérêt actuel, le marché boursier, les contextes de change et de crédit, les flux de trésorerie futurs prévus, la probabilité que certains événements futurs se produisent et d'autres données publiées. La Société met en œuvre diverses procédures pour évaluer le caractère raisonnable de ses calculs de la juste valeur, y compris le recours à des tiers.

c) Monnaies étrangères

Les états financiers consolidés de la Société sont présentés en dollars canadiens, ce qui correspond à la monnaie fonctionnelle de la Société. Les éléments inclus dans les états financiers de chacune des entités juridiques sont évalués dans leur monnaie fonctionnelle respective, soit la monnaie de l'environnement économique principal dans lequel l'entité exerce ses activités. La Société utilise la méthode directe de consolidation et à la sortie d'un établissement à l'étranger, le profit ou la perte reclassés en résultat net représente le montant qui découle de l'utilisation de cette méthode.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

i) Transactions et soldes

Les transactions en monnaie étrangère sont comptabilisées initialement par les entités de la Société au 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 monnaie étrangère sont convertis aux taux de change au comptant de leur monnaie fonctionnelle en vigueur à la date de clôture. Les écarts de change résultant du règlement ou de la conversion d'éléments monétaires sont comptabilisés en résultat net.

Les éléments non monétaires évalués au coût historique dans une devise sont convertis au taux de change en vigueur aux dates des transactions initiales.

ii) Conversion

Au moment de leur inclusion dans le périmètre de consolidation, les actifs et les passifs d'établissements à l'étranger libellés dans des devises fonctionnelles autres que le dollar canadien sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date de clôture, et leurs états du résultat net sont convertis au taux de change moyen de la période. Les écarts de change entraînés par la conversion des comptes à des fins de consolidation sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat global (« AÉRG »). Lors de la cession d'un établissement à l'étranger, la composante des AÉRG liée à cet établissement à l'étranger en particulier est reclassée en résultat net.

d) Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie inscrits aux états de la situation financière consolidés de la Société comprennent des fonds en banque et en caisse et des dépôts très liquides à court terme ayant une échéance inférieure ou égale à trois mois, facilement convertibles en montants connus de trésorerie et dont la valeur ne risque pas de changer de façon significative.

e) Stocks

La Société comptabilise les stocks au moindre du coût et de la valeur nette de réalisation. Les stocks comprennent les matières premières, y compris les pièces de rechange et matières consommables, les produits en cours de fabrication et les produits finis.

Le coût des stocks de matières premières, de produits en cours de fabrication et de produits finis comprend les coûts d'acquisition, les coûts de conversion, y compris la main-d'œuvre et les coûts indirects directement attribuables, et les autres coûts engagés pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent, et sont établis sur la base du coût standard ou du coût moyen, se rapprochant des coûts réels. Les pertes de valeur sont comptabilisées sur la base de la valeur nette de réalisation.

Les pièces de rechange et matières consommables sont utilisées pour le fonctionnement des machines ou consommées comme fournitures dans le processus de fabrication. Le coût des stocks de pièces de rechange et de matières consommables est évalué selon la méthode de la moyenne pondérée.

La valeur nette de réalisation est le prix de vente estimé, diminué des coûts estimés pour l'achèvement et des coûts nécessaires pour réaliser la vente.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les stocks sont ramenés à la valeur nette de réalisation lorsqu'il est estimé que le coût des stocks ne peut être entièrement recouvré. Le montant de toute dépréciation des stocks pour les ramener à la valeur nette de réalisation est comptabilisé en charges dans le coût des ventes de la période au cours de laquelle la dépréciation se produit. Les facteurs que la Société prend en compte pour déterminer la provision pour les stocks de produits à rotation lente, désuets et autres produits invendables comprennent la durée de conservation estimée, les abandons de produits planifiés, les variations de prix, les stocks vieillissants et l'introduction de nouveaux produits concurrentiels, dans la mesure où chacun de ces facteurs a une incidence sur les activités et les marchés de la Société. La Société tient compte de tous ces facteurs et ajuste périodiquement la provision pour stocks pour tenir compte de sa situation réelle. Lorsque les circonstances qui justifiaient précédemment de déprécier les stocks en dessous du coût n'existent plus ou lorsqu'il y a des indications claires d'une augmentation de la valeur nette de réalisation en raison d'un changement de la situation économique, le montant de la dépréciation fait l'objet d'une reprise dans la période du changement dans la mesure de l'augmentation de la valeur.

f) Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles acquises séparément sont évaluées au coût lors de la comptabilisation initiale. Les immobilisations incorporelles acquises lors d'un regroupement d'entreprises sont évaluées à leur juste valeur à la date d'acquisition. Les immobilisations incorporelles comprennent les actifs en cours de développement, la marque d'entreprise, les relations avec les clients et les droits sur les produits. La durée d'utilité des immobilisations incorporelles est évaluée comme étant déterminée ou indéterminée.

Immobilisations incorporelles qui ne sont pas encore prêtes à être mises en service

Les actifs en cours de développement comprennent les projets de recherche et développement en cours acquis ainsi que les paiements à des tiers pour acquérir ou obtenir sous licence des droits de propriété intellectuelle, des composés et des produits, y compris les paiements initiaux et les paiements d'étape subséquents, qui sont effectués lorsque les étapes sont atteintes. Les dépenses de développement ultérieures ne sont inscrites à l'actif que lorsqu'elles satisfont aux critères d'inscription à l'actif selon les IFRS, comme il est décrit plus en détail ci-après. Toutes les autres dépenses, y compris celles qui se rattachent au goodwill et aux marques générées en interne, sont comptabilisées dans les états du résultat net et du résultat global consolidés lorsqu'elles sont engagées.

Les actifs en cours de développement ne sont pas encore prêts à être utilisés et ne sont pas amortis. Ils sont soumis à un test de dépréciation une fois par an ou plus fréquemment, s'il y a des indices que leur valeur comptable, pourrait ne pas être recouvrable. Toute charge de dépréciation est comptabilisée dans les états du résultat net et du résultat global consolidés.

Immobilisations incorporelles qui sont prêtes à être mises en service

Les droits sur les produits comprennent les droits sur les produits sous licence actuellement commercialisés, la propriété intellectuelle, les brevets, les droits de distribution et les noms commerciaux des produits, y compris les paiements initiaux et les paiements d'étape ultérieurs, ces derniers étant effectués à la fin d'une étape importante du projet. Lorsqu'on obtient l'approbation des autorités de réglementation relativement à l'actif en cours de développement et que les produits sont lancés, l'actif est transformé en droits sur les produits et comptabilisé en tant qu'immobilisation incorporelle à durée d'utilité déterminée prête à être exploitée. L'amortissement de l'actif débute au moment où celui-ci est transformé en droits sur les produits.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée qui sont prêtes à être exploitées sont amorties sur leur durée d'utilité estimative selon la méthode linéaire et évaluées pour dépréciation potentielle lorsque des faits et des circonstances indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable.

La durée d'utilité estimative et le mode d'amortissement sont examinés à la fin de chaque période de présentation de l'information financière, et les variations des estimations sont comptabilisées de façon prospective.

Décomptabilisation d'immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont décomptabilisées au moment de leur cession ou lorsqu'aucun avantage économique futur n'est attendu de leur utilisation. Le profit ou la perte résultant de cette décomptabilisation correspond à la différence entre le produit net de la cession, le cas échéant, et la valeur comptable des immobilisations incorporelles respectives à la date de la décomptabilisation et est comptabilisé dans les états du résultat net et du résultat global consolidés.

Le tableau qui suit présente un sommaire des politiques appliquées aux immobilisations incorporelles de la Société :

	Actifs en cours de développement	Marque d'entreprise	Droits sur des produits	Relations avec les clients	Goodwill
Durée d'utilité	Déterminée (pas encore assujettis à l'amortissement)	Indéterminée	Déterminée (3 à 10 ans)	Déterminée (15 à 20 ans)	Indéterminée
Mode d'amortissement utilisé	Non amorties. Soumises annuellement à un test de dépréciation ou s'il y a des indices de dépréciation.	Non amorties. Soumises annuellement à un test de dépréciation ou s'il y a des indices de dépréciation.	Amorties sur une base linéaire sur la période des droits sur les produits. Soumises à un test de dépréciation s'il y a des indices de dépréciation.	Amorties sur une base linéaire sur la durée de la relation client. Soumises à un test de dépréciation s'il y a des indices de dépréciation.	Non amorti. Soumis annuellement à un test de dépréciation ou s'il y a des indices de dépréciation.
Générées en interne ou acquises	Acquises	Acquises	Acquises	Acquises	Acquises

g) Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles de la Société sont comptabilisées au coût, moins le cumul des amortissements et des pertes de valeur. Le coût d'une immobilisation comprend les dépenses directement attribuables à son acquisition, y compris les coûts d'emprunt si les critères d'incorporation dans le coût de l'actif sont respectés et si ces coûts d'emprunt sont directement attribuables à sa mise en état pour permettre son exploitation de la manière prévue. Les coûts ultérieurs ne sont incorporés dans le coût de l'actif que lorsqu'ils donnent lieu à un accroissement des avantages économiques futurs associés à l'actif auquel ils correspondent. Tous les autres coûts de réparation et d'entretien sont comptabilisés dans les états du résultat net et du résultat global consolidés pendant la période au cours de laquelle ils ont été engagés.

Le coût d'un élément d'immobilisations corporelles acquis lors d'un regroupement d'entreprises correspond à sa juste valeur à la date d'acquisition.

La Société répartit le montant initialement comptabilisé à l'égard d'un élément des immobilisations corporelles en fonction des composantes importantes et les amortit individuellement.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les immobilisations corporelles de la Société sont amorties selon la méthode linéaire sur leur durée d'utilité estimative en tenant compte des valeurs résiduelles.

Terrains	Non amortis
Bâtiments et aménagements des locaux loués	De 5 à 30 ans
Installations et machines	De 3 à 20 ans
Mobilier et agencements	De 3 à 12 ans
Matériel de bureau	De 3 à 12 ans
Ordinateurs et logiciels	De 2 à 6 ans

Les valeurs résiduelles, les durées d'utilité et les modes d'amortissement des immobilisations corporelles sont passés en revue lors de chaque clôture de période, puis ajustés de manière prospective, au besoin.

Les logiciels à usage interne, qui sont principalement acquis auprès de fournisseurs tiers et qui font partie intégrante d'une immobilisation corporelle, y compris les frais de consultation pour la mise en œuvre du logiciel, sont incorporés au coût de l'immobilisation corporelle en cause. Les coûts ultérieurs associés à la mise à jour des applications logicielles sont passés en charges lorsqu'ils sont engagés.

Une immobilisation corporelle, y compris toute composante significative initialement comptabilisée, est décomptabilisée à la sortie (c.-à-d. à la date où le destinataire obtient le contrôle) ou lorsqu'aucun avantage économique futur n'est attendu de son utilisation ou de sa cession. Le profit ou la perte résultant de la décomptabilisation de l'actif (c'est-à-dire l'écart entre le produit de cession net et la valeur comptable de l'actif) est inclus dans les états du résultat net et du résultat global consolidés lorsque l'actif est décomptabilisé.

h) Dépréciation des actifs non financiers

La Société examine ses actifs à long terme, y compris les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée, pour en déterminer le caractère recouvrable lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que leur valeur comptable ne sera peut-être pas entièrement recouvrable. La Société soumet le goodwill et ses immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée à des tests de dépréciation annuellement ou lorsqu'il existe des indices de dépréciation. La Société réalise des tests de dépréciation en comparant la valeur comptable et la valeur recouvrable d'un actif à long terme, d'une UGT ou d'un groupe d'UGT. La valeur recouvrable est la valeur la plus élevée entre i) la valeur d'utilité et ii) la juste valeur diminuée des coûts de la vente.

Aux fins d'évaluation de la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimatifs sont actualisés à l'aide d'un taux d'actualisation avant impôt reflétant les évaluations actuelles par le marché de la valeur temps de l'argent et des risques propres à l'actif. Pour déterminer la juste valeur diminuée des coûts de la vente, une méthode appliquant un multiple de marché est utilisée. Ces calculs sont corroborés par d'autres indicateurs de la juste valeur disponibles.

Lorsque la valeur comptable d'un actif ou d'une UGT (ou d'un groupe d'UGT) dépasse sa valeur recouvrable estimée, l'actif est considéré comme ayant perdu de la valeur et est ramené à sa valeur recouvrable estimée.

Toute perte de valeur déjà comptabilisée n'est reprise que s'il y a eu un changement dans les hypothèses utilisées pour déterminer la valeur recouvrable de l'actif ou de l'UGT depuis la dernière comptabilisation d'une perte de valeur. La reprise est limitée de façon que la valeur comptable de l'actif ou du groupe d'actifs n'excède pas sa valeur recouvrable, ni la valeur comptable que l'on aurait obtenue, déduction faite de l'amortissement, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée pour l'actif au titre des exercices antérieurs. Cette reprise

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

est comptabilisée dans les états du résultat net et du résultat global consolidés. Les pertes de valeur liées au goodwill ne peuvent être reprises au cours de périodes futures.

i) Actifs détenus en vue de la vente

La Société classe les actifs comme détenus en vue de la vente pour la période i) lorsqu'elle s'est engagée à poursuivre un plan, qu'elle a approuvé, en vue de vendre l'actif ou le groupe destiné à être cédé, ii) que l'actif est disponible à la vente immédiatement dans son état actuel, sous réserve uniquement des conditions qui sont habituelles et coutumières pour la vente de tels actifs, iii) qu'un programme actif de recherche d'un acquéreur et d'autres mesures requises pour vendre l'actif ont été entrepris, iv) que la vente de l'actif est très probable et que son transfert devrait répondre, dans un délai d'un an, aux critères de constatation des ventes (sous réserve de certains événements ou circonstances), v) que l'actif fait l'objet d'efforts de vente soutenus et est offert à un prix qui est raisonnable par rapport à sa juste valeur actualisée et vi) qu'il est peu probable que le plan sera modifié de façon significative ou abandonné. La Société évalue initialement et ultérieurement l'actif à long terme qui est classé comme détenu en vue de la vente au plus faible de sa valeur comptable ou de sa juste valeur diminuée des coûts de la vente. Toute perte résultant de cette évaluation est comptabilisée dans les états du résultat net et du résultat global consolidés au titre de la période au cours de laquelle les critères de détention en vue de la vente sont respectés. À l'inverse, les profits à la vente d'un actif à long terme ne sont généralement comptabilisés qu'à la date de la vente. Lorsque la Société désigne un actif en tant qu'actif détenu en vue de la vente, elle cesse de comptabiliser la charge d'amortissement relative à l'actif. La Société évalue les actifs détenus en vue de la vente à leur juste valeur diminuée des coûts de la vente dans chaque période de présentation de l'information financière jusqu'à ce qu'ils ne soient plus classés comme détenus en vue de la vente.

j) Contrats de location

La Société évalue si un contrat constitue ou contient un contrat de location à la passation du contrat, c'est-à-dire s'il confère le droit de contrôler l'utilisation d'un bien déterminé pour un certain temps moyennant une contrepartie.

La Société en tant que preneur

La Société applique une seule approche pour la comptabilisation et l'évaluation de tous les contrats de location, à l'exception des contrats de location à court terme et des contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur. La Société comptabilise des obligations locatives représentant son obligation d'effectuer des paiements de loyers et des actifs au titre de droits d'utilisation représentant son droit d'utiliser les actifs sous-jacents.

La Société détermine la durée d'un contrat de location comme étant la période non résiliable du contrat de location, ainsi que toute période visée par une option de prolongation du contrat de location, si elle a la certitude raisonnable que l'option sera exercée, ou toute période visée par une option de résiliation, si elle a la certitude raisonnable que l'option ne sera pas exercée.

La Société ne peut pas déterminer facilement le taux d'intérêt implicite du contrat de location, si bien qu'elle utilise son taux d'emprunt marginal pour évaluer les obligations locatives. Le taux d'emprunt marginal correspond au taux d'intérêt que la Société aurait à payer pour emprunter, pour une durée et une garantie similaires, les fonds nécessaires à l'obtention d'un actif ayant une valeur similaire aux actifs au titre de droits d'utilisation dans un environnement économique similaire. Ainsi, le taux d'emprunt marginal reflète ce que la Société « aurait à payer », ce qui exige une estimation lorsqu'aucun taux observable n'est disponible (comme

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

pour les filiales qui ne concluent pas d'opérations de financement) ou lorsque les taux observables doivent être ajustés pour rendre compte des modalités du contrat de location (par exemple, lorsque les contrats de location ne sont pas libellés dans la monnaie fonctionnelle de la filiale). La Société estime le taux d'emprunt marginal au moyen de données d'entrée observables (telles que les taux d'intérêt du marché) lorsqu'elles sont connues, et doit faire certaines estimations propres à l'entité (telles que la notation de crédit propre à la filiale).

i) Actifs au titre de droits d'utilisation

La Société comptabilise les actifs au titre de droits d'utilisation à la date de début du contrat de location (c'est-à-dire la date à laquelle l'actif sous-jacent est disponible pour utilisation). Les actifs au titre de droits d'utilisation sont évalués au coût, diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur, et ajusté pour tenir compte, le cas échéant, des réévaluations des obligations locatives. Le coût des actifs au titre de droits d'utilisation comprend le montant des obligations locatives comptabilisées, les coûts directs initiaux engagés et les paiements de loyers versés à la date de début ou avant cette date, déduction faite des avantages incitatifs à la location reçus. Les actifs au titre de droits d'utilisation sont amortis selon le mode linéaire sur la durée du contrat de location ou la durée d'utilité estimative de l'actif si elle est inférieure, comme suit :

Bâtiments et aménagements des locaux loués	Jusqu'à 20 ans
Équipement et autres	Jusqu'à 5 ans

Si la propriété de l'actif loué est transférée à la Société à l'échéance du contrat de location ou si le coût rend compte de l'exercice d'une option d'achat, l'amortissement est calculé sur la durée d'utilité estimative de l'actif.

Les actifs au titre de droits d'utilisation font également l'objet d'un test de dépréciation. Se reporter aux méthodes comptables de la section h) Dépréciation des actifs non financiers.

ii) Obligations locatives

À la date de début du contrat de location, la Société comptabilise des obligations locatives évaluées à la valeur actualisée des paiements de loyers qui seront versés sur la durée du contrat de location. Les paiements de loyers comprennent les paiements fixes (y compris les paiements fixes en substance), déduction faite des incitatifs à la location à recevoir, les paiements de loyers variables qui sont fonction d'un indice ou d'un taux, et des sommes qui devront être payées au titre de garanties de valeur résiduelle. Les paiements de loyers comprennent aussi le prix d'exercice d'une option d'achat que la Société a la certitude raisonnable d'exercer et les pénalités exigées en cas de résiliation du contrat de location, si la durée du contrat de location reflète l'exercice par la Société de l'option de résiliation. Les paiements de loyers variables qui ne sont pas fonction d'un indice ou d'un taux sont passés en charges (à moins qu'ils ne soient engagés pour produire des stocks) dans la période au cours de laquelle l'événement ou la condition qui déclenche le paiement survient.

La valeur actualisée des paiements de loyers est calculée au moyen du taux d'emprunt marginal de la Société à la date de début du contrat de location, car le taux d'intérêt implicite du contrat de location ne peut être facilement déterminé. Après la date de début, les obligations locatives sont augmentées pour tenir compte des intérêts au titre de la désactualisation et réduites en fonction des paiements de loyers versés. De plus, la valeur comptable des obligations locatives est réévaluée s'il y a une modification, un changement dans la durée du contrat de location, un changement dans les paiements de loyers (p. ex., des changements dans les paiements futurs découlant d'une modification d'un indice

ou taux utilisé pour déterminer ces paiements de loyer) ou un changement dans l'évaluation d'une option d'achat visant l'actif sous-jacent.

Contrats de location à court terme et contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur

La Société applique l'exemption relative à la comptabilisation des contrats de location à court terme à ses contrats de location à court terme de machinerie et d'équipement (c.-à-d. les contrats de location qui ont une durée de douze mois ou moins à compter de la date de début et qui ne comportent pas d'option d'achat). Elle applique également l'exemption relative à la comptabilisation des contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur aux contrats de location de matériel de bureau considéré comme ayant une faible valeur. Les paiements de loyers associés aux contrats de location à court terme et aux contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur sont comptabilisés en charges selon la méthode linéaire sur la durée du contrat de location.

Transaction de cession-bail

En vertu des transactions de cession-bail, la cession d'un actif est comptabilisée comme une vente dès que le client a obtenu le contrôle de l'actif sous-jacent, ce qui est conforme à la politique de comptabilisation des produits des activités ordinaires de la Société. Sinon, la Société continue de comptabiliser dans les états de la situation financière consolidés l'actif cédé et doit comptabiliser un passif financier égal au produit reçu. Quand la cession d'un actif peut être comptabilisée comme un produit des activités ordinaires conformément à la politique de comptabilisation des produits de la Société, une partie du gain tiré de la vente est comptabilisée directement après la vente, soit celle qui correspond à la part de l'actif non conservée par la Société aux termes du contrat de location. La part de l'actif conservée par la Société aux termes du contrat de location est comptabilisée comme un actif au titre du droit d'utilisation et l'évaluation de l'obligation locative est tributaire de la façon dont l'actif au titre du droit d'utilisation et le profit ou la perte réalisés sur la transaction sont évalués.

k) Impôts

i) Impôt exigible

Les actifs et les passifs d'impôt exigible de la Société sont évalués au montant qui devrait être recouvré auprès 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 bénéfice imposable.

L'impôt exigible sur les éléments comptabilisés directement dans les capitaux propres est comptabilisé en capitaux propres et non dans les états du résultat net et du résultat global consolidés. 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 établit des provisions, le cas échéant.

ii) Impôt différé

L'impôt différé est présenté selon la méthode de report sur 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 passifs d'impôt différé sont comptabilisés pour toutes les différences temporaires imposables. Des actifs d'impôt différé sont comptabilisés pour l'ensemble des différences temporaires déductibles, le report en avant de crédits d'impôt inutilisés et toute perte fiscale inutilisée. Des actifs d'impôt différé sont comptabilisés dans la mesure où il est probable qu'il existera un bénéfice imposable sur lequel pourront être imputés ces différences temporaires déductibles et le report en avant de crédits d'impôt et de pertes fiscales inutilisés.

La valeur comptable des actifs d'impôt différé est passée en revue à la fin de chaque période de présentation de l'information financière et doit être réduite dans la mesure où il n'est plus probable qu'un bénéfice imposable suffisant sera disponible pour permettre d'utiliser l'avantage de tout ou d'une partie de cet actif d'impôt différé. Les actifs d'impôt différé non comptabilisés sont réévalués à la fin de chaque période de présentation de l'information financière et sont comptabilisés dans la mesure où il devient probable que des bénéfices imposables futurs permettront 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.

L'impôt différé lié à des éléments comptabilisés en dehors du résultat net n'est pas comptabilisé dans les états du résultat net et du résultat global consolidés. Les éléments d'impôt différé sont comptabilisés en corrélation avec la transaction sous-jacente dans les AÉRG ou directement dans les capitaux propres.

Les actifs et les passifs d'impôt différé ne sont compensés que si certains critères sont respectés, par exemple lorsqu'il existe un droit juridiquement contraignant de compenser.

iii) Exception temporaire obligatoire

La Société a adopté les modifications d'IAS 12, *Impôts sur le résultat* (« IAS 12 »), publiées en mai 2023, qui instaurent une exception temporaire obligatoire aux exigences d'IAS 12 permettant à une société de ne pas comptabiliser ou fournir d'informations sur les actifs et passifs d'impôt différé en vertu du modèle de règles du Pilier Deux de l'Organisation de coopération et de développement économiques (« OCDE »). Le 31 mars 2025, la Société a appliqué l'exception temporaire. Celle-ci est toujours en vigueur au 31 mars 2026.

I) Instruments financiers

Un instrument financier est un contrat qui donne lieu à un actif financier pour l'une des parties et à un passif financier ou à un instrument de capitaux propres pour l'autre partie.

i) Actifs financiers

Lors de la comptabilisation initiale, les actifs financiers de la Société sont évalués à la juste valeur, majorée, dans le cas d'un actif financier qui n'est pas à la juste valeur par le biais du résultat net (« JVRN »), des coûts de transaction attribuables à l'acquisition de l'actif financier.

La Société classe ses actifs financiers dans l'une des catégories d'évaluation suivantes :

- ceux qui sont évalués ultérieurement à la juste valeur (soit par le biais des autres éléments du résultat global, soit par le biais du résultat net);
- ceux qui sont évalués au coût amorti.

Le classement des actifs financiers est effectué en fonction du modèle économique que suit la Société pour la gestion des actifs financiers et des modalités contractuelles des flux de trésorerie.

Les actifs financiers détenus afin d'en percevoir les flux de trésorerie contractuels sont classés au coût amorti. Cette catégorie comprend la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les créances clients et les autres actifs courants. La Société comptabilise initialement ces actifs, autres que les créances clients, à leur juste valeur, majorée des coûts de transaction directement attribuables à leur acquisition, dans les états de la situation financière consolidés et les évalue ensuite au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite des pertes de valeur. Les créances clients sont initialement évaluées au prix de transaction.

Dépréciation des actifs financiers

La Société utilise le modèle fondé sur les pertes de crédit attendues pour déterminer la provision pour créances douteuses liée aux créances clients et aux autres actifs courants. La Société applique une méthode simplifiée pour calculer les pertes de crédit attendues. Par conséquent, la Société ne fait pas le suivi des variations du risque de crédit, mais comptabilise plutôt, à chaque date de clôture, une correction de valeur pour pertes au montant des pertes de crédit attendues pour la durée de vie. La Société a établi une matrice des provisions qui repose sur l'historique de ses pertes de crédit, ajustée pour tenir compte de facteurs de nature prospective propres aux débiteurs et à la conjoncture économique.

ii) Passifs financiers

Les passifs financiers de la Société sont classés, à la comptabilisation initiale, comme passifs financiers à la JVRN ou évalués au coût amorti, selon le cas.

Tous les passifs financiers sont comptabilisés initialement à la juste valeur et, dans le cas de la dette à long terme et des dettes fournisseurs et autres créditeurs, déduction faite des coûts de transaction directement attribuables.

Après la comptabilisation initiale, la dette à long terme est ensuite évaluée au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Le coût amorti est calculé en tenant compte des escomptes ou primes liés à l'acquisition et des frais ou coûts qui font partie intégrante du taux d'intérêt effectif. L'amortissement calculé selon la méthode du taux d'intérêt effectif est inclus dans les charges financières aux états du résultat net et du résultat global consolidés.

Après la comptabilisation initiale, la contrepartie éventuelle d'un acquéreur dans un regroupement d'entreprises est ultérieurement réévaluée à la juste valeur à chaque date de clôture. Les variations de la juste valeur sont comptabilisées dans les autres charges d'exploitation.

Les autres passifs financiers de la Société évalués au coût amorti comprennent les dettes fournisseurs et autres créditeurs et les obligations locatives.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Compensation d'instruments financiers

Les actifs financiers et les passifs financiers sont compensés entre eux et le montant net est présenté aux états de la situation financière consolidés si un droit juridiquement exécutoire de compenser les montants comptabilisés a été établi et que l'intention de régler le montant net et de réaliser l'actif et de régler le passif simultanément existe.

m) Provisions

Généralités

Les provisions sont comptabilisées lorsque la Société a une obligation actuelle (juridique ou implicite) découlant d'un événement passé, qu'il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation et que le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable. Lorsque la Société s'attend à ce qu'une partie ou la totalité d'une provision soit remboursée, en vertu d'une réclamation liée à un litige, par exemple, le remboursement est comptabilisé comme un actif séparé, mais seulement lorsque le remboursement est quasi certain. La charge liée à toute provision est comptabilisée dans les états du résultat net et du résultat global consolidés, diminuée de tout remboursement.

Si l'incidence de la valeur temps de l'argent est significative, les provisions sont actualisées à un taux avant impôt courant qui tient compte, le cas échéant, des risques liés au passif. Si on procède à l'actualisation, l'augmentation de la provision liée au passage du temps est comptabilisée à titre de charge financière.

Litiges et enquêtes en cours

La Société est actuellement partie à des litiges, à des réclamations et à des enquêtes survenant dans le cours normal de ses activités. Des provisions pour des différends, des litiges et des enquêtes sont comptabilisées lorsqu'une obligation juridique ou implicite a été contractée à la suite d'événements passés et qu'il est probable qu'il y aura une sortie de ressources pouvant être estimée de façon fiable. Dans ce cas, la Société établit une estimation fondée sur une évaluation du résultat le plus probable. Bien que des provisions que la direction juge raisonnables et appropriées aient été constituées pour les pertes probables, il existe des incertitudes inhérentes à ces estimations. Les litiges pour lesquels aucune estimation fiable ne peut être faite sont présentés dans les passifs éventuels.

La Société fait des estimations à l'égard des provisions et des éventualités, y compris l'aboutissement probable de litiges en cours et éventuels. Ces estimations sont, par leur nature, tributaires d'événements fondamentalement incertains. Lorsqu'elle estime l'aboutissement probable d'un litige, par exemple, la Société tient compte de l'avis de conseillers juridiques externes pour chaque affaire ainsi que des issues connues de la jurisprudence. Bien que la Société estime que le total des provisions pour les poursuites judiciaires est adéquat selon l'information actuellement disponible, rien ne garantit qu'il n'y aura pas de changements dans les faits ou les éléments, ou que les poursuites, réclamations, procédures ou enquêtes futures ne seront pas significatives.

Dans certaines circonstances où la Société réussit à se défendre contre des réclamations pour violation de brevet, la Société dépose généralement une réclamation contre les demandeurs initiaux pour les dommages subis du fait d'être exclue de la commercialisation du médicament en question. Tout montant reçu à la suite de ces réclamations pour dommages est comptabilisé dans les charges de vente et d'administration lorsque l'affaire est réglée ou jugée et que le recouvrement des montants est raisonnablement assuré.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

n) Rémunération à base d'actions

La Société émet deux types de droits à un paiement fondé sur des actions à des employés en échange de services : des options sur actions réglées en instruments de capitaux propres et des accords de paiement fondés sur des actions réglés en trésorerie (actions fictives).

Options sur actions réglées en instruments de capitaux propres

Les options sur actions seront réglées en actions au moment de l'exercice. Les coûts de la rémunération à base d'actions sont comptabilisés sur la base de la juste valeur évaluée à la date d'attribution, qui correspond généralement à la date à laquelle la Société et le salarié s'entendent sur les modalités de l'attribution. La charge salariale comptabilisée correspond au nombre estimé d'instruments pour lesquels les droits finissent par être acquis, et des ajustements au titre des extinctions qui devraient survenir. Le coût est comptabilisé sur la période estimée d'acquisition des droits en utilisant la méthode graduelle d'acquisition des droits. Les charges cumulées comptabilisées au titre des transactions réglées en instruments de capitaux propres sont ajustées lors de chaque période de présentation de l'information financière selon les meilleures estimations de la Société et éventuellement rectifiées pour refléter le nombre des droits pour lesquels les conditions de service et les conditions de performance autres que des conditions de marché ont été remplies ainsi que les dates associées.

Les conditions de service et de performance autres que des conditions de marché ne sont pas prises en compte au moment de la détermination de la juste valeur des droits à la date d'attribution, mais la probabilité que les conditions soient remplies et les dates respectives sont estimées au titre de chaque période de présentation de l'information financière lorsque la Société établit l'estimation la plus appropriée du nombre d'instruments de capitaux propres dont les droits seront ultimement acquis. Les conditions de performance du marché sont reflétées dans la juste valeur à la date d'attribution.

Transactions réglées en trésorerie

Les actions fictives seront réglées en trésorerie à l'acquisition des droits. La juste valeur à la date d'attribution du passif est comptabilisée sur la période d'acquisition des droits. Le passif est réévalué à chaque date de présentation de l'information en fonction de la part des services que la Société a reçus et de la juste valeur la plus récente à la date de clôture, toute variation étant comptabilisée à titre d'ajustement de la charge salariale. La charge cumulée comptabilisée pour les transactions réglées en trésorerie est égale au paiement en trésorerie à la date de règlement.

L'approche utilisée pour comptabiliser les conditions d'acquisition des droits lors de l'évaluation des transactions réglées en instruments de capitaux propres s'applique également aux transactions réglées en trésorerie.

o) Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires proviennent principalement de la vente de produits. La Société comptabilise des produits des activités ordinaires lorsque le contrôle de biens ou de services est transféré au client, ce qui survient habituellement à un moment précis, soit à l'expédition ou à la livraison des biens ou services au client, selon les modalités du contrat avec le client.

Des provisions pour les montants estimés des ristournes, des remises professionnelles, des réductions, des ajustements en fonction du niveau des stocks et retours de produits, de la facturation rétroactive et des autres

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

ajustements de prix sont établies à la date de vente et sont analysées et ajustées, au besoin, à chaque date de clôture.

Les produits des activités ordinaires comprennent les montants provenant des ententes de vente de droits sur des produits sous licence. Ces arrangements peuvent comprendre un paiement initial à l'entrée en vigueur de la licence et des paiements ultérieurs qui sont fonction des redevances gagnées. Les produits des activités ordinaires tirés des redevances sont comptabilisés soit à la vente du produit sous licence au preneur de licence, soit lorsque les ventes sous-jacentes du preneur de licence ont eu lieu.

Obligations de prestation

L'information relative aux obligations de prestation de la Société est résumée ci-dessous.

Vente et livraison de produits

L'obligation de prestation est remplie à la livraison du produit et le paiement est généralement exigible dans les 30 à 120 jours suivant la livraison.

Chaque produit vendu dans le cadre d'un contrat constitue une seule et même obligation de prestation. La Société agit pour son propre compte dans le cadre de ces transactions. Les activités d'expédition et de manutention ne représentent pas une obligation de prestation distincte, car la Société effectue ces activités avant l'obtention du contrôle des biens connexes par les clients. Les options d'achat de produits supplémentaires par le client ne donnent pas lieu à des droits significatifs, à condition que leur prix de vente soit égal ou raisonnablement proche du prix de vente spécifique.

Les factures sont généralement fournies aux clients dans un court délai après la livraison du produit. Au cours de l'exercice, le délai de facturation (et de paiement) ne s'est en aucun cas prolongé pour atteindre près d'un an à compter de l'exécution de l'obligation de prestation et, par conséquent, la mesure de simplification a été appliquée à tous les arrangements au cours de l'exercice pour lesquels le montant de contrepartie promis n'est pas ajusté pour tenir compte des effets d'une composante financement importante, étant donné que la période entre le transfert du bien promis et le paiement est d'un an ou moins.

Contrepartie variable

La contrepartie que la Société reçoit en échange de ses biens n'est comptabilisée que lorsqu'il est probable qu'il n'y aura pas d'ajustement à la baisse important. La contrepartie à laquelle la Société s'attend à avoir droit comprend un prix contractuel, moins diverses formes de contrepartie variable. La Société estime le montant de la contrepartie variable à l'aide de la méthode de la valeur attendue. La Société applique ensuite les exigences sur la limitation des estimations de contrepartie variable pour déterminer le montant de contrepartie variable qui peut être inclus dans le prix de transaction et comptabilisé dans les produits des activités ordinaires.

La Société fait des estimations importantes pour les contreparties variables connexes au point de vente. Les éléments de contrepartie variable les plus courants sont énumérés ci-après.

- Les ristournes représentent un montant payable ultérieurement à un grossiste au titre d'une différence entre le prix facturé payé par les grossistes à la Société pour un produit donné et le prix contractuel négocié que le client du grossiste paie pour ce même produit. La provision pour ristournes de la Société et la réserve connexe varient selon les changements de composition des produits, les changements de prix des clients et les changements de stocks estimés des grossistes. La provision pour ristournes tient

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

également compte d'une estimation des taux de vente des stocks des grossistes aux clients indirects aux prix contractuels. La Société fait une estimation des ristournes à payer en s'appuyant sur les informations obtenues des grossistes ainsi que sur les données historiques réelles sur les ristournes et les taux contractuels. La Société surveille continuellement les tendances actuelles en matière de prix et les niveaux des stocks des grossistes pour estimer les passifs au titre des ristournes.

- Les remises professionnelles et réductions accordées aux grossistes, aux détaillants, aux organismes gouvernementaux (y compris le régime d'assurance Medicaid et le régime d'assurance fédéral Medicare aux États-Unis), aux systèmes de soins de santé soutenus par le gouvernement, aux systèmes de santé privés, aux gestionnaires de soins pharmacothérapeutiques, aux organismes de soins de santé gérés, aux organismes d'achats et autres clients directs et indirects sont provisionnées et comptabilisées à titre de déductions sur les produits des activités ordinaires au moment où les produits des activités ordinaires connexes sont comptabilisés.
- Les escomptes de caisse sont offerts aux clients pour encourager un paiement rapide et sont provisionnés et comptabilisés en tant que déductions sur les produits des activités ordinaires au moment où les ventes connexes sont comptabilisées.
- Les ajustements en fonction du niveau des stocks, la facturation rétroactive et les autres ajustements de prix sont généralement accordés aux clients en fonction des quantités qu'ils ont en stock au moment de l'entrée en vigueur de la réduction de prix. Dans ce cas, les provisions pour les déductions sur les produits des activités ordinaires sont comptabilisées au moment où la baisse de prix est prévue, en fonction de l'incidence de la baisse de prix sur les niveaux de stocks estimés du client.
- Les provisions pour retours sur ventes sont comptabilisées à titre de déductions sur les produits des activités ordinaires lorsque la Société peut raisonnablement estimer les retours futurs prévus, ce qui lui permet d'appliquer le taux de retours estimé. Ce dernier est déterminé en fonction de l'expérience passée des clients en matière de retours et en tenant compte de tout autre facteur pertinent. Lorsque des expéditions sont effectuées selon des modalités de revente ou de retour, en l'absence d'une expérience passée suffisante pour estimer les retours sur ventes, les produits des activités ordinaires ne sont comptabilisés que lorsqu'il existe une preuve de consommation ou lorsque le droit de retour est échu.

Ces provisions pour charges à payer liées aux clients sont comptabilisées, aux états de la situation financière consolidés, dans les dettes fournisseurs et autres créditeurs ou dans les créances clients si la Société a un droit juridiquement exécutoire de les compenser et a l'intention de régler le montant net.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Coûts d'obtention d'un contrat

La Société comptabilise en charges les coûts d'obtention de contrats puisque la période d'amortissement des actifs qu'elle aurait autrement comptabilisés n'excède pas un an. Ces coûts sont comptabilisés dans les charges de vente et d'administration.

p) Coût des ventes

Le coût des ventes de la Société comprend les coûts de la main-d'œuvre, des matières premières, des composantes, du conditionnement, de l'assurance et du contrôle de la qualité et les coûts indirects de fabrication y compris, sans s'y limiter, ce qui suit :

- les coûts des ingrédients pharmaceutiques actifs et autres ingrédients nécessaires aux produits fabriqués par la Société, ainsi que de divers types de matériel de conditionnement;
- les coûts indirects, incluant les coûts des services publics, de l'entretien du matériel de production et autres coûts liés au soutien associés à la fabrication des produits de la Société;
- les coûts des salaires et des avantages sociaux du personnel participant directement aux activités de production;
- l'amortissement des immobilisations corporelles utilisées aux fins de la fabrication;
- les coûts de fret et de logistique, incluant les coûts d'expédition aux centres de distribution internes et aux clients.

La Société conclut également diverses ententes pour le développement, la fabrication et la fourniture de certains médicaments ou substances. Ces ententes permettent à la Société d'obtenir une licence par laquelle elle acquiert les droits exclusifs de vendre et de commercialiser le produit d'une société de recherche tierce. De plus, ces ententes prévoient normalement une rémunération pour la société de recherche prenant la forme de redevances ou d'intéressements sur les ventes futures du produit développé. Ces redevances ou intéressements sont également ajoutés au coût des ventes de la Société lorsque les paiements sont effectués.

q) Charges de vente et d'administration

Les charges de vente et d'administration de la Société comprennent les coûts de la main-d'œuvre, les frais de vente et de commercialisation ainsi que les frais de bureau et les frais généraux, notamment les frais de services publics, d'assurance et de services fournis par des tiers. Il peut s'agir entre autres des honoraires, de l'amortissement, du règlement de litiges et des indemnités ainsi que les frais juridiques connexes liés à des affaires visant directement les produits de la Société et d'autres frais. Les charges de vente et d'administration comprennent également les coûts liés aux programmes de rémunération à base d'actions et aux régimes incitatifs de la direction.

r) Frais de recherche et développement

La Société comptabilise les frais de recherche à mesure qu'ils sont engagés. Les dépenses de développement internes engagées à l'égard d'un projet particulier sont capitalisées en tant qu'immobilisations incorporelles si la Société remplit les critères de capitalisation d'IAS 38, *Immobilisations incorporelles*, ce qui est normalement le cas lorsque l'approbation des autorités de réglementation a été obtenue. Étant donné le moment auquel l'approbation des autorités de réglementation survient dans un cycle de développement de produit, les dépenses ultérieures ne sont généralement pas significatives et sont passées en charges au fur et à mesure qu'elles sont engagées.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les frais de recherche et développement comprennent principalement les coûts associés au développement des produits candidats de la Société, comme les salaires et autres dépenses liées aux employés participant aux activités de recherche et développement, les coûts aux litiges engagés avant la mise en marché du produit, les coûts des matières utilisées pour la recherche, incluant les ingrédients actifs, des essais cliniques, des demandes d'approbation réglementaire, des tests, de l'exploitation et des fournitures de laboratoire, l'amortissement et les autres dépenses.

Normes publiées, mais non encore en vigueur

IFRS 18, *États financiers : Présentation et informations à fournir*

L'IASB a publié IFRS 18, *États financiers : Présentation et informations à fournir* (« IFRS 18 »), qui énonce les exigences et les indications concernant la présentation et les informations à fournir dans les états financiers, notamment :

- Présentation du résultat et des charges dans le compte de résultat selon cinq catégories définies : exploitation, investissement, financement, impôt sur le résultat et activités abandonnées
- Présentation des nouveaux sous-totaux définis du résultat d'exploitation et du résultat avant financement et impôt sur le résultat dans le compte de résultat
- Indications améliorées en ce qui concerne le regroupement et la ventilation des informations et s'il faut fournir des informations dans les états financiers ou bien dans les notes
- Informations à présenter sur les charges par nature spécifiées
- Informations à présenter sur les mesures de la performance définies par la direction

IFRS 18 remplacera IAS 1, *Présentation des états financiers* (« IAS 1 »), mais reprend telles quelles de nombreuses dispositions d'IAS 1 sans y apporter de modification. Cette norme entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2027 et l'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de cette nouvelle norme sur les états financiers consolidés.

Classement et évaluation des instruments financiers – Modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7

L'IASB a publié le document *Modifications touchant le classement et l'évaluation des instruments financiers – Modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7* (« modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7 »), qui énonce les exigences et les indications modifiées pour le classement et l'évaluation des instruments financiers et les informations à fournir dans les états financiers. Ce document :

- précise qu'un passif financier est décomptabilisé à la date de règlement, c'est-à-dire la date à laquelle l'obligation précisée est éteinte, annulée ou arrivée à expiration, ou à laquelle le passif remplit par ailleurs les conditions de décomptabilisation;
- précise la façon d'évaluer les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels d'actifs financiers qui sont assortis de caractéristiques liées à des enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance (« ESG »);
- précise le traitement des actifs garantis uniquement par sûreté réelle et des instruments liés par contrat;
- énonce les nouvelles obligations d'information relativement à *IFRS 7, Instruments financiers : Informations à fournir* à l'égard des actifs financiers et des passifs financiers dont les modalités contractuelles sont liées à une éventualité (y compris ceux assortis de caractéristiques ESG) et des instruments de capitaux propres classés à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7 sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2026, et l'application anticipée des modifications relatives au classement des actifs financiers et aux informations à fournir connexes est permise. La Société ne s'attend pas à ce que ces modifications aient une incidence importante sur ses états financiers consolidés.

3. ACQUISITIONS ET DESSAISISSEMENTS

Acquisition de CanPrev Natural Health Products Ltd.

Le 1^{er} février 2025, la Société a fait l'acquisition de toutes les actions émises et en circulation de CanPrev Natural Health Products Ltd. (« CanPrev »). CanPrev est un fournisseur canadien de produits de santé naturels spécialisé dans les vitamines, les suppléments et les minéraux. Cette transaction d'achat d'actions a été comptabilisée en tant que regroupement d'entreprises conformément à IFRS 3, *Regroupements d'entreprises* (« IFRS 3 »). Pour réaliser l'acquisition, la Société a versé une contrepartie en trésorerie de 145 740 \$ et a procédé à l'émission d'actions ordinaires de la Société d'une juste valeur de 38 769 \$.

Acquisition de droits sur des produits aux États-Unis pour Provigil et Nuvigil

Le 30 décembre 2024, la Société a acheté les droits sur Provigil^{MD} (modafinil) et Nuvigil^{MD} (armodafinil) aux États-Unis auprès de Teva Pharmaceutical International GmbH pour une contrepartie en trésorerie de 89 212 \$ à laquelle se sont ajoutés des coûts de transaction de 1 996 \$, soit un total de 91 208 \$. La transaction a été comptabilisée comme une acquisition d'actifs. Ces droits sur les produits sont amortis sur 10 ans, soit leur durée de vie utile estimative.

Acquisition de Searchlight Pharma Inc.

Le 1^{er} juin 2024, la Société a fait l'acquisition de la totalité des actions émises et en circulation de Searchlight Pharma Inc. (« Searchlight »). Searchlight, société à capital fermé, est une compagnie pharmaceutique canadienne spécialisée dans le développement et la vente de produits pharmaceutiques spécialisés de marque. Cette transaction d'achat d'actions a été comptabilisée en tant que regroupement d'entreprises conformément à IFRS 3. La Société a réalisé l'acquisition au moyen d'une combinaison d'espèces de 255 830 \$ et d'émission d'actions ordinaires de la Société d'une juste valeur de 246 539 \$.

Dessaisissement de Signa S.A. de C.V.

En mars 2026, la Société a conclu une entente définitive visant la vente de sa filiale Signa S.A. de C.V. (« Signa »), laquelle fabrique des ingrédients pharmaceutiques actifs au Mexique, pour une contrepartie de base de 16 200 \$ US plus des montants supplémentaires correspondant aux stocks, à l'impôt sur la valeur ajoutée à recevoir et à d'autres ajustements au titre de fonds de roulement. La transaction comprend aussi une entente de fabrication et de fourniture selon laquelle la Société continuera d'acheter des produits de Signa après la signature de l'entente de vente. La Société a classé les actifs et les passifs de Signa en tant que détenus en vue de la vente au 31 mars 2026. La transaction est assujettie à l'approbation des autorités de réglementation et devrait être conclue au cours du premier trimestre de l'exercice clos le 31 mars 2027.

Les stocks sont dépréciés à la valeur nette de réalisation, et d'autres actifs courants ont été dépréciés à leur valeur recouvrable attendue, ce qui a donné lieu à une perte de valeur. À la suite de ces réévaluations, étant donné que la valeur comptable du groupe destiné à être cédé dépassait la juste valeur moins le coût de la vente, une perte de valeur additionnelle a été affectée aux immobilisations corporelles et aux actifs incorporels. Une perte de valeur totalisant 69 796 \$ a été comptabilisée dans les autres charges d'exploitation, montant net.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Compte tenu des pertes de valeur, les actifs du groupe destiné à être cédé ont totalisé 68 995 \$, et les passifs associés directement à ces actifs ont totalisé 11 852 \$.

	31 mars 2026
Immobilisations corporelles.....	18 928 \$
Actifs incorporels.....	343
Créances clients, montant net.....	2 552
Stocks	22 363
Impôt sur le résultat à recevoir	10 953
Autres actifs courants.....	13 856
Dettes fournisseurs et autres créditeurs.....	(11 852)
Actifs nets détenus en vue de la vente	57 143 \$

4. TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE

	31 mars 2026	31 mars 2025
Trésorerie.....	53 207 \$	58 364 \$
Dépôts à court terme.....	3 785	19 604
Trésorerie et équivalents de trésorerie	56 992 \$	77 968 \$

5. CRÉANCES CLIENTS, MONTANT NET

	31 mars 2026	31 mars 2025
Créances clients, déduction faite des charges à payer liées à des clients.....	844 132 \$	897 755 \$
Correction de valeur pour pertes de crédit attendues (note 26)	(23 676)	(21 736)
Créances clients, montant net	820 456 \$	876 019 \$

Les créances clients ne portent pas intérêt et sont généralement exigibles dans un délai de 30 à 120 jours.

6. STOCKS

	31 mars 2026	31 mars 2025
Matières premières	341 587 \$	350 242 \$
Travaux en cours	56 948	73 859
Produits finis.....	637 825	649 233
Pièces de rechange et consommables.....	40 967	37 001
Réserves	(147 291)	(136 765)
Stocks	930 036 \$	973 570 \$

Le coût des stocks comptabilisé dans le coût des ventes au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026 était de 1 125 530 \$ (1 105 887 \$ pour 2025). De plus, au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026, la Société a comptabilisé une dépense de 88 740 \$ (109 930 \$ pour 2025) au titre de la dépréciation des stocks pour les ramener à la valeur nette de réalisation. Ce montant est également compris dans le coût des ventes dans les états du résultat net et du résultat global consolidés.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026, la Société a comptabilisé des ajustements de la juste valeur des stocks totalisant 1 088 \$ liés à l'acquisition de CanPrev (en 2025, 26 380 \$ en lien avec les acquisitions de Searchlight et de CanPrev).

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

7. AUTRES ACTIFS COURANTS

	31 mars 2026	31 mars 2025
Tranche recouvrable du dépôt conditionnel d'indemnisation (note 14)	- \$	235 348 \$
Taxes sur la valeur ajoutée recouvrables, montant net	68 268	63 249
Charges payées d'avance et actifs divers	59 637	25 648
Débiteurs de parties liées (note 28)	31 087	46 925
Autres débiteurs	9 172	6 143
Autres actifs courants	168 164 \$	377 313 \$

8. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

	Terrains	Bâtiments et aménagements des locaux loués	Installations et machines	Mobilier et agencements	Ordinateurs et logiciels	Matériel de bureau	Total
Coût							
31 mars 2024	92 496 \$	60 528 \$	507 113 \$	5 315 \$	18 289 \$	8 413 \$	692 154 \$
Acquisitions (note 3)	3 638	2 613	1 248	35	7 353	-	14 887
Ajouts	-	27 372	58 733	2 319	3 479	1 675	93 578
Cessions	-	(430)	(3 064)	(12)	(736)	(101)	(4 343)
Reclassement	-	-	(3 197)	(828)	4 290	(265)	-
Écart de conversion	(3 106)	2 175	25 016	(246)	(369)	496	23 966
31 mars 2025	93 028 \$	92 258 \$	585 849 \$	6 583 \$	32 306 \$	10 218 \$	820 242 \$
Ajouts	-	23 114	91 926	791	13 921	988	130 740
Cessions	(3 638)	(4 041)	(18 720)	(287)	(210)	(1 217)	(28 113)
Reclassement d'actifs détenus en vue de la vente (note 3) ...	(10 436)	(2 617)	(12 269)	(1 846)	(1 989)	(357)	(29 514)
Écart de conversion	(1 068)	(1 630)	(3 903)	860	(212)	(960)	(6 913)
31 mars 2026	77 886 \$	107 084 \$	642 883 \$	6 101 \$	43 816 \$	8 672 \$	886 442 \$
Cumul des amortissements et des pertes de valeur							
31 mars 2024	- \$	550 \$	75 392 \$	515 \$	1 050 \$	692 \$	78 199 \$
Amortissement	-	7 906	35 852	1 780	8 551	1 915	56 004
Dépréciation	4 107	3 913	-	-	-	-	8 020
Cessions	-	(163)	(3 026)	(11)	(393)	(59)	(3 652)
Amortissement affecté au stock	-	-	4 274	-	-	-	4 274
Reclassement	-	(153)	377	(188)	(17)	(19)	-
Écart de conversion	59	(4 556)	15 253	(1 593)	(122)	2 120	11 161
31 mars 2025	4 166 \$	7 497 \$	128 122 \$	503 \$	9 069 \$	4 649 \$	154 006 \$
Amortissement	-	9 818	26 042	1 512	9 119	2 022	48 513
Dépréciation (note 3)	20 855	2 396	13 762	362	354	96	37 825
Cessions	-	(1 279)	(18 194)	(247)	(199)	(1 129)	(21 048)
Amortissement des stocks	-	-	18 566	-	-	-	18 566
Reclassement d'actifs détenus en vue de la vente (note 3) ...	-	(996)	(5 797)	(1 665)	(1 797)	(331)	(10 586)
Écart de conversion	(454)	(31)	(1 408)	(87)	211	(1 305)	(3 074)
31 mars 2026	24 567 \$	17 405 \$	161 093 \$	378 \$	16 757 \$	4 002 \$	224 202 \$
Valeur comptable nette							
31 mars 2025	88 862 \$	84 761 \$	457 727 \$	6 080 \$	23 237 \$	5 569 \$	666 236 \$
31 mars 2026	53 319 \$	89 679 \$	481 790 \$	5 723 \$	27 059 \$	4 670 \$	662 240 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

9. GOODWILL

	31 mars 2026	31 mars 2025
Solde au début de l'exercice	296 267 \$	86 943 \$
Acquisitions (note 3)	-	208 144
Écart de conversion	(1 145)	1 180
Solde à la clôture de l'exercice	295 122 \$	296 267 \$

Test de dépréciation

Le goodwill fait l'objet d'un test de dépréciation annuellement ou si des circonstances indiquent que la valeur comptable a pu se déprécier. La dépréciation du goodwill est déterminée en évaluant la valeur recouvrable de chaque unité génératrice de trésorerie (UGT) (ou groupe d'UGT) à laquelle le goodwill est affecté. Lorsque la valeur recouvrable de l'UGT (ou du groupe d'UGT) est inférieure à sa valeur comptable, une dépréciation est comptabilisée.

Pour les tests de dépréciation du goodwill effectués au 31 mars 2026, la valeur recouvrable estimée a été déterminée à l'aide d'un calcul de la valeur d'utilité qui s'appuie sur les projections de flux de trésorerie et les budgets approuvés. Un taux d'actualisation avant impôts variant de 9,5 % à 14,5 % (de 10,0 % à 17,0 % en 2025) a été appliqué, ainsi qu'un taux de croissance final qui est comparable avec l'inflation de 2,1 % (3,0 % en 2025). Il a été conclu que la valeur comptable n'excédait pas la valeur d'utilité. À la suite de l'analyse, la Société n'a constaté aucune dépréciation au 31 mars 2026 (néant en 2025).

L'évaluation n'a donné lieu à aucune dépréciation pour les UGT et a permis d'établir la présence d'une marge de manœuvre suffisante même dans le cas de changements raisonnablement importants des hypothèses clés.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

10. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Les immobilisations incorporelles comprennent les actifs en cours de développement, la marque d'entreprise, les droits sur les produits et les relations avec les clients.

	Actifs en cours de développement	Marque d'entreprise	Droits sur les produits	Relations avec les clients	Total
Coût					
31 mars 2024.....	72 745 \$	13 155 \$	48 166 \$	- \$	134 066 \$
Acquisitions (note 3)	40 200	94 600	337 500	63 100	535 400
Ajouts.....	59 301	-	91 208	-	150 509
Cessions	(50)	-	-	-	(50)
Transferts.....	(32 792)	-	32 792	-	-
Écart de conversion	415	321	1 517	-	2 253
31 mars 2025	139 819 \$	108 076 \$	511 183 \$	63 100 \$	822 178 \$
Ajouts.....	71 060	-	-	-	71 060
Radiations.....	(2 482)	-	-	-	(2 482)
Reclassement d'actifs détenus en vue de la vente (note 3)	-	(1 034)	-	-	(1 034)
Transferts.....	(44 660)	-	44 660	-	-
Écart de conversion	(702)	(459)	(2 384)	-	(3 545)
31 mars 2026	163 035 \$	106 583 \$	553 459 \$	63 100 \$	886 177 \$
Amortissement cumulé et pertes de valeur					
31 mars 2024.....	- \$	- \$	6 763 \$	- \$	6 763 \$
Amortissement.....	-	-	49 254	637	49 891
Écart de conversion	-	-	265	-	265
31 mars 2025	- \$	- \$	56 282 \$	637 \$	56 919 \$
Amortissement.....	-	-	66 704	3 825	70 529
Reclassement d'actifs détenus en vue de la vente (note 3)	-	(691)	-	-	(691)
Dépréciation.....	-	686	-	-	686
Écart de conversion	-	5	(403)	-	(398)
31 mars 2026	- \$	- \$	122 583 \$	4 462 \$	127 045 \$
Valeur comptable nette					
31 mars 2025	139 819 \$	108 076 \$	454 901 \$	62 463 \$	765 259 \$
31 mars 2026	163 035 \$	106 583 \$	430 876 \$	58 638 \$	759 132 \$

Les ajouts d'actifs en cours de développement pour les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025 comprennent des paiements à des tiers pour l'obtention de licences ou de droits de propriété intellectuelle liés à des composés médicamenteux et de produits, notamment de paiements initiaux et de paiements d'étape ultérieurs, ces derniers étant effectués à la fin d'une étape importante du projet.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Tests de dépréciation des actifs en cours de développement

Les actifs en cours de développement font l'objet d'un test de dépréciation annuellement ou si des circonstances indiquent que la valeur comptable a pu se déprécier. Tout changement de dates ou de degré de probabilité concernant l'obtention d'une approbation des autorités de réglementation peut entraîner une dépréciation. La dépréciation des actifs en cours de développement est déterminée en évaluant la valeur recouvrable de chaque actif. Lorsque la valeur recouvrable de l'actif est inférieure à sa valeur comptable, une dépréciation est comptabilisée. La valeur recouvrable estimée a été déterminée à l'aide d'un calcul de la valeur d'utilité qui s'appuie sur les projections de flux de trésorerie et les budgets approuvés. Les taux d'actualisation avant impôt variaient de 9,8 % à 42,0 % (10,0 % à 42,0 % en 2025), en fonction de l'actif particulier. Il a été conclu que la valeur comptable n'excédait pas la valeur d'utilité. À la suite de l'analyse, la Société n'a constaté aucune dépréciation des actifs en cours de développement au 31 mars 2026 (néant en 2025).

11. CONTRATS DE LOCATION

Le tableau suivant présente la valeur comptable des actifs au titre de droits d'utilisation comptabilisés et les variations au cours de l'exercice :

	Terrains et immeubles	Équipement et autres	Total
31 mars 2024	492 217 \$	4 309 \$	496 526 \$
Acquisitions (note 3).....	5 965	-	5 965
Ajouts	995	1 496	2 491
Charge d'amortissement	(29 619)	(1 022)	(30 641)
Résiliations.....	-	(110)	(110)
Écart de conversion	2 246	(1 208)	1 038
31 mars 2025	471 804 \$	3 465 \$	475 269 \$
Ajouts	24 200	2 063	26 263
Charge d'amortissement	(28 679)	(1 675)	(30 354)
Résiliations.....	(1 620)	(123)	(1 743)
Écart de conversion	(1 426)	364	(1 062)
31 mars 2026	464 279 \$	4 094 \$	468 373 \$

La valeur comptable des obligations locatives et les variations au cours de l'exercice sont présentées ci-après :

	31 mars 2026	31 mars 2025
Solde au début de l'exercice	582 409 \$	548 187 \$
Acquisitions (note 3).....	-	5 965
Ajouts	26 263	2 492
Résiliations	(1 743)	-
Charge d'intérêts.....	45 393	44 889
Paiements de loyers.....	(53 417)	(51 650)
Écart de conversion	(18 455)	32 526
Solde à la clôture de l'exercice	580 450 \$	582 409 \$
Actifs courants	11 444 \$	8 673 \$
Actifs non courants	569 006 \$	573 736 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les paiements de loyer minimaux de la Société concernant des obligations locatives et l'effet de l'actualisation sont comme suit :

	31 mars 2026	31 mars 2025
Paiements de loyer minimaux non actualisés :		
Moins d'un an	54 079 \$	54 440 \$
De 1 an à 3 ans	165 528	165 230
De 4 à 5 ans	115 797	111 856
Par la suite	765 148	817 184
Total des obligations locatives	1 100 552 \$	1 148 710 \$
Incidence de l'actualisation	(520 102)	(566 301)
Total des obligations locatives (valeur actualisée des paiements de loyer minimaux)	580 450 \$	582 409 \$

12. DETTES FOURNISSEURS ET AUTRES CRÉDITEURS

	31 mars 2026	31 mars 2025
Dettes fournisseurs	190 482 \$	150 086 \$
Charges à payer liées à des clients	441 656	392 955
Charges à payer liées à des redevances	38 104	29 789
Charges à payer liées à des salaires et avantages du personnel	170 877	191 910
Tranche à court terme de la contrepartie éventuelle (note 26)	148 299	75 000
Autres passifs	115 226	159 646
Dettes fournisseurs et autres créditeurs	1 104 644 \$	999 386 \$

Pour une description des processus de gestion du risque de liquidité de la Société, se reporter à la note 26.

13. DETTE À LONG TERME

	31 mars 2026	31 mars 2025
Emprunts à terme – dollars canadiens	23 275 \$	34 913 \$
Emprunts à terme – dollars américains (au 31 mars 2026 : 56 020 \$ US; au 31 mars 2025 : 51 093 \$ US)	77 934	73 426
Autres	-	85
Tranche à court terme de la dette à long terme	101 209 \$	108 424 \$
Emprunts à terme – dollars canadiens	1 189 726	1 080 697
Emprunts à terme – dollars américains (au 31 mars 2026 : 1 196 595 \$ US; au 31 mars 2025 : 595 287 \$ US)	1 649 230	856 631
Facilité de crédit renouvelable - dollars américains (au 31 mars 2026 : néant; au 31 mars 2025 : 12 000 \$ US)	-	17 266
Autres	-	4 215
Tranche à long terme de la dette à long terme	2 838 956 \$	1 958 809 \$
Dettes à long terme	2 940 165 \$	2 067 233 \$

Le 30 mars 2023, la Société a conclu une convention de crédit avec un consortium de prêteurs visant à mettre à la disposition de la Société un engagement de prêt à terme de 465 500 \$ (le « prêt à terme en dollars canadiens »), un engagement de prêt à terme de 920 000 \$ US (le « prêt à terme en dollars américains », qui, avec le prêt à terme en dollars canadiens, forme les « prêts à terme antérieurs »), un engagement renouvelable de 400 000 \$ (la « facilité de crédit renouvelable ») et une facilité de crédit-relais de 40 000 \$ qui faisait partie de la facilité de crédit renouvelable (la « facilité de crédit-relais »; conjointement avec le prêt à terme de rang

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

égal antérieur [défini ci-après], collectivement, les « facilités de crédit antérieures »). Les facilités de crédit antérieures (autres que le prêt à terme de rang égal antérieur) viennent à échéance le 30 mars 2028 et ont fait l'objet d'une modification ou d'une augmentation consistant dans l'ajout des nouvelles facilités de crédit (définies ci-après).

Le 31 mars 2024, la Société a conclu une convention de crédit modifiée et retraitée avec ses prêteurs (la « convention de crédit modifiée et retraitée initiale »). En vertu de la convention de crédit modifiée et retraitée initiale, une facilité de prêt à terme de rang égal additionnelle de 700 000 \$ (le « prêt à terme de rang égal antérieur ») a été établie, et l'engagement au titre de la facilité de crédit renouvelable est passé de 400 000 \$ à 750 000 \$. Le prêt à terme de rang égal antérieur n'a pas été financé jusqu'au 1^{er} avril 2024. Aux termes de la convention de crédit modifiée et retraitée initiale, le prêt à terme de rang égal antérieur devait venir à échéance le 31 mars 2027, mais a fait l'objet d'une modification ou d'une augmentation consistant dans l'ajout des nouvelles facilités de crédit (définies ci-après).

Le 7 juillet 2025, dans le cadre de la transaction de refinancement, la Société a établi les nouvelles facilités de crédit en modifiant les facilités de crédit antérieures pour :

- prolonger la date d'échéance de la facilité de crédit renouvelable antérieure et des emprunts à terme antérieurs du 30 mars 2028 au 30 mars 2029 et reporter la date d'échéance du prêt à terme de rang égal antérieur du 31 mars 2027 au 30 mars 2028;
- augmenter de 100 000 \$ la capacité du prêt à terme de rang égal antérieur (l'« emprunt à terme de rang égal ») et de 640 000 \$ US la capacité des emprunts à terme antérieurs (les « emprunts à terme »);
- augmenter de 200 000 \$ la capacité d'emprunt de la facilité de crédit renouvelable antérieure, pour la faire passer à une capacité d'emprunt renouvelable totale de 950 000 \$ (la « facilité de crédit renouvelable »).

Pour l'exercice clos le 31 mars 2026, le taux d'intérêt moyen pondéré des facilités de crédit a été de 6,8 % (8,2 % au 31 mars 2025).

Le 16 mars 2026, la Société a modifié les facilités de crédit conformément à la troisième modification de manière à abaisser la commission d'attente de 0,15 % pour les soldes non utilisés de la facilité renouvelable et la marge applicable de 0,75 % pour les nouvelles facilités de crédit. En conséquence :

- i) le prêt au taux de financement à un jour garanti à terme (« SOFR ») et le prêt à terme au taux des opérations de pension à un jour (« CORRA ») (sous réserve d'un plancher de 0 %) sont soumis à une marge applicable qui varie de 2,5 % à 3,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société, et d'un écart de crédit de 0,1 % et de 0,3 %, respectivement;
- ii) les prêts au taux préférentiel canadien et les prêts au taux préférentiel américain (sous réserve d'un plancher de 0 %) sont soumis à une marge applicable qui varie de 1,5 % à 2,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société.

Au 31 mars 2026, le taux d'intérêt sur les facilités de crédit était égal :

- i) pour le prêt à terme en dollars américains, au taux SOFR (sous réserve d'un plancher de 0 %) majoré d'une marge applicable qui varie de 2,5 % à 3,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société, et d'un écart de crédit de 0,1 %;

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

- ii) pour le prêt à terme en dollars canadiens, au taux CORRA à terme (sous réserve d'un plancher de 0 %) majoré d'une marge applicable qui varie de 2,5 % à 3,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société, et d'un écart de crédit de 0,3 %;
- iii) pour le prêt à terme de rang égale, au taux préférentiel canadien (sous réserve d'un plancher de 0 %), majoré d'une marge applicable qui varie de 1,5 % à 2,5 % selon le ratio de levier financier net total de la Société;
- iv) pour la facilité de crédit renouvelable, au taux CORRA à terme (sous réserve d'un plancher de 0 %) majoré d'une marge applicable qui varie de 2,5 % à 3,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société;

Les nouvelles facilités de crédit sont garanties par la majorité des actifs de la Société.

Pour la facilité de crédit renouvelable, la Société a engagé des frais de financement de 3 057 \$ au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026. Ces frais sont inscrits à l'actif à titre de coûts de financement différés (commissions d'engagement) dans les autres actifs et sont amortis selon la méthode linéaire sur la durée de la convention de crédit sous-jacente. Au 31 mars 2026, les coûts de financement différés non amortis liés aux facilités de crédit renouvelables étaient de 7 928 \$ (8 556 \$ au 31 mars 2025).

Pour les prêts à terme, la Société a engagé, au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026, des frais de financement de 9 425 \$. Ces frais sont inscrits à l'actif à titre de coûts de financement différés ce qui contrebalance le solde de la dette à terme, et sont amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif (TIE) sur la durée de la convention de crédit sous-jacente. Au 31 mars 2026, les coûts de financement différés non amortis liés aux prêts à terme étaient de 23 133 \$ (21 267 \$ au 31 mars 2025).

Pour le prêt à terme de rang égal, la Société a engagé des frais de financement de 2 394 \$ au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026. Ces frais sont inscrits à l'actif à titre de coûts de financement différés, ce qui contrebalance le solde de la dette à terme, et sont amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif (TIE) sur la durée de la convention de crédit sous-jacent. Au 31 mars 2026, les coûts de financement différés non amortis liés au prêt à terme de rang égal étaient de 5 378 \$ (5 348 \$ au 31 mars 2025).

Aux termes de la convention de crédit modifiée et retraitée, la Société est assujettie à des clauses restrictives positives et négatives, y compris un ratio de couverture des intérêts et un ratio de levier financier net chaque trimestre. Aux 31 mars 2026 et 2025, la Société respectait toutes les clauses restrictives de la convention de crédit modifiée et retraitée.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

14. PROVISIONS

	Provisions pour procédures juridiques	Autres provisions	Total
31 mars 2024	239 633 \$	5 000 \$	244 633 \$
Acquisitions	-	79	79
Ajouts	224 136	-	224 136
Règlements	(18 524)	(2 500)	(21 024)
Charge de désactualisation.....	9 780	-	9 780
Écart de conversion	14 261	-	14 261
31 mars 2025	469 286 \$	2 579 \$	471 865 \$
Ajouts	51 256	-	51 256
Règlements	(320 531)	-	(320 531)
Écart de conversion	(16 817)	-	(16 817)
31 mars 2026	183 194 \$	2 579 \$	185 773 \$
Actifs courants	183 194 \$	2 579 \$	185 773 \$
Actifs non courants	-	-	-

La Société est actuellement partie à des litiges, à des réclamations et à des enquêtes survenant dans le cours normal de ses activités (note 25). Des provisions pour des différends, des litiges et des enquêtes sont comptabilisées lorsqu'une obligation juridique ou implicite a été contractée à la suite d'événements passés et qu'il est probable qu'il y aura une sortie de ressources pouvant être estimée de façon fiable.

Le 1^{er} avril 2023, aux termes d'une entente d'achat d'actions (« l'entente d'achat de SK »), la Société a conclu l'acquisition de toutes les actions en circulation d'Apotex Pharmaceutical Holdings Inc. et de ses filiales (collectivement, « APHI ») (l'« acquisition d'APHI »). Aux termes de l'entente d'achat de SK, un compte d'entiercement à des fins d'indemnisation (le « compte d'entiercement en cas de litige ») a été ouvert et financé en lien avec un certain nombre de litiges antérieurs à l'acquisition. Ainsi, un montant d'indemnisation recouvrable de la valeur du compte d'entiercement en cas de litige a été comptabilisé dans les autres actifs courants. Ce montant correspond au droit de la Société d'être dédommagée en partie par les propriétaires précédents d'APHI des coûts engagés dans le cadre de ces litiges. Au 31 mars 2026, le solde des provisions pour procédures juridiques liées à ces questions était de 178 446 \$ (464 176 \$ au 31 mars 2025).

De plus, aux termes de l'entente d'achat de SK, la moitié des paiements relevant de la contrepartie éventuelle régie par la clause d'indexation au titre des exercices clos les 31 mars 2024 et 2025, s'ils étaient gagnés, devraient être versés aux propriétaires précédents d'APHI, et l'autre moitié devait être déposée dans le compte d'entiercement en cas de litige, constituant ainsi un supplément de fonds disponibles pour financer les provisions pour procédures juridiques et couvrir les frais juridiques afférents aux litiges mentionnés (note 26). Au cours des exercices clos les 31 mars 2026 et 2025, la moitié du paiement relevant de la clause de contrepartie au titre de la clause d'indexation pour les exercices clos les 31 mars 2025 et 2024, respectivement, a été déposé dans le compte d'entiercement en cas de litige, ce qui a entraîné une augmentation du montant d'indemnisation recouvrable.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026, le solde du compte d'entiercement en cas de litige, qui a été comptabilisé dans les autres actifs courants, a été entièrement utilisé et épuisé à des fins de règlement de certaines provisions pour procédures juridiques, et a donc été réduit de 250 601 \$.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Tout dépassement de la provision pour procédures juridiques liée aux litiges mentionnés antérieurs à l'acquisition et le solde du compte d'entiercement en cas de litige est comptabilisé dans les autres charges d'exploitation (notes 20 et 26). Dans la mesure où elle est payable sur demande, la provision a été classée comme un passif courant.

15. AUTRES PASSIFS NON COURANTS

	31 mars 2026	31 mars 2025
Contrepartie éventuelle (notes 14, 25 et 26)	73 616 \$	191 880 \$
Autres.....	43 798	38 290
Autres passifs à long terme	117 414 \$	230 170 \$

16. CAPITAL-ACTIONS

	Émis et payé			
	31 mars 2026		31 mars 2025	
	Nombre d'unités	Montant	Nombre d'unités	Montant
Actions ordinaires	1 190 778 463	308 661 \$	-	- \$
Actions ordinaires de catégorie A-1	-	-	896 600 341	-
Actions ordinaires de catégorie A-2	-	-	200 000 000	163 952
Actions ordinaires de catégorie A-3	-	-	13 072 180	352
Actions ordinaires de catégorie A-4	-	-	10 591 871	36 966
Actions ordinaires de catégorie A-5	-	-	1 607 628	5 611
Actions ordinaires de catégorie A-6	-	-	58 442 161	203 962
Actions ordinaires de catégorie A-7	-	-	9 784 735	35 404
Actions ordinaires de catégorie A-8	-	-	929 547	3 365
Capital-actions	1 190 778 463	308 661 \$	1 191 028 463	449 612 \$

Au 31 mars 2026, la Société avait autorisé un nombre illimité d'actions ordinaires (les « actions ordinaires »), d'actions ordinaires de catégorie B et d'actions ordinaires de catégorie C, dont i) 1 190 778 463 actions ordinaires émises et en circulation (1 191 028 463 au 31 mars 2025, diverses catégories), ii) des options d'achat de 23 200 000 actions ordinaires de catégorie B émises et en circulation (24 723 000 au 31 mars 2025) et iii) des options visant l'acquisition de 6 147 actions ordinaires de catégorie C émises et en circulation (6 950 au 31 mars 2025). Les porteurs d'actions ordinaires et d'actions ordinaires de catégorie B ont le droit de recevoir, de temps à autre, les dividendes qui ont été déclarés et les remboursements de capital. Les porteurs d'actions ordinaires ont droit à une voix par action aux assemblées de la Société. Les porteurs d'actions ordinaires de catégorie C ont le droit de recevoir un pourcentage de la plus-value de la Société, l'acquisition des droits étant liée au multiple net cumulatif du capital investi par SK Capital.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, 10 591 871 actions ordinaires de catégorie A-4, 1 607 628 actions ordinaires de catégorie A-5 et 58 442 161 actions ordinaires de catégorie A-6 ont été émises en lien avec l'acquisition de Searchlight (note 3) et évaluées respectivement à 36 966 \$, 5 611 \$ et 203 962 \$, dans le but de financer l'acquisition de Searchlight.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, 9 784 735 actions ordinaires de catégorie A-7 et 929 547 actions ordinaires de catégorie A-8 ont été émises en lien avec l'acquisition de CanPrev (note 3) et évaluées respectivement à 35 404 \$ et 3 365 \$ dans le but de financer l'acquisition de CanPrev.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Le 7 juillet 2025, aux termes de la transaction de refinancement, la Société a refinancé son capital-actions dans le but de regrouper ses actions ordinaires de catégorie A en circulation en une seule catégorie d'actions ordinaires et de créer deux nouvelles séries d'actions ordinaires de catégorie C-3 (actions ordinaires de catégorie C-3, deuxième série [« catégorie C3-2 »] et actions ordinaires de catégorie C-3, troisième série [« catégorie C3-3 »]) qui peuvent être émises en vertu du plan incitatif de la direction.

Les options sur actions de catégorie C-1 ont été échangées, puis annulées en contrepartie d'un montant équivalent d'options sur actions de catégorie C3-2 et d'options sur actions de catégorie C3-3, respectivement, qui sont assorties des mêmes modalités que celles des options échangées, à l'exception du renvoi aux actions sous-jacentes. Cet échange n'a pas produit de juste valeur marginale.

Les options de catégorie C3-2 ont été rachetées ultérieurement par les participants en contrepartie d'une distribution qui comprend i) un paiement accéléré aux termes du plan incitatif de la direction de la Société et dans ii) une avance qui réduira le montant de liquidation des actions ordinaires de catégorie C3-3 advenant une telle liquidation. La distribution était non remboursable, à l'exception de la partie remboursable si certaines conditions de marché et d'autres conditions ne sont pas remplies.

Distributions effectuées

Le 3 avril 2024, la Société a autorisé la réduction du compte de capital déclaré tenu relativement aux actions ordinaires de catégorie A-1 et des actions ordinaires de catégorie A-3 de respectivement 734 999 \$ et 10 716 \$, et la distribution de ces montants aux actionnaires respectifs à titre de remboursement de capital.

Le 4 avril 2024, la Société a déclaré un dividende aux porteurs d'actions ordinaires de catégorie A-2 de 163 952 \$, soit de 0,82 \$ l'action.

Le 7 juillet 2025, aux termes de la transaction de refinancement, la Société :

- a déclaré un dividende à certains porteurs d'actions de 1 109 622 \$, soit 1,05 \$ par action ordinaire;
- a autorisé la réduction de 140 951 \$ du compte de capital déclaré tenu relativement aux actions ordinaires de catégorie A et la distribution de ces montants aux porteurs d'actions concernés à titre de remboursement de capital;
- a versé des options sur actions attribuées en vertu du plan incitatif de la direction pour des paiements en trésorerie totalisant 40 881 \$;
- a versé des distributions sur actions fictives de 7 106 \$ attribuées en vertu du plan incitatif de la direction.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

17. PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES

Le tableau suivant présente la ventilation des produits des activités ordinaires entre les produits génériques courants, les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires.

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Produits génériques courants.....	1 780 638 \$	1 872 388 \$
Produits génériques spécialisés.....	1 151 493	976 301
Produits de marque et biosimilaires	558 703	500 963
Produits des activités ordinaires	3 490 834 \$	3 349 652 \$

Les produits génériques courants regroupent les produits pharmaceutiques, à petite molécule, de forme solide et administrés par voie orale qui ne sont plus protégés par brevet, mais qui sont bioéquivalents à des produits pharmaceutiques de marque.

Les produits génériques spécialisés sont des produits qui ont d'autres formes de posologie ou de voies d'administration, ou des produits mixtes, par exemple des produits injectables et des produits pharmaceutiques spécialisés de forme solide administrés par voie orale.

Les produits pharmaceutiques de marque et biosimilaires comprennent : i) les produits pharmaceutiques de marque, ii) les produits pharmaceutiques biosimilaires et iii) les produits de santé et de bien-être de marque grand public.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026, sur une base consolidée, les deux plus grands clients de la Société, qui ont tous deux le droit de résilier leur entente respective sans cause, au moyen d'un avis écrit, étaient à l'origine d'approximativement 37,7 % des produits des activités ordinaires (37,2 % en 2025).

18. CHARGES DE VENTE ET D'ADMINISTRATION

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Salaires et avantages.....	220 438 \$	226 053 \$
Ventes et marketing	70 817	52 680
Amortissements	106 797	84 261
Rémunération à base d'actions.....	64 646	73 476
Frais d'administration et autres	172 316	134 948
Charges de vente et d'administration	635 014 \$	571 418 \$

19. FRAIS DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Salaires et avantages.....	71 643 \$	81 667 \$
Amortissements	2 897	5 539
Autres.....	88 068	128 830
Frais de recherche et de développement	162 608 \$	216 036 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

20. AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION, MONTANT NET

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Coût de réorganisation opérationnelle	87 974 \$	10 319 \$
Coûts connexes à l'acquisition (note 3).....	21 261	43 041
Variations de la juste valeur de la contrepartie éventuelle (notes 12, 15 et 26).....	30 035	205 845
Coûts liés au PAPE	19 914	22 392
Coûts des mesures correctives en gestion de la qualité	27 415	-
Règlements de litiges et indemnités, y compris les frais juridiques (notes 15 et 25)	69 883	154 186
Perte de valeur et radiation d'actifs (notes 3, 8, 9 et 10)	72 278	8 020
Perte (profit) à la vente d'immobilisations corporelles (note 3).....	1 233	(2 284)
Autres.....	27 792	12 401
Autres charges d'exploitation, montant net	357 785 \$	453 920 \$

Les règlements de litiges et indemnités et les frais juridiques afférents sont liés à des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société. Les coûts des mesures correctives en gestion de la qualité se rapportent aux coûts engagés dans le but de répondre aux observations formulées lors d'inspections de la Food and Drug Administration à l'Installation de Richmond Hill de la Société. Une part de 69 796 \$ des pertes de valeur et de la radiation d'actifs correspond au dessaisissement de Signa.

21. CHARGES FINANCIÈRES, MONTANT NET

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Perte nette de change	5 800 \$	25 032 \$
Produits d'intérêts	(5 993)	(13 643)
Amortissement des frais de financement différés (note 13)	13 130	12 049
Charge d'intérêts sur la dette bancaire	197 117	175 980
Charge d'intérêts sur les obligations locatives (note 11)	45 393	44 889
Charge de désactualisation.....	-	(680)
Autres.....	10 908	(1 782)
Charges financières, montant net	266 355 \$	241 845 \$

Aucun intérêt n'a été capitalisé au cours des exercices clos le 31 mars 2026 et le 31 mars 2025.

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'incidence des options sur actions potentiellement dilutives.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Résultat net.....	373 776 \$	151 699 \$
Nombre moyen pondéré d'actions (en milliers).....	1 190 905	1 170 240
Résultat de base par action ordinaire de catégorie A.....	0,31 \$	0,13 \$
Résultat dilué par action ordinaire de catégorie A.....	0,31 \$	0,13 \$

Au 31 mars 2026, la Société avait 23 200 000 options sur actions ordinaires en circulation de catégorie B (24 723 000 au 31 mars 2025) et 6 147 options sur actions ordinaires en circulation de catégorie C (6 950 au 31 mars 2025). Ces options n'ont pas été prises en compte dans le calcul du résultat dilué par action, puisque les éventualités qui déterminent le caractère exerçable des options ne s'étaient pas réalisées.

23. RÉMUNÉRATION À BASE D'ACTIONS

La Société émet des options sur actions et des actions fictives réglées en trésorerie aux employés à titre de rémunération à base d'actions. Les options sur actions et les actions fictives sont assujetties à des conditions de service, à des conditions de performance qui ne sont pas des conditions de marché et à des conditions de performance qui sont des conditions de marché. À la date de clôture, la Société a déterminé que la satisfaction des conditions de performance qui ne sont pas des conditions de marché est probable et cette estimation sera mise à jour à la fin de chaque période de présentation de l'information financière. Selon le moment estimé où les conditions de performance qui ne sont pas des conditions de marché et les conditions de performance qui sont des conditions de marché seront remplies, la Société a estimé que les droits rattachés aux options sur actions et aux actions fictives seront acquis en sept tranches sur cinq ans.

Les actions ordinaires de catégorie B et les actions ordinaires de catégorie C ont été réservées pour une émission dans le cadre d'options applicables de la Société. La Société a autorisé un nombre illimité d'actions ordinaires de catégories B et C qui n'ont pas de valeur nominale. Les porteurs d'actions ordinaires de catégorie B ont le droit de recevoir, de temps à autre, les dividendes qui ont été déclarés et les remboursements de capital. Les porteurs d'actions ordinaires de catégorie C n'ont pas le droit de recevoir des dividendes déclarés, mais ils ont le droit de participer à des partages consécutifs à la liquidation avant les porteurs d'actions ordinaires de catégorie B et de catégorie A. Les porteurs d'actions ordinaires de catégorie B et de catégorie C n'ont pas de droit de vote.

La charge comptabilisée pour les services des membres du personnel au cours de l'exercice clos est indiquée dans le tableau suivant :

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Charge liée aux transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en instruments de capitaux propres.....	50 179 \$	54 123 \$
Charge liée aux transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en trésorerie.....	14 467	19 353
Total de la charge liée aux transactions dont le paiement est fondé sur des actions	64 646 \$	73 476 \$

La rémunération à base d'actions a été incluse dans les charges de vente et d'administration dans les états du résultat net et du résultat global consolidés.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Fluctuations au cours de l'exercice

Le tableau suivant présente le nombre et les prix d'exercice moyens pondérés (« PEMP ») des options sur actions et des actions fictives réglées en trésorerie, ainsi que les variations au cours des exercices clos les 31 mars 2026 et 2025 :

	Options de catégorie B		Options de catégorie C	
	Nombre d'unités	PEMP	Nombre d'unités	PEMP
En circulation au 31 mars 2024.....	22 648 000	1,24 \$	6 464	0,01 \$
Attribuées au cours de l'exercice	3 600 000	4,49	486	0,02
Frappées d'extinction au cours de l'exercice	(1 525 000)	2,05	-	-
En circulation au 31 mars 2025	24 723 000	1,67 \$	6 950	0,01 \$
Exercçables au 31 mars 2025	-	-	-	-
En circulation au 31 mars 2025.....	24 723 000	1,67	6 950	0,01
Attribuées au cours de l'exercice ¹	1 650 000	4,45	-	-
Frappées d'extinction au cours de l'exercice	(3 173 000)	1,56	(803)	0,01
En circulation au 31 mars 2026	23 200 000	1,89 \$	6 147	0,01 \$
Exercçables au 31 mars 2026	-	-	-	-

	Actions fictives de catégorie B		Actions fictives de catégorie C	
	Nombre d'unités	PEMP	Nombre d'unités	PEMP
En circulation au 31 mars 2024.....	3 240 000	1,08 \$	1 728	0,25 \$
Attribuées au cours de l'exercice ¹	1 425 000	4,49	-	-
Frappées d'extinction au cours de l'exercice	(649 000)	1,00	-	-
En circulation au 31 mars 2025	4 016 000	2,35 \$	1 728	0,25 \$
Exercçables au 31 mars 2025	-	-	-	-
En circulation au 31 mars 2025.....	4 016 000	2,35 \$	1 728	0,25 \$
Attribuées au cours de l'exercice ¹	1 372 000	4,28	-	-
Frappées d'extinction au cours de l'exercice	(648 000)	1,67	-	-
En circulation au 31 mars 2026	4 740 000	3,04 \$	1 728	0,25 \$
Exercçables au 31 mars 2026	-	-	-	-

Les prix d'exercice pour les options sur actions et les actions fictives de catégorie B varient de 1,00 \$ à 4,72 \$ (de 1,00 \$ à 4,49 \$ au 31 mars 2025). Les prix d'exercice pour les options sur actions et les actions fictives de catégorie C varient de 0,01 \$ à 3,71 \$ (de 0,01 \$ à 3,71 \$ au 31 mars 2025). Au 31 mars 2026, les droits rattachés aux options et actions fictives n'ont pas été acquis ou exercés. La durée contractuelle résiduelle moyenne pondérée des options sur actions est de 8,0 ans (8,9 ans au 31 mars 2025).

¹ Sous réserve de l'approbation du conseil.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Le tableau ci-dessous présente les données hypothétiques utilisées pour déterminer la juste valeur des options sur actions à la date d'attribution au cours de l'exercice :

	2026	2025
Justes valeurs à la date d'évaluation, options sur action de catégorie B, par part...	0,58 \$ - 4,02 \$	0,92 \$ - 3,79 \$
Justes valeurs à la date d'évaluation, options sur action de catégorie C, par part...	1 859 \$ - 27 360 \$	6 525 \$ - 31 366 \$
Taux de rendement (%)	0,0	0,0
Volatilité prévue (%)	37,9	35,9
Taux d'intérêt sans risque (%)	2,7	2,3
Durée de vie prévue des options sur actions (en années)	2,3	2,5
	Méthode de simulation de Monte-Carlo	Méthode de simulation de Monte-Carlo
Modèle utilisé		

Le tableau ci-dessous présente les données hypothétiques utilisées pour déterminer la juste valeur des actions fictives au 31 mars :

	2026	2025
Justes valeurs à la date d'évaluation, actions fictives de catégorie B, par part.....	0,57 \$ - 3,95 \$	0,88 \$ - 3,64 \$
Justes valeurs à la date d'évaluation, actions fictives de catégorie C, par part.....	1 828 \$ - 26 753 \$	6 250 \$ - 30 132 \$
Taux de rendement (%)	0,0	0,0
Volatilité prévue (%)	37,9	35,9
Taux d'intérêt sans risque (%)	2,7	2,3
Durée prévue des actions fictives (en années)	2,3	2,5
Écart de crédit (%)	2,3	3,0
	Méthode de simulation de Monte-Carlo	Méthode de simulation de Monte-Carlo
Modèle utilisé		

24. IMPÔT SUR LE REVENU

Les principales composantes de la charge d'impôt sur le résultat pour les exercices clos les 31 mars 2026 et 2025 sont les suivantes :

Résultat net consolidé

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Impôt exigible		
Charge d'impôt exigible.....	41 598 \$	258 918 \$
Ajustements au titre de l'impôt exigible de l'exercice précédent	(7 504)	(9 894)
Impôt minimal mondial, Pilier Deux.....	821	-
Impôt différé		
Montant afférent à la naissance et à la résorption des différences temporaires.....	96 222	(123 518)
Ajustements au titre de l'impôt différé de l'exercice précédent.....	14 955	33 424
Charge d'impôt sur le résultat	146 092 \$	158 930 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Résultat global consolidé

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Charge (recouvrement) d'impôt différé.....	8 186 \$	(349) \$
Charge (recouvrement) d'impôt différé	8 186 \$	(349) \$

Rapprochement entre la charge d'impôt sur le résultat et le bénéfice comptable multiplié par le taux d'imposition de la Société pour 2026 et 2025 :

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Résultat comptable avant l'impôt sur le résultat	519 868 \$	310 629 \$
Au taux d'imposition prévu par la loi pour la Société, soit 25 % (25 % en 2025)	129 967	77 657
Ajustements au titre de périodes antérieures	5 660	20 623
Impôt minimal mondial, Pilier Deux	821	-
Éléments non déductibles et non imposables	32 237	45 672
Variation des actifs d'impôt différé non comptabilisés	(2 441)	7 407
Taux d'imposition des filiales exerçant leurs activités dans d'autres territoires	(25 447)	1 209
Autres	5 295	6 362
Au taux d'imposition effectif de 28,1 % (de 51,2 % en 2025)	146 092 \$	158 930 \$

La Société est assujettie aux taux d'impôt applicables au Canada. Le taux d'imposition combiné fédéral et provincial pour 2026 est de 25,0 % (25,0 % en 2025). Les filiales de la Société relèvent d'administrations fiscales différentes qui appliquent des taux d'imposition pouvant aller de 12,5 % à 30,0 % (de 12,5 % à 30,0 % en 2025).

Le 20 juin 2024, le gouvernement du Canada a adopté la *Loi sur l'impôt minimum mondial* (LIMM) qui met en œuvre un taux effectif d'imposition minimum de 15 % sur les bénéfices de certaines grandes sociétés multinationales prévus par l'Organisation de coopération et de développement économiques (Pilier Deux) au Canada. La Société devient assujettie à l'application de la LIMM et des lois étrangères semblables à compter de l'exercice commençant le 1^{er} avril 2024. La Société est assujettie à l'impôt minimum mondial compensatoire en vertu du Pilier Deux de l'OCDE. L'impôt compensatoire s'applique avant tout aux activités de la Société en Irlande, où le taux d'impôt prévu par la loi est de 12,5 %. Au 31 mars 2026, l'Irlande a intégré l'impôt minimum mondial à ses lois nationales. Ainsi, c'est la filiale irlandaise de la Société et non la société mère ultime canadienne qui sera assujettie à l'impôt compensatoire. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026, la Société a comptabilisé une charge d'impôt sur le résultat exigible de 821 \$ (néant en 2025) liée à l'impôt prévu par le Pilier Deux. Dans les régions où les règles du régime de protection transitoire ne s'appliquent pas et où les taux sont inférieurs à 15 %, l'exposition de la Société au Pilier Deux de l'OCDE est minimale. La Société a appliqué l'exception temporaire à la comptabilisation et à la présentation des impôts différés découlant de l'application des règles du Pilier Deux de l'OECD.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Impôt différé

Les principales composantes des actifs et passifs d'impôt différé sont composées de ce qui suit :

	31 mars 2026	31 mars 2025
Provisions qui ne sont pas déductibles actuellement	118 245 \$	259 408 \$
Pertes pouvant être reportées en avant	60 384	32 350
Immobilisations corporelles (détenues et louées)	39 908	39 295
Goodwill et immobilisations incorporelles	(184 430)	(179 245)
Rémunération à base d'actions	9 119	8 424
Autres	(4 647)	(2 034)
Actifs d'impôt différé, montant net	38 579 \$	158 198 \$

Comptabilisé aux états de la situation financière comme suit :

Actifs d'impôt différé	166 354	288 671
Passifs d'impôt différé	127 775	130 473
Actifs d'impôt différé, montant net	38 579 \$	158 198 \$

Rapprochement du montant net de l'impôt différé :

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Solde au début de l'exercice	158 198 \$	193 539 \$
Charge d'impôt (recouvrement) comptabilisé en résultat net au cours de l'exercice	(111 177)	90 094
Charge d'impôt (recouvrement) comptabilisé dans les AÉRG au cours de l'exercice	(8 186)	349
Impôt différé acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises	-	(124 736)
Autres	(256)	(1 048)
Solde à la clôture de l'exercice	38 579 \$	158 198 \$

Des actifs d'impôt différé de 38 579 \$ (36 094 \$ en 2025) n'ont pas été comptabilisés en ce qui concerne les écarts temporaires déductibles suivants, car il est improbable qu'il existe des bénéfices imposables futurs auxquels la Société pourrait imputer ces éléments.

	31 mars 2026	31 mars 2025
Différences temporaires déductibles	38 579 \$	36 094 \$
	38 579 \$	36 094 \$

Ces différences temporaires déductibles sont liées à des filiales qui ont subi des pertes. Elles n'ont pas de date d'expiration et ne peuvent pas être utilisées pour compenser le bénéfice imposable d'autres entités de la Société. Les filiales ne disposent pas de différences temporaires imposables ni d'opportunités de planification fiscale qui pourraient, en partie, justifier la comptabilisation de ces pertes en tant qu'actifs d'impôt différé.

25. ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

La Société fait l'objet de poursuites judiciaires et de réclamations, qui surviennent dans le cours normal des activités, la plupart étant attribuables en grande partie à la nature de l'industrie pharmaceutique. Souvent, ces questions donnent lieu à des incertitudes importantes et, par conséquent, il est difficile de déterminer la

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

probabilité qu'une perte, le cas échéant, soit subie et/ou d'en estimer le montant. La Société a pour politique de provisionner des montants liés à ces questions juridiques s'il est probable qu'un passif sera engagé et qu'un montant peut être raisonnablement estimé. Dans certains cas (voir ci-après), les questions en sont à un stade précoce et, par conséquent, aucune perte potentielle ne peut être déterminée : ni son montant exact ni la fourchette dans laquelle son montant se situe. Les cas où la Société n'a pas présenté les montants réclamés dans le cadre de certaines procédures judiciaires s'expliquent par le fait que : i) le montant réclamé n'est pas connu au stade actuel de la procédure; ii) les plaidoiries dans la procédure applicable ne révèlent pas le montant précis réclamé; iii) les plaidoiries indiquent un montant réclamé contre un groupe de défendeurs qui comprend Apotex, mais aucun montant contre Apotex en particulier.

Litiges liés à des propriétés intellectuelles

La Société met au point des versions génériques de produits pharmaceutiques protégés par des brevets en vue de leur vente avant l'expiration des brevets dans divers marchés. Au Canada et aux États-Unis, pour obtenir l'homologation d'un produit pharmaceutique générique avant l'expiration du brevet du fabricant, la Société doit contester ce brevet selon les règles de procédure prévues dans chaque pays. Par conséquent, la Société s'attend à être partie à un litige en matière de brevets portant sur la validité, le caractère exécutoire ou la violation des brevets du fabricant du produit. Ces questions font habituellement l'objet d'un litige avant la commercialisation du produit par la Société, ce qui atténue l'exposition de celle-ci à une perte potentielle découlant du litige.

Si la Société choisit de commercialiser un produit générique avant la clôture du litige correspondant, elle pourrait devoir payer des dommages importants pour cause de violation de brevet dans le cas d'une éventuelle décision défavorable à la Société.

Dans certaines circonstances où la Société réussit à se défendre contre des réclamations pour violation de brevet, dans certains territoires, la Société dépose généralement une réclamation contre les demandeurs initiaux pour les dommages subis du fait d'être exclue de la commercialisation du médicament en question. Tout montant reçu à la suite de ces réclamations pour dommages est comptabilisé dans les autres frais de vente, généraux et d'administration dans les états du résultat net et du résultat global consolidés lorsque l'affaire est réglée ou jugée et que le recouvrement des montants est raisonnablement assuré.

Pour ce qui est du portefeuille de produits novateurs de la Société, cette dernière peut intenter des actions contre d'autres producteurs de produits pharmaceutiques génériques, ce qui peut donner lieu à des actions en dommages-intérêts contre la Société dans le cas où celle-ci n'obtient pas gain de cause dans le cadre du litige en matière de brevets.

Poursuites judiciaires en cours

Litige en matière de brevets – après le lancement

En janvier 2024, Eagle Pharmaceuticals, Inc. a intenté une action devant la U.S. District Court for the District of Delaware contre Apotex Inc., filiale en propriété exclusive de la Société, alléguant que la vente et la commercialisation par Apotex Inc. de son produit Bendamsutine liquide violent certains brevets. Le procès est prévu pour décembre 2026. Compte tenu de l'état d'avancement de ces procédures, la Société ne peut pas, à l'heure actuelle, évaluer la probabilité des différentes issues envisageables pour les procédures.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

En janvier 2024, la Société a lancé notre produit de tasimelteon en capsules par voie orale à la suite des décisions d'une cour de district américaine et d'une cour d'appel ayant pour effet d'invalidiser les brevets que Vanda Pharmaceuticals Inc. (« Vanda ») avait cherché à faire valoir. Vanda prétend que l'utilisation des médicaments génériques d'Apotex constitue une violation d'autres brevets. Compte tenu de l'état d'avancement de ces procédures, la Société ne peut effectuer aucune évaluation de l'issue des procédures pour le moment.

Apotex Inc. et Apotex Corp. (collectivement, les « défendeurs »), deux filiales en propriété exclusive de la Société, ont été désignées comme défenderesses dans deux actions en justice concernant une violation de brevets visant le même produit, intentées par Bayer Pharma AG, Bayer AG et Janssen Pharmaceuticals, Inc. (collectivement, « Bayer »). Bayer fait valoir que les défendeurs ont violé le brevet correspondant au produit de rivaroxaban en comprimés de 2,5 mg des défendeurs. Bayer a intenté un premier procès pour violation de brevet en décembre 2022 sur la base de l'approbation réglementaire des défendeurs. Le procès a été suspendu et l'est toujours, puisque le produit faisant l'objet du litige a été jugé non brevetable dans le cadre d'un examen inter partes dans le cadre d'une procédure d'appel. Après que les défendeurs ont mis sur le marché leur produit de rivaroxaban en comprimés de 2,5 mg, en mai 2025, Bayer a intenté un deuxième procès pour violation de brevet en faisant valoir que la vente et la commercialisation par les défendeurs de leur produit de comprimés de 2,5 mg constituait une violation du brevet de Bayer. En septembre 2025, l'U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit a tranché contre Bayer pour établir que les réclamations 1 à 4 contre le brevet de Bayer, qui avaient d'abord été invalidées (les seules réclamations contre les défendeurs), demeurent invalides. Pour ce qui est des autres réclamations faisant partie du brevet, la cour d'appel a renvoyé le cas à la District Court pour d'autres conclusions. Le 9 décembre 2025, Bayer a renoncé à ses réclamations contre Apotex dans le cadre du deuxième procès pour violation de brevet. Le 30 décembre 2025, les parties ont convenu de retirer toutes leurs réclamations et défenses dans le cadre du premier procès pour violation de brevet.

Litiges liés à des prix ou à la commercialisation

Depuis septembre 2016, Apotex Corp., filiale en propriété exclusive de la Société, a été désignée défenderesse dans le cadre de i) nombreuses actions collectives (par des acheteurs directs, des revendeurs indirects et des payeurs finaux), ii) d'actions individuelles (y compris par certains détaillants, assureurs, comtés, hôpitaux et entreprises qui parrainent des régimes de soins de santé autofinancés) et iii) d'actions de procureurs aux poursuites criminelles et pénales devant les tribunaux américains. Dans ce cadre, des réclamations ont été déposées contre la Société et d'autres sociétés pour des violations alléguées des lois fédérales sur les antitrust et de diverses lois d'État découlant de prétendus complots visant à exercer une pression sur le marché relativement à la vente de divers produits pharmaceutiques génériques. Le Judicial Panel on Multi-District Litigation (« MDL ») a regroupé et transféré ces questions à la U.S. District Court for the Eastern District of Pennsylvania sous le titre *In Re Generic Pharmaceuticals Pricing Antitrust Litigation*. Le 31 janvier 2024, les dossiers déposés par les procureurs aux poursuites criminelles et pénales de l'État ont été renvoyés à la U.S. District Court for the District of Connecticut (États-Unis). L'étape de la découverte est en cours dans le MDL, mais elle a pris fin le 19 décembre 2025 pour la plupart des cas. La Cour a fixé les dates de procès pour les deux premiers cas type en août 2025 (Apotex Corp. n'y est pas partie). Cependant, le 18 juin 2025, la United States Court of Appeals for the Third Circuit a accueilli la demande d'injonction interlocutoire des défendeurs visant la certification d'une action collective par la Cour. Par cette décision, la Cour a suspendu les procédures de la première série de cas types jusqu'à ce que la United States Court of Appeals for the Third Circuit ait terminé son examen. La cour a établi un échéancier pour les procédures liées à une deuxième série de cas types, la première étant planifiée pour septembre 2026. Apotex Corp. est désignée défenderesse dans le cadre de la deuxième série de cas types (l'affaire portant sur la pravastatine, dont les demandeurs sont des revendeurs indirects), mais elle est parvenue à un règlement avec les demandeurs et a conclu avec Humana

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

un règlement d'un montant non divulgué que la Société a comptabilisé dans ses états financiers consolidés au 31 mars 2026 et versé après la clôture de l'exercice. En janvier 2026, la cour a retenu une troisième série de cas types (Kroger, Cigna et CVS) susceptible de donner lieu à des procès judiciaires en 2027 et 2028. Apotex Corp. a réglé le cas Kroger et n'est pas partie défenderesse dans le cas type Cigna (quoiqu'elle le demeure dans le cadre du cas Cigna au sens plus large). L'élaboration de la liste des défendeurs dans le cas type CVS n'est pas encore terminée.

Indépendamment des affaires de MDL (et des dossiers déposés par des procureurs aux poursuites criminelles et pénales et renvoyés à la U.S. District Court for the District of Connecticut), un groupe d'assureurs ont intenté des actions contre Apotex Corp. et plusieurs autres producteurs de produits pharmaceutiques génériques devant la Commonwealth of Pennsylvania's Court of Common Pleas, au début de 2019. Ces affaires sont présentement suspendues compte tenu des affaires de MDL, et ce, même si Apotex Corp. a conclu un accord de principe avec bon nombre de ces assureurs et que les réclamations des demandeurs contre Apotex devant la Pennsylvania Court of Common Pleas ont été réglées après que ces entités ont décidé de ne pas se retirer de l'action collective contre Apotex (voir ci-dessous). En décembre 2024, Aetna, Inc. a intenté une action similaire contre Apotex Corp. et d'autres producteurs de produits pharmaceutiques génériques devant la Connecticut Superior Court, qui a été suspendue. En mai 2025, New York Quality Healthcare Corp. a intenté une action similaire contre Apotex Corp. et d'autres producteurs de produits pharmaceutiques génériques devant la New York County Supreme Court. Apotex Corp., et les autres défendeurs envisagent de déposer une requête en rejet et en suspension en octobre 2025, laquelle reste en instance. Les poursuites en Pennsylvanie, au Connecticut et à New York visent les mêmes actes reprochés que ceux visés par les affaires de MDL. La Société a comptabilisé les montants correspondants (non divulgués) dans ses états financiers consolidés au 31 mars 2026.

Règlements

En décembre 2023, Apotex Corp. a conclu une transaction avec la catégorie d'acheteurs directs dans les cas de MDL aux termes duquel Apotex Corp. a versé un montant totalisant 36 905 \$ (26 652 \$ US) en 2024 après la réduction attribuable aux options de retrait. Le 15 octobre 2024, le tribunal a donné son approbation finale à l'égard de cette transaction.

En mars 2024, Apotex Corp. a conclu une entente avec la catégorie de demandeurs des revendeurs indirects aux termes de laquelle Apotex Corp. a versé un total de 7 115 \$ (5 261 \$ US), après la réduction attribuable aux options de retrait. Le 30 mai 2025, le tribunal a donné son approbation finale à l'égard de cette transaction.

En février 2025, Apotex Corp. a conclu un accord conjoint afin de régler les réclamations de deux autres groupes de demandeurs : (i) 53 478 \$ (39 100 \$ US) versés aux procureurs aux poursuites criminelles et pénales; et (ii) 65 651 \$ (48 000 \$ US), avant toute réduction attribuable aux options de retrait, versés à la catégorie de demandeurs des payeurs finaux. Apotex Corp. a réglé ces montants en juin 2025. Le 12 août 2025, la United States District Court for the District of Connecticut, où les dossiers déposés par les procureurs aux poursuites criminelles et pénales de l'État sont en instance, a approuvé cet accord de façon définitive. Le 19 novembre 2025, la United States District Court for the Eastern District of Pennsylvania, où les réclamations des demandeurs des payeurs finaux sont en instance, a approuvé cet accord de façon définitive. Pour les deux règlements, la date limite de l'option de retrait était le 24 juillet 2025. Des consommateurs se sont retirés aussi bien de l'entente de règlement conclue avec les procureurs aux poursuites criminelles et pénales de l'État que de l'entente de règlement conclue avec la catégorie de demandeurs des payeurs finaux. Des tiers payeurs se sont retirés de l'entente de règlement conclue avec la catégorie de demandeurs des payeurs finaux (la majorité des tiers payeurs qui se sont retirés de l'entente ayant déjà intenté des procès contre Apotex). Plusieurs

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

payeurs tiers ont aussi demandé à retirer leurs clients de services d'administration seulement. Le 18 novembre 2025, la Cour a décidé d'accéder à certaines de ces demandes et d'en rejeter d'autres. Le 21 janvier 2026, Apotex Corp. a obtenu une réduction attribuable aux options de retrait de 17 234 \$ (12 505 \$ US) de l'entente de règlement conclue avec la catégorie de demandeurs des payeurs finaux, ce qui a réduit le montant total qu'Apotex Corp. a versé aux demandeurs des payeurs finaux, lequel est donc passé à 48 417 \$ (35 495 \$ US).

En septembre 2024 et en juin 2025, Apotex Corp. a conclu des règlements confidentiels avec certains demandeurs qui sont des acheteurs directs et des revendeurs indirects. En septembre 2025, Apotex Corp. a conclu une entente confidentielle avec certains demandeurs détaillants. En octobre 2025, Apotex Corp. a conclu une entente confidentielle avec un demandeur assureur. En février 2026, Apotex Corp. a conclu un accord de principe pour un montant de règlement avec un groupe d'assureurs. En mars 2026, Apotex Corp. a conclu un accord de principe pour un montant de règlement avec un demandeur assureur. En avril 2026, ce règlement a été conclu et le paiement a été effectué. En avril 2026, Apotex Corp. a conclu un accord de principe pour un montant de règlement avec un groupe de payeurs finaux ou de revendeurs indirects. La Société a comptabilisé les montants non divulgués dans ses états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2026.

En mai 2018, Apotex Corp. a reçu une demande d'enquête au civil de la Civil Division du ministère de la Justice américain dans le cadre d'une enquête sur d'éventuelles violations de la *False Claims Act* relativement à la vente de certains produits pharmaceutiques génériques. Le 30 septembre 2021, Apotex Corp. et la Civil Division du ministère de la Justice américain ont conclu un accord de règlement à l'égard de la pravastatine, aux termes de laquelle Apotex Corp. a accepté de verser 62 431 \$ (49 000 \$ US) et de coopérer à l'enquête en cours du ministère de la Justice américain sur les personnes et les entités qui n'ont pas été déchargées aux termes du règlement. Un paiement au titre du règlement de 62 431 \$ (49 000 \$ US) a été effectué le 30 septembre 2021. De plus, Apotex Corp. a signé une déclaration d'intégrité (Corporate Integrity Agreement) avec le bureau de l'inspecteur général (Office of Inspector General) du ministère de la Santé et des Services sociaux américain relativement à ces questions le 30 septembre 2021, pour une durée de cinq ans.

Le 3 juin 2020, une action collective a été intentée devant la Cour fédérale du Canada contre plusieurs sociétés, dont Apotex Inc. Les demandeurs réclamaient des dommages au motif d'un complot présumé visant la fixation des prix, l'attribution de marchés et le maintien de l'approvisionnement en médicaments génériques en Amérique du Nord. Le 20 février 2026 la Cour fédérale du Canada a refusé la certification sans autorisation de modification. Le demandeur n'a pas fait appel de la décision. Selon l'information disponible, la Société n'a comptabilisé aucun montant à payer dans les états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2026.

Litige sur les opioïdes

Apotex Corp. et, dans certains cas, ses sociétés affiliées, ainsi que d'autres fabricants, distributeurs, pharmacies, gestionnaires de prestations pharmaceutiques et prestataires de soins de santé individuels, sont parties défenderesses dans de nombreuses affaires aux États-Unis déposées par de nombreux comtés, villes, tribus, tiers payeurs, systèmes d'hôpitaux privés et demandeurs privés dont les réclamations civiles visent les pratiques de vente, de commercialisation ou de distribution d'opioïdes sur ordonnance. Ces causes visent généralement à obtenir une réparation équitable et des dommages pécuniaires fondés sur diverses théories juridiques, notamment des demandes prévues par la loi et des réclamations en vertu de la *common law*, en alléguant par exemple un cas de fraude, de négligence et de nuisances publiques ou encore une violation de la *Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act*. En juillet 2025, Apotex Corp. a conclu un accord avec les représentants des procureurs généraux de chaque État américain et avec le comité exécutif des demandeurs, qui représente les circonscriptions administratives (notamment les comtés, les villes, les villages

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

et les autres districts municipaux spéciaux) et les tribus autochtones, mais à l'exclusion des payeurs tiers et des hôpitaux privés, afin de répondre aux réclamations des États, des subdivisions politiques et des tribus autochtones contre Apotex Corp. en échange d'un montant total de 103 339 \$ (75 000 \$ US). Le règlement a été versé au quatrième trimestre de l'exercice clos le 31 mars 2026.

Apotex Inc. est nommée défenderesse dans plusieurs poursuites canadiennes visant à obtenir des dommages-intérêts relativement à la fabrication, à la vente et à la promotion alléguée d'opioïdes au Canada après 1996. Toutes ces actions ont été intentées en vue d'obtenir leur certification ou leur autorisation à titre d'actions collectives, et elles sont toutes intentées contre de multiples intervenants du marché, y compris d'autres fabricants (médicaments princeps et médicaments génériques) et, dans certains cas, des grossistes, des distributeurs et des consultants du secteur.

La cause *His Majesty the King in Right of the Province of British Columbia v. Apotex Inc. et al.* (l'« action en Colombie-Britannique ») est une action intentée devant la Cour suprême de la Colombie-Britannique au nom des gouvernements provinciaux, fédéral et territoriaux du Canada dans le but de recouvrer les coûts des soins de santé engagés par ces gouvernements afin de fournir des soins de santé ou d'entreprendre d'autres mesures relativement à l'épidémie d'opioïdes.

Des actions collectives ont également été intentées devant la Cour suprême de la Colombie-Britannique (*MW v. Apotex Inc. et al.*) (le « recours de MW ») et la Cour supérieure de justice de l'Ontario (*Darryl Gebien et al. v. Apotex Inc. et al.*), et une action collective a été intentée devant la Cour supérieure du Québec (*Jean-François Bourassa c. Abbott Laboratories Ltd. et al.*), le tout au nom de consommateurs au Canada à qui des opioïdes ont été prescrits et qui en ont consommé au cours de la période visée, et qui prétendent avoir subi des dommages par cette consommation. Le demandeur du recours de MW a indiqué que l'action sera abandonnée, car la réclamation sera déposée dans le cadre du recours collectif ontarien. Le 22 août 2025, Apotex Inc. a réglé l'action collective au Québec pour un montant de 2 125 \$. Le règlement a été versé au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026. Le 13 mars 2026, Apotex Inc. a réglé le recours collectif ontarien pour un montant soumis à l'approbation du tribunal. La Société a comptabilisé ces montants non divulgués dans ses états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2026.

Un recours collectif a également été intenté devant la Cour du Banc du Roi de l'Alberta, la ville de Grand Prairie et The Corporation of the City of Brantford contre Apotex Inc. et al. au nom de toutes les municipalités au Canada afin de recouvrer les « coûts d'atténuation » allégués engagés pour faire face à l'épidémie d'opioïdes au cours de la période visée.

Un recours collectif a également été intenté devant la Cour du Banc du Roi de la Saskatchewan par la Nation des Cris de Peter Ballantyne et la Bande indienne du lac La Ronge, au nom de l'ensemble des communautés et gouvernements autochtones, métis, inuits ou des Premières Nations au Canada, afin de recouvrer les coûts des soins de santé, de l'application de la loi et des services sociaux engagés en réponse à l'épidémie d'opioïdes au cours de la période visée.

Chacun des recours non réglés est à un stade procédural différent, mais tous demeurent à un stade relativement peu avancé du processus judiciaire. Une autorisation a été accordée dans le cadre de l'action en Colombie-Britannique. Aucune découverte n'a eu lieu dans le cadre d'un recours. Compte tenu de l'état

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

d'avancement de ces procédures, la Société ne peut évaluer la probabilité d'une issue particulière des procédures pour le moment.

Litige en responsabilité du fait des produits

Apotex Corp. et, dans certains cas, ses sociétés affiliées et plusieurs autres fabricants de ranitidine sur ordonnance et en vente libre (Zantac) ont été désignés comme défenderesses dans des poursuites en responsabilité du fait des produits partout au pays. Les demandeurs ont affirmé que la molécule de la ranitidine, qui est le principe actif du médicament, contenait les éléments constitutifs d'une nitrosamine et qu'au fil du temps, la molécule pouvait donner lieu à la formation de N-nitrosodiméthylamine (« NDMA »), un cancérigène suspecté. Les demandeurs alléguaient que la ranitidine contenant de la NDMA était à l'origine des différents types de cancer dont ils sont atteints. En se fondant sur cette théorie, les demandeurs ont fait valoir des réclamations contre Apotex Corp. et, dans certains cas, contre ses sociétés affiliées et d'autres fabricants, distributeurs et vendeurs de ranitidine, pour défaut de conception, défaut de fabrication, défaut de mise en garde, négligence, assertion inexacte, fraude commise au détriment des consommateurs, nuisance et autres causes d'action prévues par la *common law* et la loi. Apotex Corp. a réussi à faire rejeter bon nombre de ces actions, et son exposition actuelle est limitée à quelques réclamations judiciaires liées à la ranitidine en Californie et en Pennsylvanie. Le rejet par le tribunal du district sud de la Floride est en appel devant la United States Court of Appeals for the Eleventh Circuit. Les demandeurs ont toujours la possibilité de faire appel des rejets prononcés en Illinois et en Pennsylvanie. Selon l'information dont dispose la Société, celle-ci n'a comptabilisé aucun montant à payer dans les états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2026.

À l'été 2018, plusieurs médicaments contenant le valsartan ont fait l'objet d'un rappel au Canada et ailleurs dans le monde en raison de la découverte de l'impureté de nitrosamine (NDMA) dans l'ingrédient pharmaceutique actif. Depuis lors, une teneur en NDMA a été découverte dans divers autres médicaments, fabriqués par d'autres fabricants. Le rappel du valsartan a entraîné un certain nombre d'actions intentées au Canada contre divers fabricants qui ont fabriqué et commercialisé du valsartan et d'autres médicaments contenant des impuretés de nitrosamine.

Apotex Inc. a également été nommée défenderesse dans de multiples autres actions collectives similaires en responsabilité du fait des produits visant la contamination présumée de produits pharmaceutiques par de la nitrosamine. Ces actions collectives comprennent celles intentées en Alberta, en Ontario, en Colombie-Britannique et au Québec relativement à la ranitidine. Hormis deux actions collectives au Québec – i) Royer, qui est actuellement suspendue jusqu'à ce qu'un jugement soit rendu dans le cadre de la procédure d'appel de MDL visant la ranitidine aux États-Unis ou jusqu'au 15 octobre 2026, selon la première occurrence, et ii) Moran, qui est suspendue au profit de Royer – l'ensemble des actions collectives concernant la ranitidine au Canada ont été rejetées ou abandonnées. La principale action en Colombie-Britannique, Dussiaume, a été rejetée, et un appel a été introduit, puis abandonné, en novembre 2023. L'autre action britanno-colombienne, McGinnis, a été suspendue de façon permanente en novembre 2021. L'action ontarienne, Lacroix, a été abandonnée sur consentement (en août 2022). De même, les deux actions albertaines, Jones et Wozniuk, ont été abandonnées en août 2022 et rejetées sur consentement en mars 2025, respectivement. Il y a aussi des actions individuelles intentées en Ontario et en Colombie-Britannique. Des juges canadiens et américains ont examiné diverses réclamations concernant la présence de nitrosamines dans les produits pharmaceutiques. Les tribunaux ont généralement conclu à l'absence de données scientifiques probantes ou d'autres éléments de preuve suffisants à l'appui des affirmations voulant que la présence de nitrosamines dans les produits pharmaceutiques, notamment dans Zantac (ranitidine), est cancérigène ou peut augmenter le risque de divers types de cancer. La Société ne s'attend donc à subir aucune perte relative à ce dossier.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Deux propositions d'actions collectives ont été déposées au Québec au nom de consommateurs qui avaient acheté des décongestionnants nasaux contenant de la phényléphrine. L'action collective Kraska a été intentée le 14 septembre 2023, et l'action collective Hébert, le 15 septembre 2023. Apotex Inc. n'a été nommée défenderesse que dans l'affaire Hébert. Étant donné qu'au Québec, la poursuite qui a été intentée la première a préséance, l'action collective Hébert a été suspendue jusqu'à ce qu'un jugement définitif soit rendu sur l'autorisation de l'action collective Kraska. Compte tenu de l'état d'avancement de ces procédures, la Société ne peut effectuer aucune évaluation de l'issue des procédures pour le moment.

En juillet 2017, dans le cadre d'une action collective de consommateurs intentée en Saskatchewan, Apotex Inc. et d'autres fabricants de médicaments contenant du rabéprazole ont été poursuivis pour de prétendus préjudices liés à des lésions rénales alléguées. Apotex Inc. a déposé un avis d'intention de se défendre en août 2017. Les demandeurs n'ont pris aucune autre mesure pour faire avancer la cause.

En février 2011, dans le cadre d'un projet d'action collective déposé en Saskatchewan, Apotex Inc. et d'autres fabricants de médicaments contenant de la sibutramine ont été poursuivis pour de prétendus préjudices liés à de présumés effets indésirables cardiovasculaires. Cette action a été suspendue par la Cour d'appel de la Saskatchewan le 10 mai 2023, et la demande d'une nouvelle audience de la part du demandeur a été rejetée le 11 décembre 2023. Compte tenu de l'état d'avancement de ces procédures, la Société ne peut effectuer aucune évaluation de l'issue des procédures pour le moment.

En mars 2021, Codie Von Richthofen a intenté une action en Ontario contre Apotex Inc. et deux autres personnes relativement à des dommages causés par une présumée insuffisance rénale attribuable à des médicaments contenant de la tétracycline. Une demande de précisions a été envoyée au demandeur le 3 mai 2021, et aucune réponse à la demande de précisions n'a été reçue par la Société. Compte tenu de l'état d'avancement de ces procédures, la Société ne peut évaluer la probabilité d'une issue particulière des procédures pour le moment.

Le 2 juin 2025, une action civile a été intentée contre Apotex Corp. et sa filiale Apotex Inc. à la District Court for the Eastern District of Missouri aux États-Unis. Le demandeur prétend que la Société a distribué de l'énoxaparine sodique injectable dans des seringues préremplies dont le marquage sur le baril était incorrect, ce qui aurait causé l'administration d'un dosage inexact qui se serait soldé par une hospitalisation. Le demandeur allègue qu'il y a eu négligence et bris de garantie et réclame une compensation financière pour les préjudices subis, notamment les frais médicaux, la douleur et souffrance physiques, la détresse psychologique et la diminution de sa qualité de vie. Compte tenu de l'état d'avancement de ces procédures, la Société ne peut évaluer la probabilité d'une issue particulière des procédures pour le moment.

Enquête de la RAMQ

En 2020, la Régie de l'assurance maladie du Québec (« RAMQ ») a ouvert une enquête visant Apotex Inc., d'autres producteurs de médicaments génériques, Gregoire Arakelian et Costco pour le paiement ou la réception d'avantages non autorisés. À cet effet, la RAMQ a adressé des assignations à plusieurs employés d'Apotex Inc. relativement à certains dossiers financiers en lien avec une enquête visant des avantages non autorisés versés à Gregoire Arakelian/17 pharmacies Costco, McKesson et K&F. Apotex Inc. a fourni les dossiers financiers en question et a comparu devant la RAMQ pour répondre aux questions relatives aux documents. Cependant, la RAMQ a demandé des renseignements qui, selon Apotex Inc., vont au-delà du cadre de l'enquête, et la demande est donc jugée déraisonnable par Apotex Inc. Apotex Inc. a déposé la demande de contrôle judiciaire de l'assignation de Fahner, alléguant qu'elle était illégale parce que d'une étendue trop

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

vaste. Apotex Inc. a d'abord obtenu gain de cause, mais en appel, la Cour a statué que le pouvoir de la RAMQ était, de fait, vaste et a accueilli l'appel et ordonné l'exécution de l'assignation. Apotex Inc. a par la suite fourni des informations financières supplémentaires. L'enquête est en cours et, à l'heure actuelle, la Société ne peut évaluer les retombées que ces procédures pourraient engendrer pour elle.

Procès intenté par KD Pharma

Dans les réclamations que KD Pharma-Bexbach GmbH a déposé contre Apotex Inc. auprès de la High Court d'Angleterre en juillet 2025, le demandeur affirme qu'il y a eu violation d'une entente d'approvisionnement, enrichissement injustifié et rupture de contrat. Compte tenu de l'état d'avancement de ces procédures, la Société ne peut évaluer la probabilité d'une issue particulière des procédures pour le moment.

Engagements de développement

La Société a conclu, avec différents tiers, des accords à long terme liés à des immobilisations incorporelles et à d'autres engagements. En vertu de ces accords, la Société pourrait être tenue de procéder à des paiements d'étape, en fonction de la réussite des travaux de développement clinique, de l'atteinte de cibles commerciales précises ou d'autres conditions énoncées dans les accords. Compte tenu de la nature de ces événements, il n'est pas possible de savoir avec certitude si la Société aura à déboursier ces sommes. Au 31 mars 2026, si tous les jalons et toutes les cibles ayant trait aux travaux de développement sont atteints, les paiements au titre des contreparties éventuelles pourraient totaliser 189 289 \$. Des paiements additionnels au titre des contreparties éventuelles pourraient être exigibles au fur et à mesure que les étapes de ventes sont atteintes.

26. INSTRUMENTS FINANCIERS ET GESTION DU RISQUE

Évaluation à la juste valeur

La Société a déterminé que la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers se rapproche de leur valeur comptable, en raison principalement de l'échéance à court terme de ces instruments, à l'exception de l'élément présenté ci-dessous.

Dans le cadre de l'acquisition d'APHI, la Société a comptabilisé un passif au titre de la contrepartie éventuelle qui sera versée au cours d'une période de quatre ans se terminant le 31 mars 2027 en fonction de la performance financière future d'APHI. À la date de l'acquisition d'APHI, la contrepartie éventuelle à payer pouvait faire l'objet d'une réduction maximale de 150 000 \$ si le montant des réclamations de tiers antérieures à l'acquisition présentées était supérieur à celui déposé dans le compte d'entiercement en cas de litige.

La contrepartie éventuelle de la Société a été réévaluée après la comptabilisation initiale au 31 mars 2026 comme suit :

	Classement	Valeur comptable	Juste valeur	Hiérarchie des justes valeurs
Contrepartie éventuelle, déduction faite des variations du financement de l'entiercement	JVRN	221 915 \$	221 915 \$	Niveau 3

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Le tableau suivant présente un sommaire de la variation de la contrepartie éventuelle aux dates indiquées :

	31 mars 2026	31 mars 2025
Solde au début de l'exercice	266 880 \$	248 890 \$
Changements de la juste valeur comptabilisés dans les autres charges d'exploitation, montant net	30 035	205 845
Charge de désactualisation de la clause de récupération	-	(2 018)
Paielements	(150 000)	(150 000)
Variation du financement de l'entiercement	75 000	(36 264)
Écart de conversion	-	427
Solde à la clôture de l'exercice	221 915 \$	266 880 \$

La contrepartie éventuelle prévoit un versement au cours d'une période de quatre ans se terminant le 31 mars 2027, en fonction de la performance financière future d'APHI. Aux termes de l'entente d'achat de SK pour l'acquisition d'APHI, la moitié des paiements relevant de la contrepartie éventuelle, s'ils sont gagnés, sont déposés dans le compte d'entiercement en cas de litige jusqu'à concurrence de 150 000 \$. Au cours des exercices clos le 31 mars 2026 et 2025, la Société a versé 150 000 \$ au titre de la contrepartie éventuelle liée à chacun des exercices clos les 31 mars 2025 et 2024. La moitié de chaque paiement a été déposée dans le compte d'entiercement en cas de litige. En outre, le paiement de la contrepartie éventuelle de 150 000 \$ lié à l'exercice clos le 31 mars 2026 a été gagné et devrait être versé au cours de l'exercice se terminant le 31 mars 2027. Compte non tenu du paiement de 150 000 \$ payable pour l'exercice clos le 31 mars 2026, au 31 mars 2026, la contrepartie éventuelle résiduelle payable est de 150 000 \$ et devra être versée si le BAIIA visé par la clause d'indexation pour l'exercice se terminant le 31 mars 2027 est égal ou supérieur à 863 000 \$.

Le « BAIIA visé par la clause d'indexation » s'entend généralement, dans le contexte de l'entente d'achat d'actions pour l'acquisition d'APHI, du résultat net de la Société et de ses filiales compte non tenu de l'incidence de ce qui suit : a) certains « éléments ponctuels » convenus (définis ci-après); b) les charges ou produits d'intérêt; c) les charges d'impôt sur le résultat, profits d'impôts sur le résultat ou crédits d'impôt sur le résultat (autres que certains crédits d'impôt) relevant d'une administration fédérale, provinciale, américaine, étrangère ou locale; d) les charges d'amortissement; e) les profits, pertes ou dépenses en capital, y compris lorsqu'ils découlent de la vente d'immobilisations corporelles; f) les profits, pertes ou charges liés à des contrats de location-acquisition, notamment les frais et charges de location liés à des transactions de cession-bail ou à des ententes comparables ainsi que les charges engagées au titre de contrats de location simple ou les charges locatives liées à des transactions de cession-bail, sauf tout élément d'une charge engagée au titre de contrats de location simple et d'une charge locative destinée à couvrir des frais engagés directement par la Société et ses filiales et à présent assumés par un bailleur et imputés à la Société et à ses filiales, tels que les frais d'entretien, d'impôt et d'assurance, seront ajoutée au BAIIA visé par la clause d'indexation à condition qu'ils ne soient pas supérieurs aux coûts correspondants présentés dans les états financiers historiques de la Société; g) les profits et pertes non réalisés découlant d'opérations de conversion de monnaies étrangères et toute réserve pour conversion de monnaies étrangères; h) les profits, pertes, coûts, frais et charges liés à des contrats de change, contrats de couverture, produits dérivés et swaps de devises ainsi qu'à toute autre entente semblable; i) les profits ou pertes découlant de la comptabilisation d'une acquisition, notamment, pour éviter toute ambiguïté, les frais liés à l'ajustement de la juste valeur ou tout autre ajustement au bilan d'ouverture dans le cadre de transactions visées par l'entente d'achat d'actions; j) les charges, frais et radiations liés aux transactions visées par l'entente d'achat d'actions, y compris les coûts de transaction, les paiements au titre de primes et toute prime liée à une transaction ou autre récompense semblable; k) les frais additionnels, indemnités, frais de généraux ou frais de gestion (ou autres ententes semblables) facturés par l'acquéreur ou une de ses filiales de même que les frais juridiques et les paiements, profits ou pertes liés à des règlements.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

L'entente d'achat d'actions pour l'Acquisition d'APHI comporte des clauses restrictives standard relatives aux activités de la Société durant les périodes visées par la clause d'indexation. À part la contrepartie éventuelle résiduelle, la Société n'a pas d'obligations importantes ou potentiellement importantes liées à l'entente d'achat d'actions relative à l'Acquisition d'APHI.

Le solde à court terme de 148 299 \$ (75 000 \$ au 31 mars 2025) et le solde à long terme de 73 616 \$ (191 880 \$ au 31 mars 2025) liés à la contrepartie éventuelle ont été comptabilisés respectivement dans les dettes fournisseurs et autres créditeurs et les autres passifs à long terme.

La contrepartie éventuelle est évaluée à la juste valeur à la fin de chaque période de présentation de l'information financière par une analyse de simulation de Monte Carlo dans le but d'évaluer le montant brut de la contrepartie éventuelle régie par la clause d'indexation sur les bénéfices futurs, ajusté pour tenir compte de la valeur actualisée de l'estimation de la réduction pour financement du compte d'entiercement, laquelle réduit le montant du passif. Le tableau suivant donne des informations supplémentaires sur la méthode appliquée pour déterminer la juste valeur de ces passifs financiers (en particulier les techniques d'évaluation et les données d'entrée utilisées).

Instrument financier	Technique d'évaluation	Données utilisées
Contrepartie éventuelle	Analyse au moyen de la simulation de Monte-Carlo pour évaluer le montant brut de la contrepartie au titre de la clause d'indexation sur les bénéfices futurs ajusté pour tenir compte de la valeur actuelle de la récupération prévisionnelle	BAIIA prévisionnel Volatilité du BAIIA Taux d'actualisation du BAIIA Écart de crédit

Objectifs et politiques en matière de gestion des risques

Les principaux passifs financiers de la Société comprennent les dettes à long terme ainsi que les dettes fournisseurs et autres créditeurs. Ces passifs financiers servent principalement à financer les activités de la Société. Les principaux actifs financiers de la Société comprennent les créances clients, les autres actifs courants ainsi que la trésorerie et les équivalents de trésorerie tirés directement de ces activités.

Les instruments financiers de la Société l'exposent au risque de crédit, au risque de marché (y compris au risque de taux d'intérêt et au risque de change) et au risque de liquidité. La direction de la Société encadre la gestion de ces risques. Le conseil d'administration examine et approuve les politiques de la Société applicables à la gestion de chacun de ces risques. Ces politiques sont résumées ci-dessous.

Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque qu'une contrepartie ne remplisse pas des obligations aux termes d'un instrument financier ou d'un contrat avec un client, donnant ainsi lieu à une perte financière. Le risque de crédit découle principalement des créances clients de la Société. La Société effectue des processus d'évaluation et de surveillance du crédit afin d'atténuer le risque de crédit. Près de 64,1 % (62,5 % en 2025) des créances clients représentent des montants dus par trois clients de gros.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Le tableau suivant présente l'évaluation de la Société des pertes de crédit attendues sur ses créances clients.

31 mars 2026	Créances clients en souffrance depuis					Total
	Actifs courants	< 30	31 - 60	61 - 90	> 91	
Créances clients.....	1 533 679 \$	126 761 \$	80 759 \$	42 012 \$	134 567 \$	1 917 778 \$
Charges à payer liées à des clients						(1 073 646)
	1 533 679 \$	126 761 \$	80 759 \$	42 012 \$	134 567 \$	844 132 \$
Correction de valeur pour pertes de crédit attendues.....						(23 676)
Valeur comptable nette						820 456 \$

31 mars 2025	Créances clients en souffrance depuis					Total
	Actifs courants	< 30	31 - 60	61 - 90	> 91	
Créances clients	1 507 421 \$	154 190 \$	50 138 \$	30 198 \$	65 759 \$	1 807 706 \$
Charges à payer liées à des clients						(909 951)
	1 507 421 \$	154 190 \$	50 138 \$	30 198 \$	65 759 \$	897 755 \$
Correction de valeur pour pertes de crédit attendues						(21 736)
Valeur comptable nette						876 019 \$

Risque de marché

i) 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 fluctuent en raison des variations de taux d'intérêt du marché. La Société est exposée au risque de taux d'intérêt en raison de ses emprunts à taux d'intérêt variable et autres emprunts. À l'heure actuelle, la Société n'a recours à aucun instrument financier dérivé pour atténuer le risque de taux d'intérêt.

Toutes choses égales par ailleurs, le degré de sensibilité à une variation raisonnablement possible des taux d'intérêt des facilités de crédit de la Société de 1 % entraînerait une augmentation de 28 816 \$ (augmentation de 20 208 \$ en 2025) du résultat avant impôt.

ii) Risque de change

Le risque de change s'entend du risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'une exposition varient en raison des fluctuations des taux de change. La Société conclut des transactions de vente ou d'achat en dollars américains, si bien qu'elle est exposée à des profits et à des pertes attribuables aux fluctuations des taux de change. À l'heure actuelle, la Société n'a recours à aucun instrument financier dérivé pour atténuer le risque de change.

L'analyse suivante montre la sensibilité à une variation raisonnablement possible des taux de change du dollar américain, toutes choses égales par ailleurs. L'incidence sur le résultat net avant impôt de la Société s'explique par les variations de la juste valeur des actifs et passifs monétaires exprimés dans cette devise. L'exposition de la Société à des fluctuations des taux de change des autres devises est non significative.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Au 31 mars 2026, une dépréciation ou un raffermissement de 5 % du dollar canadien par rapport au dollar américain entraînerait une augmentation (une diminution) de 15 772 \$ (22 386 \$ en 2025) du total du résultat global.

iii) Contexte macroéconomique et géopolitique

Au cours des dernières années, l'économie mondiale a été touchée par la fluctuation des cours des monnaies étrangères. Les fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien et aux autres devises dans lesquelles la Société exerce ses activités pourraient avoir une incidence importante sur ses produits des activités ordinaires, ses résultats d'exploitation, ses bénéfices et ses flux de trésorerie de la Société. En outre, l'économie mondiale a été touchée par les tensions géopolitiques, qui ont entraîné des perturbations dans les chaînes d'approvisionnement mondiales, y compris dans la chaîne d'approvisionnement interne de la Société, ainsi que par l'évolution des politiques commerciales à l'échelle internationale. Le gouvernement américain a récemment annoncé l'application de barrières tarifaires sur les produits importés en provenance de plusieurs territoires où la Société exerce ses activités et s'approvisionne en matières premières ainsi que l'éventuelle application de barrières tarifaires à d'autres territoires. L'application de certaines barrières tarifaires a été retardée, et la Société est en train d'évaluer leur incidence possible sur sa chaîne d'approvisionnement et ses activités internationales. Cela étant, il est possible que le gouvernement américain suspende ou reprenne l'application des mesures tarifaires ou augmente leur montant à l'avenir, et les pays qui en sont visés pourraient riposter en imposant des droits réciproques ou d'autres restrictions commerciales, comme ils l'ont déjà fait. Chacune de ces mesures pourrait avoir une incidence sur les coûts engagés par la Société et sur ses activités à l'échelle internationale.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne soit pas en mesure de s'acquitter de ses passifs financiers, comme convenu contractuellement, sous forme de trésorerie ou d'autres actifs financiers. La politique de la Société prévoit une surveillance régulière des dispositions relatives à la liquidité actuelles et attendues dans le but de s'assurer qu'elle disposera de réserves de trésorerie suffisantes pour respecter les dispositions relatives aux liquidités qui s'appliquent à elle à court et à long terme. La Société finance habituellement ses activités au moyen des flux de trésorerie liés à ses activités d'exploitation, d'emprunts à terme et de facilités de crédit.

Le tableau ci-après offre des détails concernant les échéances contractuelles sur une base non actualisée des passifs financiers importants au 31 mars 2026 :

	< 1 an	De 1 an à 5 ans	> 5 ans	Total
Dettes fournisseurs et autres créiteurs (note 12)	956 345 \$	- \$	- \$	956 345 \$
Dettes à long terme (note 13)	101 209	2 867 467	-	2 968 676
Obligations locatives (note 11)	54 079	281 325	765 148	1 100 552
Contrepartie éventuelle, déduction faite de la réduction du financement du compte d'entiercement (notes 12 et 15)	148 299	73 616	-	221 915
	1 259 932 \$	3 222 408 \$	765 148 \$	5 247 488 \$

La tranche à court terme de la contrepartie éventuelle est incluse dans les dettes fournisseurs et autres créiteurs.

La contrepartie éventuelle présentée au tableau ci-dessus représente la juste valeur correspondant à la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI au 31 mars 2026.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

27. GESTION DU CAPITAL

Les objectifs de la Société en matière de gestion du capital sont de garantir la disponibilité de liquidités suffisantes pour les besoins d'exploitation de la Société, de garantir la conformité aux clauses restrictives de nature financière afférentes à ses dettes à long terme et de réduire le plus possible les coûts du financement tout en tenant compte des risques et de la conjoncture actuels et à venir pour le secteur, le marché et l'économie. Aucun manquement aux clauses restrictives de nature financière afférentes à une dette porteuse d'intérêt n'a été constaté pour les exercices clos le 31 mars 2026 et le 31 mars 2025.

Dans le cadre de la gestion du capital de la Société, la direction surveille de façon continue les flux de trésorerie prévisionnels, les dépenses d'investissement, le remboursement des emprunts et les indicateurs de crédit clés de la Société. La Société définit le capital qu'elle gère comme la somme de ses capitaux propres et de sa dette à long terme. Pour maintenir une structure du capital souple, la Société peut, avec l'accord de son conseil d'administration, émettre, rembourser ou modifier des titres d'emprunt à long terme, émettre des actions, racheter des actions ou prendre d'autres mesures jugées appropriées dans certaines circonstances. Le conseil d'administration passe en revue et approuve toute opération significative qui sort du cadre de l'activité ordinaire, y compris les projets d'acquisition et les autres investissements ou dessaisissements importants ainsi que les budgets annuels d'investissement et d'exploitation.

28. INFORMATIONS RELATIVES AUX PARTIES LIÉES

Les parties liées de la Société sont API Investment LP (« Sherfam », « propriétaires antérieurs d'entreprises acquises »), porteur d'actions de la Société et personne qui a un lien (au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* de l'Ontario), et SK Holdings II, LLC, société qui, avec les sociétés qui sont membres du même groupe (« SK », « SK Capital », « entités sous contrôle commun »), exerce un contrôle sur la Société. La Société engage des honoraires de gestion et de consultation trimestriels auprès de ses parties liées. Ces honoraires se rapportent à des activités de hauts dirigeants, à des services consultatifs stratégiques et à d'autres services consultatifs ainsi qu'à des services de surveillance et autres. Des renseignements sur la structure de la Société, notamment sur ses filiales et sur la société de portefeuille au 31 mars 2026, sont présentés à la note 2. Le tableau suivant présente le total des soldes relatifs à des parties liées, lequel correspond aux honoraires de gestion et de consultation engagés dans le cours normal des activités.

	31 mars 2026	31 mars 2025
Montants à payer par des parties liées.....	4 875 \$	- \$
Montants à payer à des parties liées.....	4 906	5 023

Les montants sont classés dans les autres actifs courants, les autres actifs financiers non courants et les dettes fournisseurs et autres créditeurs.

Le tableau qui suit présente le montant total des transactions qui ont été conclues avec les parties liées pour l'exercice pertinent.

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Acquisitions auprès de parties liées	13 465 \$	14 646 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Transactions conclues avec les propriétaires antérieurs d'entreprises acquises

Au 31 mars 2026, les frais de litiges recouvrables auprès des propriétaires antérieurs d'APHI étaient de néant (15 253 \$ au 31 mars 2025), les créances liées à des soldes d'impôt indemnisés totalisaient 29 107 \$ (31 672 \$ au 31 mars 2025) provenant des propriétaires antérieurs d'APHI, ainsi qu'un passif lié à une contrepartie éventuelle dont la juste valeur s'élevait à 221 915 \$ (266 880 \$ au 31 mars 2025). Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026, la Société a comptabilisé des honoraires de gestion et de consultation de 1 824 \$ (1 140 \$ au 31 mars 2025) engagés par les propriétaires antérieurs d'APHI dans les autres charges d'exploitation, montant net. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, la Société a également versé aux propriétaires antérieurs d'APHI des honoraires de services transactionnels de 1 503 \$ qui ont été comptabilisés dans les autres charges d'exploitation, montant net.

Transactions avec des entités sous contrôle commun

La Société entreprend certaines transactions auprès de parties liées dont certaines sont des sociétés sous contrôle commun. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026, la Société a comptabilisé dans les autres charges d'exploitation, montant net, des honoraires de gestion et de consultation de 8 092 \$ (5 115 \$ au 31 mars 2025) engagés par SK Capital Partners, LP. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, la Société a également versé à SK Capital Partners, LP des honoraires de services transactionnels de 6 887 \$, qui ont été comptabilisés dans les autres charges d'exploitation, montant net.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2026, la Société a effectué des achats de 3 549 \$ aux termes d'une convention de fabrication et d'approvisionnement conclue avec Halo Pharmaceutical, Inc. (« Halo »), une entité sous contrôle commun.

Le 14 avril 2026, la Société a conclu une nouvelle convention de fabrication et d'approvisionnement avec Halo. Aux termes de cette convention, la Société a effectué un paiement initial de 16 694 \$ (12 000 \$ US) pour financer l'implantation, par Halo, d'une chaîne de production de remplissage stérile à l'installation d'Halo, et elle a consenti à payer jusqu'à 6 955 \$ (5 000 \$ US) en paiements d'étape sous réserve de la réalisation de certaines conditions liées au rendement. En contrepartie, la Société a obtenu une garantie d'accès, à un prix fixe, fondé sur le marché, et pendant une période déterminée, à la capacité de remplissage stérile de Halo en vue de la fabrication par Halo d'un nombre précis d'unités. Cette transaction n'a pas eu d'incidence sur les montants présentés dans les états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2026 puisque la convention a été conclue après le 31 mars 2026.

Les cessions et les acquisitions effectuées auprès de parties liées ont été réalisées selon des modalités équivalentes à celles qui prévalent dans le cas de transactions soumises à des conditions de concurrence normale. Les soldes à la fin de l'exercice ne sont pas garantis, ne portent pas intérêt et sont généralement réglés en espèces. Aucune garantie n'a été fournie ou reçue à l'égard des montants à recevoir des parties liées ou à payer à celles-ci.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Rémunération des principaux dirigeants de la Société

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Avantages à court terme	13 639 \$	19 668 \$
Avantages à long terme	423	3 697
Rémunération à base d'actions	38 955	59 116
Indemnités de cessation d'emploi	4 185	-
	57 202 \$	82 481 \$

Les montants présentés dans le tableau ci-dessus correspondent aux sommes liées aux principaux dirigeants actuels et anciens, lesquelles ont été passées en charges au cours de la période de présentation de l'information financière. Les hauts dirigeants de la Société, à l'exception des administrateurs non dirigeants, bénéficient d'un régime incitatif à long terme fondé sur la trésorerie. Le montant des paiements au titre de ce régime dépend d'indicateurs clés de la performance à caractère financier et non financier et des fonctions de la personne. Les montants versés dans le cadre de ce régime sont comptabilisés dans les avantages à long terme présentés au tableau ci-dessus.

29. INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE

	Exercices clos les 31 mars	
	2026	2025
Variation des soldes des actifs et des passifs d'exploitation :		
Créances clients, montant net (note 5)	31 398 \$	(104 970) \$
Autres actifs courants (note 7)	165 177	115 746
Stocks (note 6)	44 388	(58 099)
Dettes fournisseurs et autres créditeurs (note 12)	51 196	42 287
Provisions (note 14)	(185 023)	200 372
Autres actifs non courants	(4 142)	(2 853)
Autres passifs à long terme (note 15)	(1 656)	(80 381)
Variation nette des soldes des actifs et des passifs d'exploitation	101 338 \$	112 102 \$

30. SEGMENTS

Le « principal décideur opérationnel », qui est le chef de la direction de la Société, évalue la performance de la Société et affecte les ressources à l'un ou l'autre des trois segments d'exploitation géographiques, selon l'emplacement du client : le Canada, les États-Unis et le segment International.

Le principal décideur opérationnel évalue la performance financière des segments d'exploitation en se basant sur la marge brute. Il examine de manière consolidée les coûts et les autres produits sous la marge brute, ainsi que les éléments du bilan.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les informations financières par segment d'exploitation suivantes sont rapprochées avec les totaux des états du résultat net et du résultat global consolidés.

	Exercice clos le 31 mars 2026			
	Canada	États-Unis	International	Total
Produits des activités ordinaires.....	1 431 084 \$	1 790 369 \$	269 381 \$	3 490 834 \$
Coût des ventes	629 374	734 773	185 057	1 549 204
Marge brute	801 710 \$	1 055 596 \$	84 324 \$	1 941 630 \$

	Exercice clos le 31 mars 2025			
	Canada	États-Unis	International	Total
Produits	1 267 767 \$	1 810 835 \$	271 050 \$	3 349 652 \$
Coût des ventes	588 713	753 177	213 914	1 555 804
Marge brute	679 054 \$	1 057 658 \$	57 136 \$	1 793 848 \$

Actifs non courants par région

Les actifs non courants, qui comprennent les immobilisations corporelles, le goodwill, les immobilisations incorporelles, les actifs au titre de droits d'utilisation et les autres actifs non courants, étaient détenus dans les régions suivantes :

	31 mars 2026	31 mars 2025
Canada.....	1 866 031 \$	1 816 331 \$
États-Unis.....	104 097	117 008
Autres.....	234 064	306 370
Total	2 204 192 \$	2 239 709 \$

31. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DE CLÔTURE

Achat d'actifs de Cumberland Pharmaceuticals Inc.

Le 23 avril 2026, la Société a annoncé la conclusion d'une entente d'acquisition de certains actifs de Cumberland Pharmaceuticals Inc. [pour une contrepartie en trésorerie de 139 118 \$ (100 000 \$ US). Aux termes de l'entente, Apotex intégrera un portefeuille de produits pharmaceutiques de marque à ses activités aux États-Unis. La transaction devrait permettre à Apotex de donner plus d'envergure à sa plateforme de produits pharmaceutiques de marque aux États-Unis pour ce qui est des produits pharmaceutiques spécialisés et relevant des réseaux hospitaliers, et d'offrir un portefeuille de produits diversifié dans le domaine des soins intensifs, de l'oncologie, des maladies infectieuses et de la gastroentérologie.



Artemis Parent, Inc.

États financiers consolidés

Pour les exercices clos les 31 mars 2025 et 2024

RAPPORT DE L'AUDITEUR INDÉPENDANT

Aux actionnaires et au conseil d'administration d'Apotex Health Corp. (anciennement Artemis Parent, Inc.)

Opinion

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés d'Apotex Health Corp. et de ses filiales (le « Groupe »), qui comprennent les états de la situation financière consolidés aux 31 mars 2025 et 2024, et les états du résultat net et du résultat global consolidés, les états des variations des capitaux propres consolidés et les tableaux des flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos à ces dates, ainsi que les notes annexes, y compris les informations significatives sur les méthodes comptables.

À notre avis, les états financiers consolidés ci-joints donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière consolidée du Groupe aux 31 mars 2025 et 2024, ainsi que de sa performance financière consolidée et de ses flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos à ces dates, conformément aux Normes IFRS de comptabilité publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »).

Fondement de l'opinion

Nous avons effectué notre audit conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada. Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont plus amplement décrites dans la section *Responsabilité de l'auditeur à l'égard de l'audit des états financiers consolidés* du présent rapport. Nous sommes indépendants du Groupe conformément aux règles de déontologie qui s'appliquent à l'audit des états financiers consolidés au Canada et nous nous sommes acquittés des autres responsabilités déontologiques qui nous incombent selon ces règles. Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

Autres informations

La responsabilité des autres informations incombe à la direction. Les autres informations se composent :

- du rapport de gestion.

Notre opinion sur les états financiers consolidés ne s'étend pas aux autres informations et nous n'exprimons aucune forme d'assurance que ce soit sur ces informations.

En ce qui concerne notre audit des états financiers consolidés, notre responsabilité consiste à lire les autres informations et, ce faisant, à apprécier s'il existe une incohérence significative entre celles-ci et les états financiers consolidés ou la connaissance que nous avons acquise au cours de l'audit, ou encore si les autres informations semblent autrement comporter une anomalie significative.

Nous avons obtenu le rapport de gestion avant la date du présent rapport. Si, à la lumière des travaux que nous avons effectués, nous concluons à la présence d'une anomalie significative dans ces autres informations, nous sommes tenus de signaler ce fait dans le présent rapport de l'auditeur. Nous n'avons rien à signaler à cet égard.

Responsabilité de la direction et des responsables de la gouvernance à l'égard des états financiers consolidés

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle des états financiers consolidés conformément aux IFRS, 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.

Lors de la préparation des états financiers consolidés, c'est à la direction qu'il incombe d'évaluer la capacité du Groupe à poursuivre son exploitation, de communiquer, le cas échéant, les questions relatives à la continuité de l'exploitation et d'appliquer le principe comptable de continuité d'exploitation, sauf si la direction a l'intention de liquider le Groupe ou de cesser son activité ou si aucune autre solution réaliste ne s'offre à elle.

Il incombe aux responsables de la gouvernance de surveiller le processus d'information financière du Groupe.

Responsabilités de l'auditeur à l'égard de l'audit des états financiers consolidés

Nos objectifs sont d'obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers consolidés pris dans leur ensemble sont exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, et de délivrer un rapport de l'auditeur contenant notre opinion. L'assurance raisonnable correspond à un niveau élevé d'assurance, qui ne garantit toutefois pas qu'un audit réalisé conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada permettra toujours de détecter toute anomalie significative qui pourrait exister. Les anomalies peuvent résulter de fraudes ou d'erreurs et elles sont considérées comme significatives lorsqu'il est raisonnable de s'attendre à ce que, individuellement ou collectivement, elles puissent influencer sur les décisions économiques que les utilisateurs des états financiers consolidés prennent en se fondant sur ceux-ci.

Dans le cadre d'un audit réalisé conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada, nous exerçons notre jugement professionnel et faisons preuve d'esprit critique tout au long de cet audit. En outre :

- nous identifions et évaluons les risques que les états financiers consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, concevons et mettons en œuvre des procédures d'audit en réponse à ces risques, et réunissons des éléments probants suffisants et appropriés pour fonder notre opinion. Le risque de non-détection d'une anomalie significative résultant d'une fraude est plus élevé que celui d'une anomalie significative résultant d'une erreur, car la fraude peut impliquer la collusion, la falsification, les omissions volontaires, les fausses déclarations ou le contournement du contrôle interne;
- nous acquérons une compréhension des éléments du contrôle interne pertinents pour l'audit afin de concevoir des procédures d'audit appropriées dans les circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne du Groupe;
- nous apprécions le caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que des informations y afférentes fournies par cette dernière;
- nous tirons une conclusion quant au caractère approprié de l'utilisation par la direction du principe comptable de continuité d'exploitation et, selon les éléments probants obtenus, quant à l'existence ou non d'une incertitude significative liée à des événements ou situations susceptibles de jeter un doute important sur la capacité du Groupe à poursuivre son exploitation. Si nous concluons à l'existence d'une incertitude significative, nous sommes tenus d'attirer l'attention des lecteurs de notre rapport sur les informations fournies dans les états financiers consolidés au sujet de cette incertitude ou, si ces informations ne sont pas adéquates, d'exprimer une opinion modifiée. Nos conclusions s'appuient sur les éléments probants obtenus jusqu'à la date de notre rapport. Des événements ou situations futurs pourraient par ailleurs amener le Groupe à cesser son exploitation;
- nous évaluons la présentation d'ensemble, la structure et le contenu des états financiers consolidés, y compris les informations fournies dans les notes, et apprécions si les états financiers consolidés représentent les opérations et événements sous-jacents d'une manière propre à donner une image fidèle;
- nous planifions et réalisons l'audit du Groupe afin d'obtenir des éléments probants suffisants et appropriés concernant l'information financière des entités ou des unités du Groupe pour servir de fondement à la formation d'une opinion sur les états financiers consolidés. Nous sommes responsables de la direction, de la supervision et de la revue des travaux d'audit effectués pour les besoins de l'audit du Groupe et assumons l'entière responsabilité de notre opinion d'audit.

Nous communiquons aux responsables de la gouvernance, notamment l'étendue et le calendrier prévus des travaux d'audit et nos constatations importantes, y compris toute déficience importante du contrôle interne que nous aurions relevée au cours de notre audit.

Toronto, Canada

[●]

Artemis Parent, Inc.

États de la situation financière consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

	Notes	31 mars 2025	31 mars 2024
Actif			
Actifs courants			
Trésorerie et équivalents de trésorerie.....	4	77 968 \$	421 345 \$
Créances clients, montant net.....	5, 26	876 019	721 069
Stocks	6	973 570	832 198
Impôt sur le résultat à recevoir	25	18 456	17 345
Autres actifs courants.....	7	377 313	435 720
Actifs détenus en vue de la vente	8	-	16 224
Total des actifs courants		2 323 326	2 443 901
Immobilisations corporelles.....	9	666 236	613 955
Goodwill	10	296 267	86 943
Immobilisations incorporelles	11	765 259	127 303
Autres actifs non courants.....		36 678	66 000
Actifs au titre de droits d'utilisation	12	475 269	496 526
Actifs d'impôt différé.....	25	288 671	203 623
Total des actifs non courants		2 528 380	1 594 350
Total de l'actif		4 851 706 \$	4 038 251 \$
Passif et capitaux propres			
Passifs courants			
Dettes fournisseurs et autres créditeurs.....	13	999 386 \$	922 948 \$
Tranche à court terme de la dette à long terme.....	14	108 424	34 686
Tranche à court terme des obligations locatives	12	8 673	5 546
Impôt sur le résultat à payer.....	25	79 582	133 725
Partie courante des provisions	3, 15	471 865	239 633
Total des passifs courants		1 667 930	1 336 538
Dette à long terme.....	14	1 958 809	1 290 656
Obligations locatives	12	573 736	542 641
Provisions.....	15	-	5 000
Passifs d'impôt différé	25	130 473	10 084
Autres passifs à long terme.....	16	230 170	120 805
Total des passifs non courants		2 893 188	1 969 186
Total du passif		4 561 118 \$	3 305 724 \$
Capitaux propres			
Capital social.....	17	449 612 \$	910 020 \$
Surplus d'apport.....	24	99 524	45 401
Déficit		(231 206)	(218 953)
Écart de conversion des monnaies étrangères		(27 342)	(3 941)
Total des capitaux propres		290 588	732 527
Total du passif et des capitaux propres		4 851 706 \$	4 038 251 \$

Engagements et éventualités (note 26)

Événements postérieurs à la date de clôture (note 32)

Approuvé au nom du conseil d'administration :

Aaron Davenport, président du conseil

Jeff Watson, président et chef de la direction

Se reporter aux notes annexes des états financiers consolidés.

Artemis Parent, Inc.

États du résultat net et du résultat global consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

	Notes	Exercices clos les 31 mars	
		2025	2024
Produits des activités ordinaires.....	18	3 349 652 \$	2 940 455 \$
Coût des ventes	6	1 555 804	1 837 088
Marge brute		1 793 848	1 103 367
Charges de vente et d'administration	19	571 418	501 998
Recherche et développement	20	216 036	173 076
Autres charges d'exploitation, montant net	21	453 920	432 952
Résultat d'exploitation		552 474	(4 659)
Charges financières, montant net	22	241 845	150 897
Résultat avant impôts		310 629	(155 556)
Charge d'impôt (recouvrement).....	25	158 930	(8 640)
Résultat net		151 699 \$	(146 916) \$
.....			
Autres éléments du résultat global			
Éléments qui pourraient être reclassés ultérieurement en résultat net :...			
Conversion des établissements à l'étranger.....		(23 401)	(3 941)
Autres éléments du résultat global pour l'exercice		(23 401)	(3 941)
.....			
Total du résultat global		128 298 \$	(150 857) \$
.....			
Nombre moyen pondéré d'actions (en milliers)	23		
De base.....		1 170 240	1 102 855
Dilué.....		1 170 240	1 102 855
.....			
Résultat par action attribuable aux porteurs d'actions ordinaires	23		
Résultat de base par action ordinaire de catégorie A		0,13 \$	(0,13) \$
Résultat dilué par action ordinaire de catégorie A		0,13 \$	(0,13) \$

Se reporter aux notes annexes des états financiers consolidés.

Artemis Parent, Inc.

États des variations des capitaux propres consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

	Notes	Capital social	Surplus d'apport	Résultats non répartis (déficit)	Écart de conversion des monnaies étrangères	Total des capitaux propres
31 mars 2023		896 600 \$	- \$	(72 037) \$	- \$	824 563 \$
Perte nette.....		-	-	(146 916)	-	(146 916)
Autres éléments du résultat global						
Conversion des établissements à l'étranger .		-	-	-	(3 941)	(3 941)
Résultat global		-	-	(146 916)	(3 941)	(150 857)
Rémunération à base d'actions.....	24	-	45 401	-	-	45 401
Émission d'actions	3, 17	213 420	-	-	-	213 420
Remboursement du capital	17	(200 000)	-	-	-	(200 000)
31 mars 2024		910 020 \$	45 401 \$	(218 953) \$	(3 941) \$	732 527 \$
Résultat net.....		-	-	151 699	-	151 699
Autres éléments du résultat global						
Conversion des établissements à l'étranger .		-	-	-	(23 401)	(23 401)
Résultat global		-	-	151 699	(23 401)	128 298
Rémunération à base d'actions.....	24	-	54 123	-	-	54 123
Dividendes versés.....	17	-	-	(163 952)	-	(163 952)
Émission d'actions	3, 17	285 307	-	-	-	285 307
Remboursement du capital	17	(745 715)	-	-	-	(745 715)
31 mars 2025		449 612 \$	99 524 \$	(231 206) \$	(27 342) \$	290 588 \$

Se reporter aux notes annexes des états financiers consolidés.

Artemis Parent, Inc.

Tableaux des flux de trésorerie consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

		Exercices clos les 31 mars	
	Notes	2025	2024
Activités d'exploitation			
Résultat net		151 699 \$	(146 916) \$
Ajustements :			
Amortissement des immobilisations corporelles	9	56 004	113 143
Amortissement des immobilisations incorporelles	11	49 891	6 763
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	12	30 641	30 843
Perte de valeur sur les actifs non courants	9, 10, 21	8 020	-
Profit sur l'opération de cession-bail	12, 21	-	(4 391)
Profit sur la vente d'immobilisations corporelles	8, 21	(1 593)	-
Variation de la juste valeur de la contrepartie éventuelle	21, 26	205 845	219 931
Charge d'intérêts, montant net.....		216 813	158 545
Rémunération à base d'actions	24	73 476	53 479
Perte de change latente (profit de change latent)		73 089	(4 279)
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat.....	25	158 930	(8 640)
Païement d'une contrepartie éventuelle	27	(150 000)	-
Intérêts payés.....		(156 846)	(107 983)
Impôts sur le résultat payés		(273 657)	(111 602)
Variation des soldes des actifs et des passifs d'exploitation	30	112 102	372 007
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation		554 414 \$	570 900 \$
Activités d'investissement			
Acquisition, déduction faite de la trésorerie acquise	3	(400 477)	(2 585 896)
Produit de la vente d'actifs détenus en vue de la vente	8	16 696	-
Acquisitions d'immobilisations corporelles	9	(93 578)	(83 255)
Acquisitions d'immobilisations incorporelles.....	11	(150 509)	(28 270)
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'investissement		(627 868) \$	(2 697 421) \$
Activités de financement			
Païement d'obligations locatives	12	(51 650)	(48 392)
Remboursements de prêts à terme	14	(35 553)	(34 547)
Prélèvements dans les prêts à terme	14	700 000	-
Variation nette de la facilité renouvelable	14	17 685	-
Frais de financement payés	14	-	(12 147)
Émission d'actions	17	-	13 420
Remboursement du capital	17	(745 715)	(200 000)
Dividendes versés.....	17	(163 952)	-
Flux de trésorerie nets liés aux activités de financement		(279 185) \$	(281 666) \$
Diminution nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.....		(352 639)	(2 408 187)
Incidence des écarts de change sur la trésorerie.....		9 262	3 334
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice		421 345	2 826 198
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de l'exercice		77 968 \$	421 345 \$

Se reporter aux notes annexes des états financiers consolidés.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

1. RENSEIGNEMENTS SUR LA SOCIÉTÉ

Artemis Parent, Inc. et ses filiales (collectivement, la « Société » ou « Apotex ») forment une société canadienne d'envergure mondiale du domaine de la santé qui offre un vaste éventail de produits pharmaceutiques génériques, biosimilaires et de marque ainsi que des produits de santé et de bien-être de marque grand public.

Artemis Parent, Inc., dont le siège est situé au Canada, a été constituée en société en vertu des lois de la province d'Ontario le 16 septembre 2022. Ses actions ne sont pas négociées en bourse. Apotex possède un portefeuille intégré de produits pharmaceutiques génériques, biosimilaires et novateurs de marque ainsi que de produits de santé et de bien-être de marque grand public pour les marchés mondiaux et exerce des activités de fabrication, de recherche et de développement et commerciales.

Le 1^{er} avril 2023, la Société a conclu l'acquisition de la totalité des actions en circulation d'Apotex Pharmaceutical Holdings Inc. (l'« acquisition d'APHI ») et de ses filiales (collectivement, « APHI »), société pharmaceutique canadienne qui fabrique et distribue des médicaments génériques. Se reporter à la note 3 pour de plus amples renseignements.

Au 31 mars 2025, la société mère d'Artemis Parent, Inc. était SK Artemis Holdings II, LLC, et la partie exerçant le contrôle ultime était une société affiliée de fonds conseillée par SK Capital Partners, LP.

Apotex exerce des activités d'exploitation et de recherche et de développement principalement au Canada, aux États-Unis, au Mexique et en Inde. La Société mène des activités de recherche et développement tant pour le développement de nouveaux produits, le cas échéant, à ajouter à son portefeuille de produits que pour la poursuite de la gestion du cycle de vie de mise au point de sa base de produits existants.

La publication des présents états financiers consolidés de la Société pour l'exercice clos le 31 mars 2025 a été autorisée par le conseil d'administration de la Société le [●].

2. MÉTHODES COMPTABLES SIGNIFICATIVES

Base d'établissement

Les états financiers consolidés de la Société ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS ») publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »).

Les états financiers consolidés ont été préparés sur la base du coût historique, à l'exception de certains instruments financiers et de la rémunération à base d'actions qui ont été évalués à leur juste valeur. Les états financiers consolidés sont présentés en dollars canadiens, et toutes les valeurs ont été arrondies au millier près, sauf pour les justes valeurs par part et sauf indication contraire.

La Société a préparé les états financiers consolidés en se fondant sur l'hypothèse de la continuité d'exploitation de la Société.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Méthode de consolidation

Les présents états financiers consolidés comprennent les états financiers de la Société et des entités contrôlées par la Société au 31 mars 2025. Il y a contrôle lorsque la Société a des droits sur des rendements variables, ou qu'elle est exposée à ceux-ci, en raison de son lien 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.

Les méthodes comptables des filiales ont été harmonisées avec celles adoptées par la Société. Les états financiers ainsi que les actifs et les passifs des filiales sont inclus dans les états financiers consolidés à partir de la date de la prise de contrôle jusqu'à la date à laquelle ce contrôle prend fin.

Tous les actifs et les passifs, les capitaux propres, les produits, les charges et les flux de trésorerie intragroupe qui ont trait à des transactions entre des filiales de la Société sont entièrement éliminées au moment de la consolidation.

Les états financiers consolidés de la Société comprennent ceux des entités suivantes qu'elle détient en propriété exclusive au 31 mars 2025 :

Nom	Pays de constitution en société
Artemis Intermediate Holdings, Inc.....	Canada
Apotex Inc.	Canada
Apotex Pharmachem Inc.	Canada
Apotex Research Pvt Ltd.	Inde
Apotex Pharmachem India Pvt Ltd.	Inde
Apotex Co-Borrower, LLC.....	États-Unis
Apotex Corp.	États-Unis
Apotex Holdco Inc.	Canada
Apotex Regional Headquarters Company	Canada
Aposherm Delaware Holdings Corp.	États-Unis
AA Pharma Inc.	Canada
Aralez Pharmaceuticals Canada Inc.....	Canada
CanPrev Natural Health Products Ltd.....	Canada
Searchlight Pharma Inc.	Canada
Signa Civac S.A. de C.V.....	Mexique
Signa S.A de C.V.	Mexique
Nuvo Pharmaceuticals (Ireland) DAC.....	Irlande
Protein S.A. de C.V.....	Mexique
Pharma Group Inc.	Panama
Apotex Panama S.A.	Panama
Apotex Costa Rica S.A.	Costa Rica
Apotex Nicaragua S.A.	Nicaragua
Apotex Sourcing Beijing Co. Ltd.	Chine
1001180113 Ontario Inc.	Canada
1001112720 Ontario Inc.	Canada
2461444 Ontario Inc.	Canada

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Jugements, estimations et hypothèses comptables

La préparation des états financiers consolidés de la Société exige que la direction exerce son jugement, procède à des estimations et formule des hypothèses qui ont une influence sur les montants présentés au titre des produits, des charges, des actifs et des passifs, et sur les informations connexes à fournir, et sur l'information relative aux passifs éventuels. L'incertitude à l'égard de ces hypothèses et de ces estimations pourrait se traduire par la nécessité d'apporter un ajustement significatif à la valeur comptable des actifs ou des passifs concernés au cours des périodes ultérieures.

Éventualités

La Société examine périodiquement le caractère adéquat des charges à payer au titre des litiges et, bien qu'elle soit d'avis que ses provisions actuelles sont adéquates, les changements de faits et de circonstances futurs pourraient entraîner des ajustements aux estimations de provisions et pourraient avoir une incidence importante sur les résultats d'exploitation, les flux de trésorerie et la situation financière de la Société pour la période au cours de laquelle les estimations de provisions sont ajustées ou payées. Par conséquent, les charges à payer reposent sur le jugement de la direction quant à la probabilité de pertes et, selon le cas, elles peuvent différer considérablement de celles versées à l'issue réelle d'un verdict, d'un règlement ou d'autres ententes. L'issue des litiges et les éventualités sont imprévisibles, et des verdicts importants peuvent survenir. Par conséquent, les appréciations de la direction font appel à des jugements complexes concernant des événements futurs et reposent souvent fortement sur des estimations et des hypothèses.

Regroupements d'entreprises

La juste valeur de la contrepartie versée et des actifs acquis et des passifs repris dans le cadre d'un regroupement d'entreprises exige que la direction procède à des estimations importantes, surtout en ce qui concerne la juste valeur des immobilisations incorporelles, des stocks, des immobilisations corporelles acquis et des passifs repris à la date d'acquisition ainsi que la durée d'utilité des immobilisations incorporelles et des immobilisations corporelles acquises. Les estimations de la juste valeur sont établies à l'aide de techniques d'évaluation. Ces évaluations nécessitent l'utilisation d'hypothèses et d'estimations par la direction, notamment sur la valeur des actifs comparables sur le marché, le montant et l'échéancier des flux de trésorerie futurs, les résultats et les coûts des activités de recherche et de développement, la probabilité d'obtenir l'approbation des autorités de réglementation, les prévisions de ventes à long terme, les mesures prises par les concurrents, le taux d'attrition de la clientèle, les taux d'actualisation et les taux de croissance finaux.

Contrepartie éventuelle

La Société évalue la juste valeur de la contrepartie éventuelle à la date d'acquisition et à chaque période de présentation de l'information financière ultérieure au moyen d'une combinaison de la méthode des flux de trésorerie actualisés et d'une analyse selon le modèle de simulation de Monte-Carlo. Dans le cadre du modèle de simulation de Monte-Carlo, la Société applique des hypothèses relatives à l'économie et à la probabilité préalablement définies (à savoir le taux d'intérêt sans risque et la volatilité attendue des résultats) et un procédé de mouvement brownien géométrique en vue de simuler les résultats des entités visées par la clause de contrepartie éventuelle. En outre, à la date d'acquisition, le montant final de la contrepartie éventuelle à payer au vendeur est assujéti à une réduction maximale de 150 000 \$ si le montant indiqué des réclamations de tiers antérieures à l'acquisition excédait le montant de financement initial associé au compte d'entiercement en cas de litige, soit 250 000 \$ (note 3). La réduction estimative correspondant au financement du compte d'entiercement est actualisée à titre d'ajustement de la juste valeur de la contrepartie éventuelle.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Comptabilisation des produits – Contreparties variables

Les politiques de comptabilisation des produits des activités ordinaires de la Société nécessitent des estimations du prix de vente net qui tiennent compte des ristournes, des remises, des ajustements en fonction des niveaux de stock, de la facturation rétroactive, des retours sur ventes et des autres ajustements de prix. Les principales données d'entrée et hypothèses utilisées pour calculer ces montants comprennent les estimations des stocks des clients dans le circuit de distribution, les estimations des taux des ristournes, les changements en fonction des prix et des ventes, les données historiques sur les ristournes, les remises professionnelles, les réductions, les ajustements de prix et les retours, les estimations de l'évolution des ventes futures, y compris la composition de la clientèle et le lancement de nouveaux produits.

Provisions pour stocks

Les stocks sont comptabilisés au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation estimative. La Société fonde ses calculs des estimations de la valeur nette de réalisation sur le montant des stocks que la Société prévoit réaliser, en tenant compte des fluctuations du prix de vente diminué des coûts estimés de vente. Les stocks sont dépréciés à la valeur nette de réalisation lorsque le coût des stocks peut ne pas être recouvrable si les stocks ont été endommagés, s'ils se sont détériorés, s'ils sont devenus obsolètes ou si leurs prix de vente ont changé.

Actifs d'impôt différé

La Société comptabilise des actifs d'impôt différé au titre de pertes fiscales inutilisées dans la mesure où il est probable que l'on disposera de bénéfices imposables auxquels ces pertes pourront être imputées. La direction doit faire appel à une grande part de jugement afin d'établir le montant des actifs d'impôt différé qui peut être comptabilisé, en fonction du moment où les bénéfices imposables futurs seront réalisés et de leur montant.

Rémunération à base d'actions

La Société calcule l'estimation de la juste valeur des transactions dont le paiement est fondé sur des actions en déterminant le modèle d'évaluation le plus approprié, qui dépend des modalités de l'attribution. La juste valeur des instruments est estimée à l'aide du modèle des simulations de Monte-Carlo. Les hypothèses utilisées dans le calcul sous-jacent de la juste valeur de la rémunération à base d'actions de la Société, comprennent notamment la valeur de marché des actions sous-jacentes à la date d'évaluation, la durée de vie prévue de l'option, la volatilité du cours des actions en fonction du cours des actions de sociétés comparables, le taux d'extinction, les taux d'intérêt sans risque ainsi que la probabilité et le calendrier de réalisation des conditions d'acquisition des droits à la date d'attribution initiale et à chaque période de présentation de l'information financière.

Dépréciation des actifs non financiers

La Société comptabilise une perte de valeur lorsque la valeur comptable d'un actif, d'une unité génératrice de trésorerie (« UGT ») ou d'un groupe d'UGT excède sa valeur recouvrable, soit le montant le plus élevé entre la juste valeur diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité. La direction doit faire preuve de jugement pour déterminer s'il existe des circonstances indiquant qu'un test de dépréciation est nécessaire et pour identifier les UGT aux fins du test de dépréciation.

Pour déterminer la valeur recouvrable, il faut effectuer des estimations et poser des hypothèses significatives. La valeur d'utilité est calculée en utilisant les entrées et les sorties de trésorerie futures, les taux d'actualisation,

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

les taux de croissance et la durée d'utilité des actifs. La juste valeur diminuée du coût des ventes est déterminée en utilisant les multiples du marché. Toute modification apportée à ces estimations et hypothèses pourrait avoir une incidence sur l'évaluation de la dépréciation par la Société.

Sommaire des méthodes comptables

a) Regroupements d'entreprises et goodwill

La Société comptabilise les regroupements d'entreprises 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 l'entreprise acquise. Les coûts liés aux acquisitions sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés et inclus dans les états du résultat net 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 est comptabilisée à la juste valeur à la date d'acquisition. Toute contrepartie éventuelle (à l'exception de celle qui est classée dans les instruments de capitaux propres) est par la suite réévaluée à sa juste valeur à chaque période de présentation de l'information financière, toute variation de la juste valeur étant comptabilisée en résultat net. La contrepartie éventuelle qui est classée dans les capitaux propres n'est pas réévaluée et son règlement ultérieur est comptabilisé dans les capitaux propres.

Le goodwill est évalué initialement au coût (soit l'excédent du total de la contrepartie transférée et du montant comptabilisé au titre des participations ne donnant pas le contrôle et de toute participation précédente détenue sur les actifs nets identifiables acquis et les passifs repris). Si la juste valeur des actifs nets acquis est supérieure au total de la contrepartie transférée, la Société réexamine si elle a recensé correctement tous les actifs acquis et tous les passifs repris et revoit les procédures utilisées pour évaluer les montants à comptabiliser à la date d'acquisition. Si le résultat de la réévaluation donne toujours lieu à un excédent de la juste valeur des actifs nets acquis sur le total de la contrepartie transférée, le profit est comptabilisé en résultat net et en résultat global.

Par suite de la comptabilisation initiale, le goodwill est évalué au coût, moins le cumul des pertes de valeur. Aux fins des tests de dépréciation, le goodwill acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises est attribué, à compter de la date d'acquisition, à chacune des UGT (ou groupe d'UGT) de la Société susceptibles de bénéficier du regroupement, sans égard au fait que d'autres actifs ou passifs de l'entreprise acquise aient été attribués 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 cédée 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 ces circonstances est évalué selon la juste valeur relative des activités cédées et de la partie de l'UGT conservée.

b) Évaluation à la juste valeur

Pour les actifs financiers et les passifs financiers comptabilisés à la juste valeur sur une base récurrente, la juste valeur représente le montant que la Société recevrait pour la vente d'un actif ou paierait pour le transfert d'un passif dans le cadre d'une transaction normale avec un intervenant du marché à la date d'évaluation. S'il

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

n'y a pas de marchés actifs pour des actifs ou des passifs identiques, ces évaluations à la juste valeur impliquent l'élaboration d'hypothèses fondées sur des données observables sur le marché et, s'il n'y a pas de telles données, sur des informations internes qui sont cohérentes avec ce que des intervenants du marché utiliseraient si une transaction hypothétique survenait à la date d'évaluation. Les données observables sont des données du marché obtenues auprès de sources indépendantes, tandis que les données non observables traduisent les hypothèses de la Société à propos du marché. Les actifs et les passifs pour lesquels la juste valeur est évaluée ou présentée dans les états financiers consolidés sont classés selon la hiérarchie des justes valeurs, tel qu'il est énoncé ci-après, en fonction de la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante dans l'évaluation de la juste valeur prise dans son ensemble :

- Niveau 1 : Cours (non ajustés) sur des marchés actifs pour des actifs ou des passifs identiques
- Niveau 2 : Autres techniques d'évaluation fondées sur des données qui sont les cours sur des marchés qui ne sont pas actifs pour des instruments identiques ou similaires, les cours sur des marchés actifs pour des instruments similaires, et des techniques d'évaluation fondées sur des modèles pour lesquelles toutes les hypothèses significatives sont observables sur le marché ou peuvent être corroborées par les données de marché observables pour la quasi-totalité de la durée de l'actif ou du passif
- Niveau 3 : Techniques fondées sur des données qui ont une incidence importante sur la juste valeur comptabilisée et nécessitant que la Société utilise ses propres hypothèses quant aux hypothèses des intervenants du marché

La Société a mis en place des politiques et des procédures pour déterminer la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers en utilisant ce qu'elle considère comme les données les plus pertinentes et les plus fiables disponibles sur les intervenants du marché. La politique de la Société est de maximiser l'utilisation de données observables dans le cadre de ses évaluations à la juste valeur de niveau 3. Lorsque des données observables ne sont pas disponibles, la Société utilise des données non observables fondées sur les hypothèses que les intervenants du marché utiliseraient pour évaluer l'actif ou le passif. Pour calculer la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers au moyen de données de niveau 3, la Société tient compte de facteurs comme le taux d'intérêt actuel, le marché boursier, les contextes de change et de crédit, les flux de trésorerie futurs prévus, la probabilité que certains événements futurs se produisent et d'autres données publiées. La Société met en œuvre diverses procédures pour évaluer le caractère raisonnable de ses calculs de la juste valeur, y compris le recours à des tiers.

c) Monnaies étrangères

Les états financiers consolidés de la Société sont présentés en dollars canadiens, ce qui correspond à la devise fonctionnelle de la Société. Les éléments inclus dans les états financiers de chacune des entités juridiques sont évalués dans leur monnaie fonctionnelle respective, soit la monnaie de l'environnement économique principal dans lequel l'entité exerce ses activités. La Société utilise la méthode directe de consolidation et à la sortie d'un établissement à l'étranger, le profit ou la perte reclassés en résultat net représente le montant qui découle de l'utilisation de cette méthode.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

i) Transactions et soldes

Les transactions en monnaie étrangère sont comptabilisées initialement par les entités de la Société au 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 monnaie étrangère sont convertis aux taux de change au comptant de leur monnaie fonctionnelle en vigueur à la date de clôture. Les écarts de change résultant du règlement ou de la conversion d'éléments monétaires sont comptabilisés en résultat net.

Les éléments non monétaires évalués au coût historique dans une devise sont convertis au taux de change en vigueur aux dates des transactions initiales.

ii) Conversion

Au moment de leur inclusion dans le périmètre de consolidation, les actifs et les passifs d'établissements à l'étranger libellés dans des devises fonctionnelles autres que le dollar canadien sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la date de clôture, et leurs états du résultat net sont convertis au taux de change moyen de la période. Les écarts de change entraînés par la conversion des comptes à des fins de consolidation sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat global (« AÉRG »). Lors de la cession d'un établissement à l'étranger, la composante des AÉRG liée à cet établissement à l'étranger en particulier est reclassée en résultat net.

d) Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie inscrits aux états de la situation financière consolidés de la Société comprennent des fonds en banque et en caisse et des dépôts très liquides à court terme ayant une échéance inférieure ou égale à trois mois, facilement convertibles en montants connus de trésorerie et dont la valeur ne risque pas de changer de façon significative.

e) Stocks

La Société comptabilise les stocks au moindre du coût et de la valeur nette de réalisation. Les stocks comprennent les matières premières, y compris les pièces de rechange et matières consommables, les produits en cours de fabrication et les produits finis.

Le coût des stocks de matières premières, de produits en cours de fabrication et de produits finis comprend les coûts d'acquisition, les coûts de conversion, y compris la main-d'œuvre et les coûts indirects directement attribuables, et les autres coûts engagés pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent, et sont établis sur la base du coût standard ou du coût moyen, se rapprochant des coûts réels. Les pertes de valeur sont comptabilisées sur la base de la valeur nette de réalisation.

Les pièces de rechange et matières consommables sont utilisées pour le fonctionnement des machines ou consommées comme fournitures dans le processus de fabrication. Le coût des stocks de pièces de rechange et de matières consommables est évalué selon la méthode de la moyenne pondérée.

La valeur nette de réalisation est le prix de vente estimé, diminué des coûts estimés pour l'achèvement et des coûts nécessaires pour réaliser la vente.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les stocks sont ramenés à la valeur nette de réalisation lorsqu'il est estimé que le coût des stocks ne peut être entièrement recouvré. Le montant de toute dépréciation des stocks pour les ramener à la valeur nette de réalisation est comptabilisé en charges dans le coût des ventes de la période au cours de laquelle la dépréciation se produit. Les facteurs que la Société prend en compte pour déterminer la provision pour les stocks de produits à rotation lente, désuets et autres produits invendables comprennent la durée de conservation estimée, les abandons de produits planifiés, les variations de prix, les stocks vieillissants et l'introduction de nouveaux produits concurrentiels, dans la mesure où chacun de ces facteurs a une incidence sur les activités et les marchés de la Société. La Société tient compte de tous ces facteurs et ajuste périodiquement la provision pour stocks pour tenir compte de sa situation réelle. Lorsque les circonstances qui justifiaient précédemment de déprécier les stocks en dessous du coût n'existent plus ou lorsqu'il y a des indications claires d'une augmentation de la valeur nette de réalisation en raison d'un changement de la situation économique, le montant de la dépréciation fait l'objet d'une reprise dans la période du changement dans la mesure de l'augmentation de la valeur.

f) Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles acquises séparément sont évaluées au coût lors de la comptabilisation initiale. Les immobilisations incorporelles acquises lors d'un regroupement d'entreprises sont évaluées à leur juste valeur à la date d'acquisition. Les immobilisations incorporelles comprennent les actifs en cours de développement, la marque d'entreprise, les relations avec les clients et les droits sur les produits. La durée d'utilité des immobilisations incorporelles est évaluée comme étant déterminée ou indéterminée.

Immobilisations incorporelles qui ne sont pas encore prêtes à être mises en service

Les actifs en cours de développement comprennent les projets de recherche et développement en cours acquis ainsi que les paiements à des tiers pour acquérir ou obtenir sous licence des droits de propriété intellectuelle, des composés et des produits, y compris les paiements initiaux et les paiements d'étape subséquents, qui sont effectués lorsque les étapes sont atteintes. Les dépenses de développement ultérieures ne sont inscrites à l'actif que lorsqu'elles satisfont aux critères d'inscription à l'actif selon les IFRS, comme il est décrit plus en détail ci-après. Toutes les autres dépenses, y compris celles qui se rattachent au goodwill et aux marques générées en interne, sont comptabilisées dans les états du résultat net et du résultat global consolidés lorsqu'elles sont engagées.

Les actifs en cours de développement ne sont pas encore prêts à être utilisés et ne sont pas amortis. Ils sont soumis à un test de dépréciation une fois par an ou plus fréquemment, s'il y a des indices que leur valeur comptable, pourrait ne pas être recouvrable. Toute charge de dépréciation est comptabilisée dans les états du résultat net et du résultat global consolidés.

Immobilisations incorporelles qui sont prêtes à être mises en service

Les droits sur les produits comprennent les droits sur les produits sous licence actuellement commercialisés, la propriété intellectuelle, les brevets, les droits de distribution et les noms commerciaux des produits, y compris les paiements initiaux et les paiements d'étape ultérieurs, ces derniers étant effectués à la fin d'une étape importante du projet. Lorsqu'on obtient l'approbation des autorités de réglementation relativement à l'actif en cours de développement et que les produits sont lancés, l'actif est transformé en droits sur les produits et comptabilisé en tant qu'immobilisation incorporelle à durée d'utilité déterminée prête à être exploitée. L'amortissement de l'actif débute au moment où celui-ci est transformé en droits sur les produits.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée qui sont prêtes à être exploitées sont amorties sur leur durée d'utilité estimative selon la méthode linéaire et évaluées pour dépréciation potentielle lorsque des faits et des circonstances indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable.

La durée d'utilité estimative et le mode d'amortissement sont examinés à la fin de chaque période de présentation de l'information financière, et les variations des estimations sont comptabilisées de façon prospective.

Décomptabilisation d'immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont décomptabilisées au moment de leur cession ou lorsqu'aucun avantage économique futur n'est attendu de leur utilisation. Le profit ou la perte résultant de cette décomptabilisation correspond à la différence entre le produit net de la cession, le cas échéant, et la valeur comptable des immobilisations incorporelles respectives à la date de la décomptabilisation et est comptabilisé dans les états du résultat net et du résultat global consolidés.

Le tableau qui suit présente un sommaire des politiques appliquées aux immobilisations incorporelles de la Société :

	Actifs en cours de développement	Marque d'entreprise	Droits sur des produits	Relations avec les clients	Goodwill
Durée d'utilité	Déterminée (pas encore assujettis à l'amortissement)	Indéterminée	Déterminée (3 à 10 ans)	Déterminée (15 à 20 ans)	Indéterminée
Mode d'amortissement utilisé	Non amorties. Soumises annuellement à un test de dépréciation ou s'il y a des indices de dépréciation.	Non amorties. Soumises annuellement à un test de dépréciation ou s'il y a des indices de dépréciation.	Amorties sur une base linéaire sur la période des droits sur les produits. Soumises à un test de dépréciation s'il y a des indices de dépréciation.	Amorties sur une base linéaire sur la durée de la relation client. Soumises à un test de dépréciation s'il y a des indices de dépréciation.	Non amorti. Soumis annuellement à un test de dépréciation ou s'il y a des indices de dépréciation.
Générées en interne ou acquises	Acquises	Acquises	Acquises	Acquises	Acquises

g) Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles de la Société sont comptabilisées au coût, moins le cumul des amortissements et des pertes de valeur. Le coût d'une immobilisation comprend les dépenses directement attribuables à son acquisition, y compris les coûts d'emprunt si les critères d'incorporation dans le coût de l'actif sont respectés et si ces coûts d'emprunt sont directement attribuables à sa mise en état pour permettre son exploitation de la manière prévue. Les coûts ultérieurs ne sont incorporés dans le coût de l'actif que lorsqu'ils donnent lieu à un accroissement des avantages économiques futurs associés à l'actif auquel ils correspondent. Tous les autres coûts de réparation et d'entretien sont comptabilisés dans les états du résultat net et du résultat global consolidés pendant la période au cours de laquelle ils ont été engagés.

Le coût d'un élément d'immobilisations corporelles acquis lors d'un regroupement d'entreprises correspond à sa juste valeur à la date d'acquisition.

La Société répartit le montant initialement comptabilisé à l'égard d'un élément des immobilisations corporelles en fonction des composantes importantes et les amortit individuellement.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les immobilisations corporelles de la Société sont amorties selon la méthode linéaire sur leur durée d'utilité estimative en tenant compte des valeurs résiduelles.

Terrains	Non amortis
Bâtiments et aménagements des locaux loués	De 5 à 30 ans
Installations et machines	De 3 à 20 ans
Mobilier et agencements	De 3 à 12 ans
Matériel de bureau	De 3 à 12 ans
Ordinateurs et logiciels	De 2 à 6 ans

Les valeurs résiduelles, les durées d'utilité et les modes d'amortissement des immobilisations corporelles sont passés en revue lors de chaque clôture de période, puis ajustés de manière prospective, au besoin.

Les logiciels à usage interne, qui sont principalement acquis auprès de fournisseurs tiers et qui font partie intégrante d'une immobilisation corporelle, y compris les frais de consultation pour la mise en œuvre du logiciel, sont incorporés au coût de l'immobilisation corporelle en cause. Les coûts ultérieurs associés à la mise à jour des applications logicielles sont passés en charges lorsqu'ils sont engagés.

Une immobilisation corporelle, y compris toute composante significative initialement comptabilisée, est décomptabilisée à la sortie (c.-à-d. à la date où le destinataire obtient le contrôle) ou lorsqu'aucun avantage économique futur n'est attendu de son utilisation ou de sa cession. Le profit ou la perte résultant de la décomptabilisation de l'actif (c'est-à-dire l'écart entre le produit de cession net et la valeur comptable de l'actif) est inclus dans les états du résultat net et du résultat global consolidés lorsque l'actif est décomptabilisé.

h) Dépréciation des actifs non financiers

La Société examine ses actifs à long terme, y compris les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée, pour en déterminer le caractère recouvrable lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que leur valeur comptable ne sera peut-être pas entièrement recouvrable. La Société soumet le goodwill et ses immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée à des tests de dépréciation annuellement ou lorsqu'il existe des indices de dépréciation. La Société réalise des tests de dépréciation en comparant la valeur comptable et la valeur recouvrable d'un actif à long terme, d'une UGT ou d'un groupe d'UGT. La valeur recouvrable est la valeur la plus élevée entre i) la valeur d'utilité et ii) la juste valeur diminuée des coûts de la vente.

Aux fins d'évaluation de la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimatifs sont actualisés à l'aide d'un taux d'actualisation avant impôt reflétant les évaluations actuelles par le marché de la valeur temps de l'argent et des risques propres à l'actif. Pour déterminer la juste valeur diminuée des coûts de la vente, une méthode appliquant un multiple de marché est utilisée. Ces calculs sont corroborés par d'autres indicateurs de la juste valeur disponibles.

Lorsque la valeur comptable d'un actif ou d'une UGT (ou d'un groupe d'UGT) dépasse sa valeur recouvrable estimée, l'actif est considéré comme ayant perdu de la valeur et est ramené à sa valeur recouvrable estimée.

Toute perte de valeur déjà comptabilisée n'est reprise que s'il y a eu un changement dans les hypothèses utilisées pour déterminer la valeur recouvrable de l'actif ou de l'UGT depuis la dernière comptabilisation d'une perte de valeur. La reprise est limitée de façon que la valeur comptable de l'actif ou du groupe d'actifs n'excède pas sa valeur recouvrable, ni la valeur comptable que l'on aurait obtenue, déduction faite de l'amortissement, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée pour l'actif au cours des exercices antérieurs. Cette reprise

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

est comptabilisée dans les états du résultat net et du résultat global consolidés. Les pertes de valeur liées au goodwill ne peuvent être reprises au cours de périodes futures.

i) Actifs détenus en vue de la vente

La Société classe les actifs comme détenus en vue de la vente pour la période i) lorsqu'elle s'est engagée à poursuivre un plan, qu'elle a approuvé, en vue de vendre l'actif ou le groupe destiné à être cédé, ii) que l'actif est disponible à la vente immédiatement dans son état actuel, sous réserve uniquement des conditions qui sont habituelles et coutumières pour la vente de tels actifs, iii) qu'un programme actif de recherche d'un acquéreur et d'autres mesures requises pour vendre l'actif ont été entrepris, iv) que la vente de l'actif est très probable et que son transfert devrait répondre, dans un délai d'un an, aux critères de constatation des ventes (sous réserve de certains événements ou circonstances), v) que l'actif fait l'objet d'efforts de vente soutenus et est offert à un prix qui est raisonnable par rapport à sa juste valeur actualisée et vi) qu'il est peu probable que le plan sera modifié de façon significative ou abandonné. La Société évalue initialement et ultérieurement l'actif à long terme qui est classé comme détenu en vue de la vente au plus faible de sa valeur comptable ou de sa juste valeur diminuée des coûts de la vente. Toute perte résultant de cette évaluation est comptabilisée dans les états du résultat net et du résultat global consolidés dans la période au cours de laquelle les critères de détention en vue de la vente sont respectés. À l'inverse, les profits à la vente d'un actif à long terme ne sont généralement comptabilisés qu'à la date de la vente. Lorsque la Société désigne un actif en tant qu'actif détenu en vue de la vente, elle cesse de comptabiliser la charge d'amortissement relative à l'actif. La Société évalue les actifs détenus en vue de la vente à leur juste valeur diminuée des coûts de la vente à chaque période de présentation de l'information financière jusqu'à ce qu'ils ne soient plus classés comme détenus en vue de la vente.

j) Contrats de location

La Société évalue si un contrat constitue ou contient un contrat de location à la passation du contrat, c'est-à-dire s'il confère le droit de contrôler l'utilisation d'un bien déterminé pour un certain temps moyennant une contrepartie.

La Société en tant que preneur

La Société applique une seule approche pour la comptabilisation et l'évaluation de tous les contrats de location, à l'exception des contrats de location à court terme et des contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur. La Société comptabilise des obligations locatives représentant son obligation d'effectuer des paiements de loyers et des actifs au titre de droits d'utilisation représentant son droit d'utiliser les actifs sous-jacents.

La Société détermine la durée d'un contrat de location comme étant la période non résiliable du contrat de location, ainsi que toute période visée par une option de prolongation du contrat de location, si elle a la certitude raisonnable que l'option sera exercée, ou toute période visée par une option de résiliation, si elle a la certitude raisonnable que l'option ne sera pas exercée.

La Société ne peut pas déterminer facilement le taux d'intérêt implicite du contrat de location, si bien qu'elle utilise son taux d'emprunt marginal pour évaluer les obligations locatives. Le taux d'emprunt marginal correspond au taux d'intérêt que la Société aurait à payer pour emprunter, pour une durée et une garantie similaires, les fonds nécessaires à l'obtention d'un actif ayant une valeur similaire aux actifs au titre de droits d'utilisation dans un environnement économique similaire. Ainsi, le taux d'emprunt marginal reflète ce que la Société « aurait à payer », ce qui exige une estimation lorsqu'aucun taux observable n'est disponible (comme pour les filiales qui ne concluent pas d'opérations de financement) ou lorsque les taux observables doivent être

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

ajustés pour rendre compte des modalités du contrat de location (par exemple, lorsque les contrats de location ne sont pas libellés dans la monnaie fonctionnelle de la filiale). La Société estime le taux d'emprunt marginal au moyen de données d'entrée observables (telles que les taux d'intérêt du marché) lorsqu'elles sont connues, et doit faire certaines estimations propres à l'entité (telles que la notation de crédit propre à la filiale).

i) Actifs au titre de droits d'utilisation

La Société comptabilise les actifs au titre de droits d'utilisation à la date de début du contrat de location (c'est-à-dire la date à laquelle l'actif sous-jacent est disponible pour utilisation). Les actifs au titre de droits d'utilisation sont évalués au coût, diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur, et ajusté pour tenir compte, le cas échéant, des réévaluations des obligations locatives. Le coût des actifs au titre de droits d'utilisation comprend le montant des obligations locatives comptabilisées, les coûts directs initiaux engagés et les paiements de loyers versés à la date de début ou avant cette date, déduction faite des avantages incitatifs à la location reçus. Les actifs au titre de droits d'utilisation sont amortis selon le mode linéaire sur la durée du contrat de location ou la durée d'utilité estimative de l'actif si elle est inférieure, comme suit :

Bâtiments et aménagements des locaux loués	Jusqu'à 20 ans
Équipement et autres	Jusqu'à 5 ans

Si la propriété de l'actif loué est transférée à la Société à l'échéance du contrat de location ou si le coût rend compte de l'exercice d'une option d'achat, l'amortissement est calculé sur la durée d'utilité estimative de l'actif.

Les actifs au titre de droits d'utilisation font également l'objet d'un test de dépréciation. Se reporter aux méthodes comptables de la section h) Dépréciation des actifs non financiers.

ii) Obligations locatives

À la date de début du contrat de location, la Société comptabilise des obligations locatives évaluées à la valeur actualisée des paiements de loyers qui seront versés sur la durée du contrat de location. Les paiements de loyers comprennent les paiements fixes (y compris les paiements fixes en substance), déduction faite des incitatifs à la location à recevoir, les paiements de loyers variables qui sont fonction d'un indice ou d'un taux, et des sommes qui devront être payées au titre de garanties de valeur résiduelle. Les paiements de loyers comprennent aussi le prix d'exercice d'une option d'achat que la Société a la certitude raisonnable d'exercer et les pénalités exigées en cas de résiliation du contrat de location, si la durée du contrat de location reflète l'exercice par la Société de l'option de résiliation. Les paiements de loyers variables qui ne sont pas fonction d'un indice ou d'un taux sont passés en charges (à moins qu'ils ne soient engagés pour produire des stocks) dans la période au cours de laquelle l'événement ou la condition qui déclenche le paiement survient.

La valeur actualisée des paiements de loyers est calculée au moyen du taux d'emprunt marginal de la Société à la date de début du contrat de location, car le taux d'intérêt implicite du contrat de location ne peut être facilement déterminé. Après la date de début, les obligations locatives sont augmentées pour tenir compte des intérêts au titre de la désactualisation et réduites en fonction des paiements de loyers versés. De plus, la valeur comptable des obligations locatives est réévaluée s'il y a une modification, un changement dans la durée du contrat de location, un changement dans les paiements de loyers (p. ex. des changements dans les paiements futurs découlant d'une modification d'un indice

ou taux utilisé pour déterminer ces paiements de loyer) ou un changement dans l'évaluation d'une option d'achat visant l'actif sous-jacent.

Contrats de location à court terme et contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur

La Société applique l'exemption relative à la comptabilisation des contrats de location à court terme à ses contrats de location à court terme de machinerie et d'équipement (c.-à-d. les contrats de location qui ont une durée de douze mois ou moins à compter de la date de début et qui ne comportent pas d'option d'achat). Elle applique également l'exemption relative à la comptabilisation des contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur aux contrats de location de matériel de bureau considéré comme ayant une faible valeur. Les paiements de loyers associés aux contrats de location à court terme et aux contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur sont comptabilisés en charges selon la méthode linéaire sur la durée du contrat de location.

Transaction de cession-bail

En vertu de transactions de cession-bail, la cession d'un actif est comptabilisée comme une vente dès que le client a obtenu le contrôle de l'actif sous-jacent, ce qui est conforme à la politique de comptabilisation des produits des activités ordinaires de la Société. Sinon, la Société continue de comptabiliser dans les états de la situation financière consolidés l'actif cédé et doit comptabiliser un passif financier égal au produit reçu. Quand la cession d'un actif peut être comptabilisée comme un produit des activités ordinaires conformément à la politique de comptabilisation des produits des activités ordinaires de la Société, une partie du gain tiré de la vente est comptabilisée directement après la vente, soit celle qui correspond à la part de l'actif non conservée par la Société aux termes du contrat de location. La part de l'actif conservée par la Société aux termes du contrat de location est comptabilisée comme un actif au titre du droit d'utilisation et l'évaluation de l'obligation locative est tributaire de la façon dont l'actif au titre du droit d'utilisation et le profit ou la perte réalisés sur la transaction sont évalués.

k) Impôts

i) Impôt exigible

Les actifs et les passifs d'impôt exigible de la Société sont évalués au montant qui devrait être recouvré auprès 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 bénéfice imposable.

L'impôt exigible sur les éléments comptabilisés directement dans les capitaux propres est comptabilisé en capitaux propres et non dans les états du résultat net et du résultat global consolidés. 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 établit des provisions, le cas échéant.

ii) Impôt différé

L'impôt différé est présenté selon la méthode de report sur 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.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Des passifs d'impôt différé sont comptabilisés pour toutes les différences temporaires imposables. Des actifs d'impôt différé sont comptabilisés pour l'ensemble des différences temporaires déductibles, le report en avant de crédits d'impôt inutilisés et toute perte fiscale inutilisée. Des actifs d'impôt différé sont comptabilisés dans la mesure où il est probable qu'il existera un bénéfice imposable sur lequel pourront être imputés ces différences temporaires déductibles et le report en avant de crédits d'impôt et de pertes fiscales inutilisés.

La valeur comptable des actifs d'impôt différé est passée en revue à la fin de chaque période de présentation de l'information financière et doit être réduite dans la mesure où il n'est plus probable qu'un bénéfice imposable suffisant sera disponible pour permettre d'utiliser l'avantage de tout ou d'une partie de cet actif d'impôt différé. Les actifs d'impôt différé non comptabilisés sont réévalués à la fin de chaque période de présentation de l'information financière et sont comptabilisés dans la mesure où il devient probable que des bénéfices imposables futurs permettront 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.

L'impôt différé lié à des éléments comptabilisés en dehors du résultat net n'est pas comptabilisé dans les états du résultat net et du résultat global consolidés. Les éléments d'impôt différé sont comptabilisés en corrélation avec la transaction sous-jacente dans les AÉRG ou directement dans les capitaux propres.

Les actifs et les passifs d'impôt différé ne sont compensés que si certains critères sont respectés, par exemple lorsqu'il existe un droit juridiquement contraignant de compenser.

iii) Exception temporaire obligatoire

La Société a adopté les modifications d'IAS 12, *Impôts sur le résultat* (« IAS 12 »), publiées en mai 2023, qui instaurent une exception temporaire obligatoire aux exigences d'IAS 12 permettant à une société de ne pas comptabiliser ou fournir d'informations sur les actifs et passifs d'impôt différé en vertu du modèle de règles du Pilier Deux de l'Organisation de coopération et de développement économiques (« OCDE ») (le « Pilier Deux »). Le 31 mars 2024, la Société a appliqué l'exception temporaire. Celle-ci est toujours en vigueur au 31 mars 2025.

I) Instruments financiers

Un instrument financier est un contrat qui donne lieu à un actif financier pour l'une des parties et à un passif financier ou à un instrument de capitaux propres pour l'autre partie.

i) Actifs financiers

Lors de la comptabilisation initiale, les actifs financiers de la Société sont évalués à la juste valeur, majorée, dans le cas d'un actif financier qui n'est pas à la juste valeur par le biais du résultat net (« JVRN »), des coûts de transaction attribuables à l'acquisition de l'actif financier.

La Société classe ses actifs financiers dans l'une des catégories d'évaluation suivantes :

- Ceux qui sont évalués ultérieurement à la juste valeur (soit par le biais des autres éléments du résultat global, soit par le biais du résultat net)
- Ceux qui sont évalués au coût amorti

Le classement des actifs financiers est effectué en fonction du modèle économique que suit la Société pour la gestion des actifs financiers et des modalités contractuelles des flux de trésorerie.

Les actifs financiers détenus afin d'en percevoir les flux de trésorerie contractuels sont classés au coût amorti. Cette catégorie comprend la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les créances clients et les autres actifs courants. La Société comptabilise initialement ces actifs, autres que les créances clients, à leur juste valeur, majorée des coûts de transaction directement attribuables à leur acquisition, dans les états de la situation financière consolidés et les évalue ensuite au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite des pertes de valeur. Les créances clients sont initialement évaluées au prix de transaction.

Dépréciation des actifs financiers

La Société utilise le modèle fondé sur les pertes de crédit attendues pour déterminer la provision pour créances douteuses liée aux créances clients et aux autres actifs courants. La Société applique une méthode simplifiée pour calculer les pertes de crédit attendues. Par conséquent, la Société ne fait pas le suivi des variations du risque de crédit, mais comptabilise plutôt, chaque date de clôture, une correction de valeur pour pertes au montant des pertes de crédit attendues pour la durée de vie. La Société a établi une matrice des provisions qui repose sur l'historique de ses pertes de crédit, ajustée pour tenir compte de facteurs de nature prospective propres aux débiteurs et à la conjoncture économique.

ii) Passifs financiers

Les passifs financiers de la Société sont classés, à la comptabilisation initiale, comme passifs financiers à la JVRN ou évalués au coût amorti, selon le cas.

Tous les passifs financiers sont comptabilisés initialement à la juste valeur et, dans le cas de la dette à long terme et des dettes fournisseurs et autres créditeurs, déduction faite des coûts de transaction directement attribuables.

Après la comptabilisation initiale, la dette à long terme est ensuite évaluée au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Le coût amorti est calculé en tenant compte des escomptes ou primes liés à l'acquisition et des frais ou coûts qui font partie intégrante du taux d'intérêt effectif. L'amortissement calculé selon la méthode du taux d'intérêt effectif est inclus dans les charges financières aux états du résultat net et du résultat global consolidés.

Après la comptabilisation initiale, la contrepartie éventuelle d'un acquéreur dans un regroupement d'entreprises est ultérieurement réévaluée à la juste valeur à chaque date de clôture. Les variations de la juste valeur sont comptabilisées dans les autres charges d'exploitation.

Les autres passifs financiers de la Société évalués au coût amorti comprennent les dettes fournisseurs et autres créditeurs et les obligations locatives.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Compensation d'instruments financiers

Les actifs financiers et les passifs financiers sont compensés entre eux et le montant net est présenté aux états de la situation financière consolidés si un droit juridiquement exécutoire de compenser les montants comptabilisés a été établi et que l'intention de régler le montant net et de réaliser l'actif et de régler le passif simultanément existe.

m) Provisions

Généralités

Les provisions sont comptabilisées lorsque la Société a une obligation actuelle (juridique ou implicite) découlant d'un événement passé, qu'il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation et que le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable. Lorsque la Société s'attend à ce qu'une partie ou la totalité d'une provision soit remboursée, en vertu d'une réclamation liée à un litige, par exemple, le remboursement est comptabilisé comme un actif séparé, mais seulement lorsque le remboursement est quasi certain. La charge liée à toute provision est comptabilisée dans les états du résultat net et du résultat global consolidés, diminuée de tout remboursement.

Si l'incidence de la valeur temps de l'argent est significative, les provisions sont actualisées à un taux avant impôt courant qui tient compte, le cas échéant, des risques liés au passif. Si on procède à l'actualisation, l'augmentation de la provision liée au passage du temps est comptabilisée à titre de charge financière.

Litiges et enquêtes en cours

La Société est actuellement partie à des litiges, à des réclamations et à des enquêtes survenant dans le cours normal de ses activités. Des provisions pour des différends, des litiges et des enquêtes sont comptabilisées lorsqu'une obligation juridique ou implicite a été contractée à la suite d'événements passés et qu'il est probable qu'il y aura une sortie de ressources pouvant être estimée de façon fiable. Dans ce cas, la Société établit une estimation fondée sur une évaluation du résultat le plus probable. Bien que des provisions que la direction juge raisonnables et appropriées aient été constituées pour les pertes probables, il existe des incertitudes inhérentes à ces estimations. Les litiges pour lesquels aucune estimation fiable ne peut être faite sont présentés dans les passifs éventuels.

La Société fait des estimations à l'égard des provisions et des éventualités, y compris l'aboutissement probable de litiges en cours et éventuels. Ces estimations sont, par leur nature, tributaires d'événements fondamentalement incertains. Lorsqu'elle estime l'aboutissement probable d'un litige, par exemple, la Société tient compte de l'avis de conseillers juridiques externes pour chaque affaire ainsi que des issues connues de la jurisprudence. Bien que la Société estime que le total des provisions pour les poursuites judiciaires est adéquat selon l'information actuellement disponible, rien ne garantit qu'il n'y aura pas de changements dans les faits ou les éléments, ou que les poursuites, réclamations, procédures ou enquêtes futures ne seront pas significatives.

Dans certaines circonstances où la Société réussit à se défendre contre des réclamations pour violation de brevet, la Société dépose généralement une réclamation contre les demandeurs initiaux pour les dommages subis du fait d'être exclue de la commercialisation du médicament en question. Tout montant reçu à la suite de ces réclamations pour dommages est comptabilisé dans les charges de vente et d'administration lorsque l'affaire est réglée ou jugée et que le recouvrement des montants est raisonnablement assuré.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

n) Rémunération à base d'actions

La Société émet deux types de droits à un paiement fondé sur des actions à des employés en échange de services : des options sur actions réglées en instruments de capitaux propres et des accords de paiement fondés sur des actions réglés en trésorerie (actions fictives).

Options sur actions réglées en instruments de capitaux propres

Les options sur actions seront réglées en actions au moment de l'exercice. Les coûts de la rémunération à base d'actions sont comptabilisés sur la base de la juste valeur évaluée à la date d'attribution, qui correspond généralement à la date à laquelle la Société et le salarié s'entendent sur les modalités de l'attribution. La charge salariale comptabilisée correspond au nombre estimé d'instruments pour lesquels les droits finissent par être acquis, et des ajustements au titre des extinctions qui devraient survenir. Le coût est comptabilisé sur la période estimée d'acquisition des droits en utilisant la méthode graduelle d'acquisition des droits. Les charges cumulées comptabilisées au titre des transactions réglées en instruments de capitaux propres sont ajustées lors de chaque période de présentation de l'information selon les meilleures estimations de la Société et éventuellement rectifiées pour refléter le nombre des droits pour lesquels les conditions de service et les conditions de performance autres que des conditions de marché ont été remplies ainsi que les dates associées.

Les conditions de service et de performance autres que des conditions de marché ne sont pas prises en compte au moment de la détermination de la juste valeur des droits à la date d'attribution, mais la probabilité que les conditions soient remplies et les dates respectives sont estimées au titre de chaque période de présentation de l'information lorsque la Société établit l'estimation la plus appropriée du nombre d'instruments de capitaux propres dont les droits seront ultimement acquis. Les conditions de performance du marché sont reflétées dans la juste valeur à la date d'attribution.

Transactions réglées en trésorerie

Les actions fictives seront réglées en trésorerie à l'acquisition des droits. La juste valeur à la date d'attribution du passif est comptabilisée sur la période d'acquisition des droits. Le passif est réévalué à chaque date de présentation de l'information en fonction de la part des services que la Société a reçus et de la juste valeur la plus récente à la date de clôture, toute variation étant comptabilisée à titre d'ajustement de la charge de rémunération. La charge cumulée comptabilisée pour les transactions réglées en trésorerie est égale au paiement en trésorerie à la date de règlement.

L'approche utilisée pour comptabiliser les conditions d'acquisition des droits lors de l'évaluation des transactions réglées en instruments de capitaux propres s'applique également aux transactions réglées en trésorerie.

o) Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires proviennent principalement de la vente de produits. La Société comptabilise des produits des activités ordinaires lorsque le contrôle de biens ou de services est transféré au client, ce qui survient habituellement à un moment précis, soit à l'expédition ou à la livraison des biens ou services au client, selon les modalités du contrat avec le client.

Des provisions pour les montants estimés des ristournes, des remises professionnelles, des réductions, des ajustements en fonction du niveau des stocks, de la facturation rétroactive, des retours sur ventes et des autres

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

ajustements de prix sont établies à la date de vente et sont analysées et ajustées, au besoin, à chaque date de clôture.

Les produits des activités ordinaires comprennent les montants provenant des ententes de vente de droits sur des produits sous licence. Ces arrangements peuvent comprendre un paiement initial à l'entrée en vigueur de la licence et des paiements ultérieurs qui sont fonction des redevances gagnées. Les produits tirés des redevances sont comptabilisés soit à la vente du produit sous licence au preneur de licence, soit lorsque les ventes sous-jacentes du preneur de licence ont eu lieu.

Obligations de prestation

L'information relative aux obligations de prestation de la Société est résumée ci-dessous.

Vente et livraison de produits

L'obligation de prestation est remplie à la livraison du produit et le paiement est généralement exigible dans les 30 à 120 jours suivant la livraison.

Chaque produit vendu dans le cadre d'un contrat constitue une seule et même obligation de prestation. La Société agit pour son propre compte dans le cadre de ces transactions. Les activités d'expédition et de manutention ne représentent pas une obligation de prestation distincte, car la Société effectue ces activités avant l'obtention du contrôle des biens connexes par le client. Les options d'achat de produits supplémentaires par le client ne donnent pas lieu à des droits significatifs, à condition que leur prix de vente soit égal ou raisonnablement proche du prix de vente spécifique.

Les factures sont généralement fournies aux clients dans un court délai après la livraison du produit. Au cours de l'exercice, le délai de facturation (et de paiement) ne s'est en aucun cas prolongé pour atteindre près d'un an à compter de l'exécution de l'obligation de prestation et, par conséquent, la mesure de simplification a été appliquée à tous les arrangements au cours de l'exercice pour lesquels le montant de contrepartie promis n'est pas ajusté pour tenir compte des effets d'une composante financement importante, étant donné que la période entre le transfert du bien promis et le paiement est d'un an ou moins.

Contrepartie variable

La contrepartie que la Société reçoit en échange de ses biens n'est comptabilisée que lorsqu'il est probable qu'il n'y aura pas d'ajustement à la baisse important. La contrepartie à laquelle la Société s'attend à avoir droit comprend un prix contractuel, moins diverses formes de contrepartie variable. La Société estime le montant de la contrepartie variable à l'aide de la méthode de la valeur attendue. La Société applique ensuite les exigences sur la limitation des estimations de contrepartie variable pour déterminer le montant de contrepartie variable qui peut être inclus dans le prix de transaction et comptabilisé dans les produits des activités ordinaires.

La Société fait des estimations importantes pour les contreparties variables connexes au point de vente. Les éléments de contrepartie variable les plus courants sont énumérés ci-après.

- Les ristournes représentent un montant payable ultérieurement à un grossiste au titre d'une différence entre le prix facturé payé par les grossistes à la Société pour un produit donné et le prix contractuel négocié que le client du grossiste paie pour ce même produit. La provision pour ristournes de la Société et la réserve connexe varient selon les changements de composition des produits, les changements de prix des clients et les changements de stocks estimés des grossistes. La provision pour ristournes tient

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

également compte d'une estimation des taux de vente des stocks des grossistes aux clients indirects aux prix contractuels. La Société fait une estimation des ristournes à payer en s'appuyant sur les informations obtenues des grossistes ainsi que sur les données historiques réelles sur les ristournes et les taux contractuels. La Société surveille continuellement les tendances actuelles en matière de prix et les niveaux des stocks des grossistes pour estimer les passifs au titre des ristournes.

- Les remises professionnelles et réductions accordées aux grossistes, aux détaillants, aux organismes gouvernementaux (y compris le régime d'assurance Medicaid et le régime d'assurance fédéral Medicare aux États-Unis), aux systèmes de soins de santé soutenus par le gouvernement, aux systèmes de santé privés, aux gestionnaires de soins pharmacothérapeutiques, aux organismes de soins de santé gérés, aux organismes d'achats et autres clients directs et indirects sont provisionnées et comptabilisées à titre de déductions sur les produits des activités ordinaires au moment où les produits des activités ordinaires connexes sont comptabilisés.
- Les escomptes de caisse sont offerts aux clients pour encourager un paiement rapide et sont provisionnés et comptabilisés en tant que déductions sur les produits des activités ordinaires au moment où les ventes connexes sont comptabilisées.
- Les ajustements en fonction du niveau des stocks, la facturation rétroactive et les autres ajustements de prix sont généralement accordés aux clients en fonction des quantités qu'ils ont en stock au moment de l'entrée en vigueur de la réduction de prix. Dans ce cas, les provisions pour les déductions sur les produits des activités ordinaires sont comptabilisées au moment où la baisse de prix est prévue, en fonction de l'incidence de la baisse de prix sur les niveaux de stocks estimés du client.
- Les provisions pour retours sur ventes sont comptabilisées à titre de déductions sur les produits des activités ordinaires lorsque la Société peut raisonnablement estimer les retours futurs prévus, ce qui lui permet d'appliquer le taux de retours estimé. Ce dernier est déterminé en fonction de l'expérience passée des clients en matière de retours et en tenant compte de tout autre facteur pertinent. Lorsque des expéditions sont effectuées selon des modalités de revente ou de retour, en l'absence d'une expérience passée suffisante pour estimer les retours sur ventes, les produits des activités ordinaires ne sont comptabilisés que lorsqu'il existe une preuve de consommation ou lorsque le droit de retour est échu.

Ces provisions pour charges à payer liées aux clients sont comptabilisées, aux états de la situation financière consolidés, dans les dettes fournisseurs et autres créditeurs ou dans les créances clients si la Société a un droit juridiquement exécutoire de les compenser et a l'intention de régler le montant net.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Coûts d'obtention d'un contrat

La Société comptabilise en charges les coûts d'obtention de contrats puisque la période d'amortissement des actifs qu'elle aurait autrement comptabilisés n'excède pas un an. Ces coûts sont comptabilisés dans les charges de vente et d'administration.

p) Coût des ventes

Le coût des ventes de la Société comprend les coûts de la main-d'œuvre, des matières premières, des composantes, du conditionnement, de l'assurance et du contrôle de la qualité et les coûts indirects de fabrication y compris, sans s'y limiter, ce qui suit :

- Les coûts des ingrédients pharmaceutiques actifs et autres ingrédients nécessaires aux produits fabriqués par la Société, ainsi que de divers types de matériel de conditionnement
- Les coûts indirects, y compris les coûts des services publics, de l'entretien du matériel de production et autres coûts liés au soutien associés à la fabrication des produits de la Société
- Les coûts des salaires et des avantages sociaux du personnel participant directement aux activités de production
- L'amortissement des immobilisations corporelles utilisées aux fins de la fabrication
- Les coûts de fret et de logistique, y compris les coûts d'expédition aux centres de distribution internes et aux clients

La Société conclut également diverses ententes pour le développement, la fabrication et la fourniture de certains médicaments ou substances. Ces ententes permettent à la Société d'obtenir une licence par laquelle elle acquiert les droits exclusifs de vendre et de commercialiser le produit d'une société de recherche tierce. De plus, ces ententes prévoient normalement une rémunération pour la société de recherche prenant la forme de redevances ou d'intéressements sur les ventes futures du produit développé. Ces redevances ou intéressements sont également ajoutés au coût des ventes de la Société lorsque les paiements sont effectués.

q) Charges de vente et d'administration

Les charges de vente et d'administration de la Société comprennent les coûts de la main-d'œuvre, les frais de vente et de commercialisation ainsi que les frais de bureau et les frais généraux, notamment les frais de services publics, d'assurance et de services fournis par des tiers. Il peut s'agir entre autres des honoraires, de l'amortissement, du règlement de litiges et des indemnités ainsi que les frais juridiques connexes à des affaires visant directement les produits de la Société et d'autres frais. Les charges de vente et d'administration comprennent également les coûts liés aux programmes de rémunération à base d'actions et aux régimes incitatifs de la direction.

r) Frais de recherche et de développement

La Société comptabilise les frais de recherche à mesure qu'ils sont engagés. Les dépenses de développement internes engagées à l'égard d'un projet particulier sont capitalisées en tant qu'immobilisations incorporelles si la Société remplit les critères de capitalisation d'IAS 38, *Immobilisations incorporelles*, ce qui est normalement le cas lorsque l'approbation réglementaire a été obtenue. Étant donné le moment auquel l'approbation réglementaire survient dans un cycle de développement de produit, les dépenses ultérieures ne sont généralement pas significatives et sont passées en charges au fur et à mesure qu'elles sont engagées.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les frais de recherche et de développement comprennent principalement les coûts associés au développement des produits candidats de la Société, comme les salaires et autres dépenses liées aux employés participant aux activités de recherche et de développement, les coûts relatifs aux litiges engagés avant la mise en marché du produit, les coûts des matières utilisées pour la recherche, y compris les ingrédients actifs, des essais cliniques, des demandes d'approbation réglementaire, des tests, de l'exploitation et des fournitures de laboratoire, l'amortissement et les autres dépenses.

Normes publiées, mais non encore en vigueur

Modifications d'IAS 21, *Effets des variations des cours des monnaies étrangères* — Absence de convertibilité

En août 2023, l'IASB a publié des modifications apportées à IAS 21 qui donnent des précisions sur la définition de convertibilité et sur la façon d'estimer un taux de change en cas d'absence de convertibilité. Les modifications introduisent aussi de nouvelles obligations d'informations à fournir lorsqu'un taux de change estimé est utilisé pour préparer les états financiers. Ces modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2025 (l'adoption anticipée étant permise). Elles ne devraient pas avoir d'incidence importante sur les états financiers consolidés.

IFRS 18, *États financiers : Présentation et informations à fournir*

L'IASB a publié IFRS 18, *États financiers : Présentation et informations à fournir* (« IFRS 18 »), qui énonce les exigences et les indications concernant la présentation et les informations à fournir dans les états financiers, notamment :

- Présentation du résultat et des charges dans le compte de résultat selon cinq catégories définies : exploitation, investissement, financement, impôt sur le résultat et activités abandonnées
- Présentation des nouveaux sous-totaux définis du résultat d'exploitation et du résultat avant financement et impôt sur le résultat dans le compte de résultat
- Indications améliorées en ce qui concerne le regroupement et la ventilation des informations et s'il faut fournir des informations dans les états financiers ou bien dans les notes
- Informations à présenter sur les charges par nature spécifiées
- Informations à présenter sur les mesures de la performance définies par la direction

IFRS 18 remplacera IAS 1, mais reprend telles quelles de nombreuses dispositions d'IAS 1 sans y apporter de modification. Cette norme entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2027 et l'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

Classement et évaluation des instruments financiers – Modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7

L'IASB a publié le document *Modifications touchant le classement et l'évaluation des instruments financiers – Modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7* (« modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7 »), qui énonce les exigences et les indications modifiées pour le classement et l'évaluation des instruments financiers et les informations à fournir dans les états financiers. Ce document :

- précise qu'un passif financier est décomptabilisé à la date de règlement, c'est-à-dire la date à laquelle l'obligation précisée est éteinte, annulée ou arrivée à expiration, ou à laquelle le passif remplit par ailleurs les conditions de décomptabilisation;

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

- précise la façon d'évaluer les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels d'actifs financiers qui sont assortis de caractéristiques liées à des enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance (« ESG »);
- précise le traitement des actifs garantis uniquement par sûreté réelle et des instruments liés par contrat;
- énonce les nouvelles obligations d'information relativement à *IFRS 7, Instruments financiers : Informations à fournir* à l'égard des actifs financiers et des passifs financiers dont les modalités contractuelles sont liées à une éventualité (y compris ceux assortis de caractéristiques ESG) et des instruments de capitaux propres classés à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global.

Les modifications d'IFRS 9 et d'IFRS 7 sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2026, et l'application anticipée des modifications relatives au classement des actifs financiers et aux informations à fournir connexes est permise. La Société ne s'attend pas à ce que ces modifications aient une incidence importante sur ses états financiers consolidés.

3. ACQUISITIONS

Acquisition de CanPrev Natural Health Products Ltd.

Le 1^{er} février 2025, la Société a fait l'acquisition de toutes les actions émises et en circulation de CanPrev Natural Health Products Ltd. (« CanPrev »). CanPrev est un fournisseur canadien de produits de santé naturels spécialisé dans les vitamines, les suppléments et les minéraux. Cette transaction d'achat d'actions a été comptabilisée en tant que regroupement d'entreprises conformément à IFRS 3, *Regroupements d'entreprises* (« IFRS 3 »). Pour réaliser l'acquisition, la Société a versé une contrepartie en trésorerie et a procédé à l'émission d'actions ordinaires (note 17). Les coûts de transaction engagés et passés en charges dans les autres charges d'exploitation, montant net, ont totalisé 12 228 \$ pour l'exercice clos le 31 mars 2025.

	1 ^{er} février 2025
Trésorerie	145 740 \$
Émission d'actions ordinaires à la juste valeur	38 769
Contrepartie d'achat totale	184 509 \$

Les actions ordinaires de la Société qui sont comprises dans la contrepartie versée pour l'acquisition de CanPrev ont été évaluées à la juste valeur à la date d'acquisition.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Actifs acquis et passifs repris selon leur juste valeur estimée au 1^{er} février 2025 :

	1 ^{er} février 2025
Trésorerie et équivalents de trésorerie.....	453 \$
Créances clients, montant net.....	7 155
Stocks	11 657
Impôt sur le résultat à recevoir	2 970
Autres actifs courants.....	339
Actifs d'impôt différé.....	1 246
Immobilisations incorporelles	135 500
Immobilisations corporelles.....	14 234
Actifs au titre de droits d'utilisation	4 464
Autres actifs non courants.....	744
Dettes fournisseurs et autres créditeurs.....	(7 401)
Obligations locatives	(4 464)
Dettes à long terme.....	(4 316)
Provisions.....	(54)
Passifs d'impôt différé	(40 515)
Actifs nets identifiables acquis	122 012 \$
Ajouter : goodwill	62 497
Juste valeur des actifs nets acquis	184 509 \$

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, les produits des activités ordinaires et les pertes nettes attribuables à CanPrev étaient de respectivement 13 055 \$ et 264 \$. Si l'acquisition de CanPrev avait eu lieu le 1^{er} avril 2024, les produits des activités ordinaires et le résultat net pro forma consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2025 se seraient établis à respectivement 3 412 141 \$ et 161 634 \$.

Les immobilisations incorporelles comprennent des relations clients de 63 100 \$ et des marques d'entreprise de 72 400 \$.

Le goodwill de 62 497 \$ pour CanPrev représente l'excédent de la juste valeur de la contrepartie versée sur la juste valeur des actifs nets acquis. Le goodwill est attribuable à l'amélioration attendue de l'exploitation de la société acquise, aux synergies avec les activités existantes et aux autres immobilisations incorporelles dans la mesure où elles ne peuvent pas être classées dans un actif spécifique, comme l'ensemble des effectifs. Le goodwill pour l'acquisition de CanPrev est attribué au segment Canada et ne devrait pas être déductible aux fins des impôts sur le résultat.

Achat des droits sur les produits Provigil et Nuvigil aux États-Unis

Le 30 décembre 2024, la Société a acheté les droits sur Provigil^{MD} (modafinil) et Nuvigil^{MD} (armodafinil) aux États-Unis auprès de Teva Pharmaceutical International GmbH pour une contrepartie en trésorerie de 89 212 \$ à laquelle se sont ajoutés des coûts de transaction de 1 996 \$, soit un total de 91 208 \$ (note 11). La transaction a été comptabilisée comme une acquisition d'actifs. Ces droits sur les produits sont amortis sur 10 ans, soit leur durée de vie utile estimative.

Acquisition de Searchlight Pharma Inc.

Le 1^{er} juin 2024, la Société a fait l'acquisition de la totalité des actions émises et en circulation de Searchlight Pharma Inc. (« Searchlight »). Searchlight, société à capital fermé, est une compagnie pharmaceutique canadienne spécialisée dans le développement et la vente de produits pharmaceutiques de marque

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

spécialisés. Cette transaction d'achat d'actions a été comptabilisée en tant que regroupement d'entreprises conformément à IFRS 3. La Société a réalisé l'acquisition au moyen d'une combinaison d'espèces, qu'elle a financée à même sa facilité de crédit renouvelable aux termes de son accord de crédit modifié et mis à jour (note 14), et d'émission d'actions ordinaires de la Société (note 17). Les coûts de transaction engagés et passés en charges dans les autres charges d'exploitation, montant net, ont totalisé 17 232 \$ pour l'exercice clos le 31 mars 2025.

	1 ^{er} juin 2024
Trésorerie	255 830 \$
Émission d'actions ordinaires à la juste valeur	246 539
Contrepartie d'achat totale	502 369 \$

Les actions ordinaires de la Société qui sont comprises dans la contrepartie versée pour l'acquisition de Searchlight ont été évaluées à la juste valeur à la date d'acquisition.

En déterminant la répartition du coût d'acquisition, la Société a notamment tenu compte du taux d'actualisation, du taux de croissance final, de l'emploi prévu des actifs acquis, de l'analyse de la performance financière historique et des estimations de la performance future de Searchlight.

Actifs acquis et passifs repris selon leur juste valeur estimée au 1^{er} juin 2024 :

	1 ^{er} juin 2024
Trésorerie et équivalents de trésorerie	640 \$
Créances clients, montant net	15 881
Stocks	50 533
Impôt sur le résultat à recevoir	1 809
Autres actifs courants	2 556
Actifs d'impôt différé	4 139
Immobilisations incorporelles	399 900
Immobilisations corporelles	653
Actifs au titre de droits d'utilisation	1 501
Dettes fournisseurs et autres créditeurs	(24 720)
Obligations locatives	(1 501)
Impôt sur le résultat à payer	(279)
Passifs d'impôt différé	(89 606)
Autres passifs à long terme	(4 784)
Actifs nets identifiables acquis	356 722 \$
Ajouter : goodwill	145 647
Juste valeur des actifs nets acquis	502 369 \$

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, les produits des activités ordinaires et les pertes nettes attribuables à Searchlight étaient de respectivement 122 546 \$ et 3 277 \$. Si l'acquisition de Searchlight avait eu lieu le 1^{er} avril 2024, les produits des activités ordinaires et le résultat net pro forma consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2025 se seraient établis à respectivement 3 376 805 \$ et 163 576 \$.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les immobilisations incorporelles comprennent des droits sur les produits de 337 500 \$, des projets de recherche et développement en cours de 40 200 \$ et des marques d'entreprise de 22 200 \$.

Le goodwill de 145 647 \$ pour Searchlight représente l'excédent de la juste valeur de la contrepartie versée sur la juste valeur des actifs nets acquis. Le goodwill est attribuable à l'amélioration attendue de l'exploitation de la société acquise, aux synergies avec les activités existantes et aux autres immobilisations incorporelles dans la mesure où elles ne peuvent pas être classées dans un actif spécifique, comme l'ensemble des effectifs. Le goodwill pour l'acquisition de Searchlight est attribué au segment Canada et, selon toute vraisemblance, ne sera déductible fiscalement.

Acquisition d'Apotex Pharmaceutical Holdings Inc.

Le 1^{er} avril 2023 (la « date d'acquisition d'Apotex »), conformément à une entente d'achat d'actions (l'« entente d'achat de SK ») la Société a conclu l'acquisition de toutes les actions en circulation d'APHI, société pharmaceutique canadienne. La contrepartie de l'acquisition était de 2 558 354 \$, dont une contrepartie en capitaux propres de 200 000 \$. L'acquisition a été comptabilisée en tant que regroupement d'entreprises conformément à IFRS 3.

	1 ^{er} avril 2023
Tranche en trésorerie du prix d'achat de base	2 600 000 \$
Contrepartie éventuelle, déduction faite de la réduction pour financement du compte d'entiercement...	30 943
Rajustement du relevé de clôture.....	(50 000)
Émission d'actions ordinaires à la juste valeur	200 000
Tranche recouvrable du dépôt conditionnel d'indemnisation (note 15)	(232 313)
Remboursement d'impôt à payer	9 724
Contrepartie d'achat totale	2 558 354 \$

Les actions ordinaires de la Société qui sont comprises dans la contrepartie versée pour l'acquisition de APHI ont été évaluées à la juste valeur à la date d'acquisition d'Apotex.

Conformément à l'entente d'achat d'actions, une tranche de 350 000 \$ du prix d'achat de base est détenue en main tierce, dont :

- i) une tranche de 100 000 \$ à utiliser pour régler les ajustements finaux après la clôture et tout montant résiduel à libérer au vendeur (note 29);
- ii) une tranche de 250 000 \$ doit être libérée sous réserve de l'indemnisation du vendeur au titre de certaines réclamations de tiers antérieures à l'acquisition. La Société s'attend à ce qu'une part de néant de la contrepartie détenue en main tierce liée aux réclamations de tiers soit libérée du dépôt conditionnel au vendeur (note 15).

De plus, à la suite de la clôture au 1^{er} avril 2023, un passif lié à une contrepartie éventuelle d'une juste valeur estimée de 30 943 \$ a été comptabilisé et sera versé au cours d'une période de quatre ans qui prendra fin le 31 mars 2027. À la date d'acquisition, la contrepartie éventuelle s'établissait entre néant et 600 000 \$, et le montant est déterminé en fonction de l'atteinte d'objectifs de performance spécifiés. Se reporter à la note 27 pour en savoir plus.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Le tableau suivant résume les justes valeurs estimées des actifs acquis et des passifs repris. En déterminant la répartition du coût d'acquisition, la Société a notamment tenu compte du taux d'actualisation, du taux de croissance final, de l'emploi prévu des actifs acquis, de l'analyse de la performance historique et des estimations de la performance future APMI.

Actifs acquis et passifs repris selon leur juste valeur estimée au 1^{er} avril 2023 :

	1 ^{er} avril 2023
Trésorerie et équivalents de trésorerie	14 104 \$
Créances clients ¹	694 194
Stocks	1 123 057
Autres actifs courants	175 269
Actifs détenus en vue de la vente	604 593
Immobilisations corporelles	670 501
Immobilisations incorporelles	105 154
Autres actifs non courants	30 061
Actifs au titre de droits d'utilisation	16 519
Actifs d'impôt différé	226 316
Dettes fournisseurs et autres créditeurs	(608 493)
Impôt sur le résultat à payer	(45 064)
Provisions	(275 448)
Obligations locatives	(18 205)
Passifs d'impôt différé	(228 080)
Autres passifs à long terme	(12 244)
Actifs nets identifiables acquis	2 472 234 \$
Ajouter : goodwill	86 120
Juste valeur des actifs nets acquis	2 558 354 \$

¹⁾ Le montant brut des créances clients à la date d'acquisition était de 1 667 672 \$. Le montant ci-dessous est présenté déduction faite des charges à payer liées à des clients et des provisions pour pertes attendues.

Le goodwill est attribuable à l'ensemble des effectifs et aux synergies opérationnelles et financières attendues du regroupement d'entreprises et est affecté à tous les segments. Le goodwill comptabilisé n'est pas déductible aux fins de l'impôt sur le résultat.

Les immobilisations incorporelles comprennent des droits sur les produits de 46 316 \$, des projets de recherche et développement en cours de 45 838 \$ et des marques d'entreprise de 13 000 \$.

Pour l'exercice clos le 31 mars 2024, une tranche de 125 570 \$ des coûts liés aux acquisitions a été passée en charges dans les états du résultat net et du résultat global consolidés.

Pour l'exercice clos le 31 mars 2024, les produits des activités ordinaires et les pertes nettes attribuables à APMI pour la période après l'acquisition étaient de respectivement 2 940 455 \$ et 91 782 \$.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

4. TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE

	31 mars 2025	31 mars 2024
Trésorerie	58 364 \$	411 586 \$
Dépôts à court terme	19 604	9 759
Trésorerie et équivalents de trésorerie	77 968 \$	421 345 \$

5. CRÉANCES CLIENTS, MONTANT NET

	31 mars 2025	31 mars 2024
Créances clients, déduction faite des charges à payer liées à des clients	897 755 \$	735 129 \$
Correction de valeur pour pertes de crédit attendues (note 26)	(21 736)	(14 060)
Créances clients, montant net	876 019 \$	721 069 \$

Les créances clients ne portent pas intérêt et sont généralement exigibles dans un délai de 30 à 120 jours.

6. STOCKS

	31 mars 2025	31 mars 2024
Matières premières	350 242 \$	328 423 \$
Travaux en cours	73 859	84 299
Produits finis	649 233	486 894
Pièces de rechange et matières consommables	37 001	37 833
Réserves	(136 765)	(105 251)
Stocks	973 570 \$	832 198 \$

Le coût des stocks comptabilisé dans le coût des ventes au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025 était de 1 105 887 \$ (1 348 965 \$ pour 2024). De plus, au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, la Société a comptabilisé une dépense de 109 930 \$ (53 419 \$ pour 2024) au titre de la dépréciation des stocks pour les ramener à la valeur nette de réalisation. Ce montant est également compris dans le coût des ventes dans les états du résultat net et du résultat global consolidés.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, la Société a comptabilisé des ajustements de la juste valeur des stocks totalisant 26 380 \$ en lien avec les acquisitions de Searchlight et de CanPrev (en 2024, les ajustements liés à l'acquisition d'APHI totalisaient 218 989 \$).

7. AUTRES ACTIFS COURANTS

	31 mars 2025	31 mars 2024
Tranche recouvrable du dépôt conditionnel d'indemnisation (notes 3, 15)	235 348 \$	201 873 \$
Taxes sur la valeur ajoutée recouvrables, montant net	63 249	70 521
Charges payées d'avance et actifs divers	25 648	35 840
Débiteurs de parties liées (note 29)	15 253	80 898
Autres débiteurs	37 815	46 588
Autres actifs courants	377 313 \$	435 720 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

8. ACTIFS DÉTENUS EN VUE DE LA VENTE

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2024, la Société a adopté un plan de cession des actifs de sa filiale Signa Civac S.A. de C.V. (« Civac »), installation spécialisée dans la fabrication d'ingrédients pharmaceutiques actifs à l'état de dormance, située au Mexique. Ces actifs ont été classés comme étant détenus en vue de la vente au 31 mars 2024. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, la Société a vendu les actifs de Civac, tirant des produits de disposition de 16 696 \$ et un profit sur cession de 2 284 \$.

9. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

	Terrains	Bâtiments et aménagements des locaux loués	Installations et machines	Mobilier et agencements	Ordinateurs et logiciels	Matériel de bureau	Total
Coût							
31 mars 2023	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Acquisitions (note 3)	93 707	57 741	490 278	5 905	15 409	7 461	670 501
Ajouts	3	27 505	65 739	1 406	6 578	2 319	103 550
Cessions	-	(346)	(6 336)	(1 299)	(1 476)	(490)	(9 947)
Écart de conversion	1 752	(10 547)	(31 412)	(689)	(1 398)	(729)	(43 023)
Reclassés dans les actifs détenus en vue de la vente	(2 966)	(13 825)	(11 156)	(8)	(824)	(148)	(28 927)
31 mars 2024	92 496 \$	60 528 \$	507 113 \$	5 315 \$	18 289 \$	8 413 \$	692 154 \$
Acquisitions (note 3)	3 638	2 613	1 248	35	7 353	-	14 887
Ajouts	-	27 372	58 733	2 319	3 479	1 675	93 578
Cessions	-	(430)	(3 064)	(12)	(736)	(101)	(4 343)
Reclassement	-	-	(3 197)	(828)	4 290	(265)	-
Écart de conversion	(3 106)	2 175	25 016	(246)	(369)	496	23 966
31 mars 2025	93 028 \$	92 258 \$	585 849 \$	6 583 \$	32 306 \$	10 218 \$	820 242 \$
Cumul des amortissements							
31 mars 2023	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Amortissement	-	10 838	96 023	1 446	3 351	1 485	113 143
Cessions	-	(649)	(4 688)	(1 592)	(746)	(137)	(7 812)
Écart de conversion	-	(2 418)	(24 748)	669	(726)	(899)	(28 122)
Reclassés dans les actifs détenus en vue de la vente	-	(7 286)	(4 823)	(8)	(829)	243	(12 703)
Amortissement affecté au stock	-	65	13 628	-	-	-	13 693
31 mars 2024	- \$	550 \$	75 392 \$	515 \$	1 050 \$	692 \$	78 199 \$
Amortissement	-	7 906	35 852	1 780	8 551	1 915	56 004
Dépréciation	4 107	3 913	-	-	-	-	8 020
Cessions	-	(163)	(3 026)	(11)	(393)	(59)	(3 652)
Amortissement affecté au stock	-	-	4 274	-	-	-	4 274
Reclassement	-	(153)	377	(188)	(17)	(19)	-
Écart de conversion	59	(4 556)	15 253	(1 593)	(122)	2 120	11 161
31 mars 2025	4 166 \$	7 497 \$	128 122 \$	503 \$	9 069 \$	4 649 \$	154 006 \$
Valeur comptable nette							
31 mars 2024	92 496 \$	59 978 \$	431 721 \$	4 800 \$	17 239 \$	7 721 \$	613 955 \$
31 mars 2025	88 862 \$	84 761 \$	457 727 \$	6 080 \$	23 237 \$	5 569 \$	666 236 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

10. GOODWILL

	31 mars 2025	31 mars 2024
Solde au début de l'exercice	86 943 \$	- \$
Acquisitions (note 3).....	208 144	86 120
Écart de conversion	1 180	823
Solde à la clôture de l'exercice	296 267 \$	86 943 \$

Test de dépréciation

Le goodwill fait l'objet d'un test de dépréciation annuellement ou si des circonstances indiquent qu'il a pu se déprécier. La dépréciation du goodwill est déterminée en évaluant la valeur recouvrable de chaque unité génératrice de trésorerie (UGT) (ou groupe d'UGT) à laquelle le goodwill est affecté. Lorsque la valeur recouvrable de l'UGT (ou du groupe d'UGT) est inférieure à sa valeur comptable, une dépréciation est comptabilisée.

Pour les tests de dépréciation du goodwill effectués au 31 mars 2025, la valeur recouvrable estimée a été déterminée à l'aide d'un calcul de la valeur d'utilité qui s'appuie sur les projections de flux de trésorerie et les budgets approuvés. Un taux d'actualisation avant impôt variant de 10,0 % à 17,0 % (14,0 % en 2024) a été appliqué, ainsi qu'un taux de croissance final de 3,0 % (3,0 % en 2024). Il a été conclu que la valeur comptable n'excédait pas la valeur d'utilité. À la suite de l'analyse, la Société n'a constaté aucune dépréciation au 31 mars 2025 (néant en 2024).

L'évaluation n'a donné lieu à aucune dépréciation pour les UGT et a permis d'établir la présence d'une marge de manœuvre suffisante même dans le cas de changements raisonnablement importants des hypothèses clés.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

11. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Les immobilisations incorporelles comprennent les actifs en cours de développement, la marque d'entreprise, les droits sur les produits et les relations avec les clients.

	Actifs en cours de développement	Marque d'entreprise	Droits sur les produits	Relations avec les clients	Total
Coût					
31 mars 2023.....	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Acquisitions (note 3)	45 838	13 000	46 316	-	105 154
Ajouts.....	26 387	-	1 883	-	28 270
Écart de conversion	520	155	(33)	-	642
31 mars 2024	72 745 \$	13 155 \$	48 166 \$	- \$	134 066 \$
Acquisitions (note 3)	40 200	94 600	337 500	63 100	535 400
Ajouts.....	59 301	-	91 208	-	150 509
Cessions	(50)	-	-	-	(50)
Transferts.....	(32 792)	-	32 792	-	-
Écart de conversion	415	321	1 517	-	2 253
31 mars 2025	139 819 \$	108 076 \$	511 183 \$	63 100 \$	822 178 \$
Amortissement cumulé					
31 mars 2023.....	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Amortissement.....	-	-	6 763	-	6 763
31 mars 2024	- \$	- \$	6 763 \$	- \$	6 763 \$
Amortissement.....	-	-	49 254	637	49 891
Écart de conversion	-	-	265	-	265
31 mars 2025	- \$	- \$	56 282 \$	637 \$	56 919 \$
Valeur comptable nette					
31 mars 2024	72 745 \$	13 155 \$	41 403 \$	- \$	127 303 \$
31 mars 2025	139 819 \$	108 076 \$	454 901 \$	62 463 \$	765 259 \$

Les ajouts d'actifs en cours de développement pour les exercices clos les 31 mars 2025 et 2024 comprennent des paiements à des tiers pour l'obtention de licences ou de droits de propriété intellectuelle liés à des composés médicamenteux et de produits, notamment de paiements initiaux et de paiements d'étape ultérieurs, ces derniers étant effectués à la fin d'une étape importante du projet.

Tests de dépréciation des actifs en cours de développement

Les actifs en cours de développement font l'objet d'un test de dépréciation annuellement ou si des circonstances indiquent que la valeur comptable a pu se déprécier. Tout changement de dates ou de degré de probabilité concernant l'obtention d'une approbation des autorités de réglementation peut entraîner une dépréciation. La dépréciation des actifs en cours de développement est déterminée en évaluant la valeur recouvrable de chaque actif. Lorsque la valeur recouvrable de l'actif est inférieure à sa valeur comptable, une dépréciation est comptabilisée. La valeur recouvrable estimée a été déterminée à l'aide d'un calcul de la valeur d'utilité qui s'appuie sur les projections de flux de trésorerie et les budgets approuvés. Les taux d'actualisation avant impôt variaient de 10,0 % à 42,0 %, en fonction de l'actif particulier. Il a été conclu que la valeur comptable

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

n'excédait pas la valeur d'utilité. À la suite de l'analyse, la Société n'a constaté aucune dépréciation des actifs en cours de développement au 31 mars 2025 (néant en 2024).

12. CONTRATS DE LOCATION

Le tableau suivant présente la valeur comptable des actifs au titre de droits d'utilisation comptabilisés et les variations au cours de l'exercice :

	Terrains et immeubles	Équipement et autres	Total
31 mars 2023	- \$	- \$	- \$
Acquisitions (note 3).....	13 840	2 679	16 519
Ajouts	509 474	3 495	512 969
Charge d'amortissement	(29 413)	(1 430)	(30 843)
Écart de conversion	(1 684)	(435)	(2 119)
31 mars 2024	492 217 \$	4 309 \$	496 526 \$
Acquisitions (note 3).....	5 965	-	5 965
Ajouts	995	1 496	2 491
Charge d'amortissement	(29 619)	(1 022)	(30 641)
Résiliations.....	-	(110)	(110)
Écart de conversion	2 246	(1 208)	1 038
31 mars 2025	471 804 \$	3 465 \$	475 269 \$

La valeur comptable des obligations locatives et les variations au cours de l'exercice sont présentées ci-après :

	31 mars 2025	31 mars 2024
Solde au début de l'exercice	548 187 \$	- \$
Acquisitions (note 3).....	5 965	18 205
Ajouts	2 492	534 043
Charge d'intérêts.....	44 889	43 778
Paiements de loyers.....	(51 650)	(48 392)
Écart de conversion	32 526	553
Solde à la clôture de l'exercice	582 409 \$	548 187 \$
Actifs courants	8 673 \$	5 546 \$
Actifs non courants	573 736 \$	542 641 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Les paiements minimaux de la Société au titre de la location concernant des obligations locatives et l'effet de l'actualisation sont comme suit :

	31 mars 2025	31 mars 2024
Paiements minimaux au titre de la location non actualisés :		
Moins de 1 an	54 440 \$	48 056 \$
De 1 an à 3 ans	165 230	102 869
De 4 à 5 ans	111 856	100 791
Par la suite	817 184	871 570
Total des obligations locatives	1 148 710 \$	1 123 286 \$
Incidence de l'actualisation	(566 301)	(575 099)
Total des obligations locatives (valeur actualisée des paiements au titre de la location)	582 409 \$	548 187 \$

Le 1^{er} avril 2023, la Société a réalisé une opération de cession-bail avec un tiers non lié pour la somme de 632 093 \$ (467 075 \$ US). Le montant net des coûts de transaction de 27 480 \$ (20 306 \$ US) a été comptabilisé dans les autres charges d'exploitation dans les états du résultat net et du résultat global consolidés. La transaction visait la majeure partie du terrain et des bâtiments détenus par la Société, d'une valeur comptable cumulative de 604 593 \$ au 1^{er} avril 2023. Ces actifs étaient classés comme détenus en vue de la vente. Un profit sur cession de 4 391 \$ a été comptabilisé dans les autres charges d'exploitation, montant net, au titre de l'exercice clos le 31 mars 2024.

Le contrat de location qui en a découlé est d'une durée de 20 ans, et sa date d'effet est le 1^{er} avril 2023. Au 1^{er} avril 2023, la Société a comptabilisé une obligation locative de 531 100 \$ et un droit d'utilisation de 508 011 \$ relatif à la transaction de cession-bail.

13. DETTES FOURNISSEURS ET AUTRES CRÉDITEURS

	31 mars 2025	31 mars 2024
Dettes fournisseurs	150 086 \$	93 172 \$
Charges à payer liées à des clients	392 955	274 558
Charges à payer liées à des redevances	29 789	19 778
Charges à payer liées à des salaires et avantages du personnel	191 910	252 833
Tranche à court terme de la contrepartie éventuelle (notes 3 et 26)	75 000	150 000
Autres passifs	159 646	132 607
Dettes fournisseurs et autres créditeurs	999 386 \$	922 948 \$

Pour une description des processus de gestion du risque de liquidité de la Société, se reporter à la note 27.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

14. DETTE À LONG TERME

	31 mars 2025	31 mars 2024
Emprunts à terme – dollars canadiens	34 913 \$	11 638 \$
Emprunts à terme – dollars américains (au 31 mars 2025 : 51 093 \$ US; au 31 mars 2024 : 17 010 \$ US)	73 426	23 048
Autres	85	-
Tranche à court terme de la dette à long terme	108 424 \$	34 686 \$
Emprunts à terme – dollars canadiens	1 080 697	414 811
Emprunts à terme – dollars américains (au 31 mars 2025 : 595 287 \$ US; au 31 mars 2024 : 646 380 \$ US)	856 631	875 845
Facilité de crédit renouvelable	17 266	-
Autres	4 215	-
Tranche à long terme de la dette à long terme	1 958 809 \$	1 290 656 \$
Dettes à long terme	2 067 233 \$	1 325 342 \$

Le 30 mars 2023, la Société a conclu une convention de crédit avec un consortium de prêteurs visant à mettre à la disposition de la Société un engagement de prêt à terme de 465 500 \$ (le « prêt à terme en dollars canadiens »), un engagement de prêt à terme de 920 000 \$ US (le « prêt à terme en dollars américains »; collectivement, les « prêts à terme initiaux »), un engagement renouvelable de 400 000 \$ (la « facilité de crédit renouvelable ») et une facilité de crédit-relais de 40 000 \$ qui fait partie de la facilité de crédit renouvelable (la « facilité de crédit-relais »; conjointement avec le prêt à terme de rang égal [défini ci-après], collectivement, les « facilités de crédit »). Les facilités de crédit (autres que le prêt à terme de rang égal) viennent à échéance le 30 mars 2028.

Le 29 janvier 2024, les facilités de crédit existantes ont été modifiées et mises à jour (la « première modification »). En vertu de la première modification, le taux d'intérêt de référence a été remplacé par le taux canadien moyen des opérations de pension à un jour à terme (« CORRA ») plutôt que par le taux canadien interbancaire à trois mois (« CDOR ») en raison de l'abandon du taux CDOR.

Le 31 mars 2024, la Société a conclu une convention de crédit modifiée et retraitée avec ses prêteurs (la « convention de crédit modifiée et retraitée »). En vertu de la convention de crédit modifiée et retraitée, une facilité de prêt à terme de rang égal additionnelle de 700 000 \$ (le « prêt à terme de rang égal ») a été établie, et l'engagement au titre de la facilité de crédit renouvelable est passé de 400 000 \$ à 750 000 \$. Le prêt à terme de rang égal n'a pas été financé jusqu'au 1^{er} avril 2024. Le prêt à terme de rang égal vient à échéance le 31 mars 2027.

Pour l'exercice clos le 31 mars 2025, le taux d'intérêt moyen pondéré des facilités de crédit a été de 8,2 % (8,8 % au 31 mars 2024). Au 31 mars 2025 et pour les prêts qui existaient au 31 mars 2024, le taux d'intérêt sur les facilités de crédit était égal :

- i) pour le prêt à terme en dollars américains, au taux de financement à un jour garanti à terme (« SOFR ») (sous réserve d'un plancher de 0 %) majoré d'une marge applicable qui varie de 3,3 % à 4,3 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société, et d'un écart de crédit de 0,1 %;
- ii) pour le prêt à terme en dollars canadiens, au taux CORRA à terme (sous réserve d'un plancher de 0 %) majoré d'une marge applicable qui varie de 3,3 % à 4,3 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société, et d'un écart de crédit de 0,3 %;

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

iii) pour le prêt à terme de rang égal, au taux préférentiel canadien (sous réserve d'un plancher de 0 %), majoré d'une marge applicable qui varie de 2,3 % à 3,3 % selon le ratio de levier financier net total de la Société;

iv) pour la facilité de crédit renouvelable, au taux CORRA à terme (sous réserve d'un plancher de 0 %) majoré d'une marge applicable qui varie de 3,3 % à 4,3 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société;

Les facilités de crédit sont garanties par la majorité des actifs de la Société.

Pour la facilité de crédit renouvelable, la Société a engagé des frais de financement de 3 932 \$ au cours de l'exercice clos le 31 mars 2024. Ces frais sont inscrits à l'actif à titre de coûts de financement différés (commissions d'engagement) dans les autres actifs. Les coûts de financement différés non amortis liés à la facilité de crédit renouvelable sont amortis selon la méthode linéaire sur la durée de la convention de crédit sous-jacente. Au 31 mars 2025, les coûts de financement différés non amortis liés à la facilité de crédit renouvelable étaient de 8 556 \$ (11 598 \$ au 31 mars 2024).

Pour les prêts à terme initiaux, la Société a engagé, au cours de l'exercice clos le 31 mars 2024, des frais de financement de 96 \$. Ces frais sont inscrits à l'actif à titre de coûts de financement différés ce qui contrebalance le solde de la dette à terme, et sont amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif (TIE) sur la durée de la convention de crédit sous-jacente. Les coûts de financement différés non amortis liés aux emprunts à terme initiaux sont amortis selon la méthode du TIE sur la durée du contrat de crédit sous-jacent. Au 31 mars 2025, les coûts de financement différés non amortis liés aux prêts à terme initiaux étaient de 21 267 \$ (28 153 \$ au 31 mars 2024).

Pour le prêt à terme de rang égal, la Société a engagé des frais de financement de 8 119 \$ au cours de l'exercice clos le 31 mars 2024. Ces frais sont inscrits à l'actif à titre de coûts de financement différés, ce qui contrebalance le solde de la dette à terme, et sont amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif (« TIE ») sur la durée de la convention de crédit sous-jacent. Au 31 mars 2025, les coûts de financement différés non amortis liés au prêt à terme de rang égal étaient de 5 348 \$ (7 574 \$ au 31 mars 2024).

Aux termes de la convention de crédit modifiée et retraitée, la Société est assujettie à des clauses restrictives positives et négatives, y compris un ratio de couverture des intérêts et un ratio de levier financier net chaque trimestre. Aux 31 mars 2025 et 2024, la Société respectait toutes les clauses restrictives de la convention de crédit modifiée et retraitée.

15. PROVISIONS

	Provisions pour procédures juridiques	Autres dispositions	Total
31 mars 2024	239 633 \$	5 000 \$	244 633 \$
Acquisitions	-	79	79
Ajouts	224 136	-	224 136
Règlement	(18 524)	(2 500)	(21 024)
Charge de désactualisation	9 780	-	9 780
Écart de conversion	14 261	-	14 261
31 mars 2025	469 286 \$	2 579 \$	471 865 \$
Actifs courants	469 286 \$	2 579 \$	471 865 \$
Actifs non courants	- \$	- \$	- \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

La Société est actuellement partie à des litiges, à des réclamations et à des enquêtes survenant dans le cours normal de ses activités. Des provisions pour des différends, des litiges et des enquêtes sont comptabilisées lorsqu'une obligation juridique ou implicite a été contractée à la suite d'événements passés et qu'il est probable qu'il y aura une sortie de ressources pouvant être estimée de façon fiable.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, le solde des provisions pour procédures judiciaires liées à certains litiges antérieurs spécifiés a augmenté de 224 136 \$. Cette augmentation se rapporte au litige antitrust portant sur des produits pharmaceutiques génériques aux États-Unis qui est antérieur à l'acquisition d'APHI. Le solde des provisions pour procédures judiciaires visant ce litige a changé à la suite de l'examen des règlements effectués dans le cadre de litiges comparables concernant d'autres compagnies pharmaceutiques ainsi qu'en lien avec l'avancement des poursuites judiciaires et les discussions avec des conseillers juridiques externes. Aux termes de l'entente d'achat de SK, un compte d'entiercement à des fins d'indemnisation (le « compte d'entiercement en cas de litige ») a été ouvert et financé en lien avec un certain nombre de litiges antérieurs à l'acquisition. Ainsi, un montant d'indemnisation recouvrable de la valeur du compte d'entiercement en cas de litige a été comptabilisé dans les autres actifs courants. Ce montant correspond au droit de la Société d'être dédommagée en partie par les propriétaires précédents d'APHI des coûts engagés dans le cadre de ces litiges. Au 31 mars 2025, le solde des provisions pour procédures judiciaires liées à ces questions totalisait 464 176 \$ (238 153 \$ au 31 mars 2024).

De plus, aux termes de l'entente d'achat de SK, la moitié des paiements relevant de la contrepartie éventuelle régie par la clause éventuelle au titre des exercices clos les 31 mars 2025 et 2024, s'ils sont gagnés, doit être versée aux propriétaires précédents d'APHI, et l'autre moitié, déposée dans le compte d'entiercement en cas de litige, constituant ainsi un supplément de fonds disponibles pour financer les provisions pour procédures juridiques et couvrir les frais juridiques afférents aux litiges mentionnés (notes 3 et 27).

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, la moitié du paiement relevant de la clause de contrepartie éventuelle pour l'exercice clos le 31 mars 2024 a été déposé dans le compte d'entiercement en cas de litige, ce qui a entraîné une augmentation du montant d'indemnisation recouvrable. Au 31 mars 2025, le solde du compte d'entiercement en cas de litige s'élevait à 250 601 \$. Il n'inclut pas l'augmentation potentielle de 75 000 \$ résultant du paiement relevant de la clause de contrepartie éventuelle pour l'exercice clos le 31 mars 2025.

Toute excédent de la provision pour procédures judiciaires liée à ces litiges spécifiés antérieurs à l'acquisition et du compte d'entiercement en cas de litige est comptabilisé dans les autres charges d'exploitation (notes 3 et 27).

Dans la mesure où elle est payable sur demande, la provision a été classée comme un passif courant. Du fait de ce classement, la tranche recouvrable du fonds entiercés a été comptabilisée dans les autres actifs courants.

16. AUTRES PASSIFS NON COURANTS

	31 mars 2025	31 mars 2024
Contrepartie éventuelle (notes 3, 15, 25 et 26)	191 880 \$	98 890 \$
Autres.....	38 290	21 915
Autres passifs à long terme	230 170 \$	120 805 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

17. CAPITAL-ACTIONS

Émis et payé				
	31 mars 2025		31 mars 2024	
	Nombre d'unités	Montant	Nombre d'unités	Montant
Actions ordinaires de catégorie A-1	896 600 341	- \$	896 600 341	734 999 \$
Actions ordinaires de catégorie A-2	200 000 000	163 952	200 000 000	163 952
Actions ordinaires de catégorie A-3	13 072 180	352	13 072 180	11 069
Actions ordinaires de catégorie A-4	10 591 871	36 966	-	-
Actions ordinaires de catégorie A-5	1 607 628	5 611	-	-
Actions ordinaires de catégorie A-6	58 442 161	203 962	-	-
Actions ordinaires de catégorie A-7	9 784 735	35 404	-	-
Actions ordinaires de catégorie A-8	929 547	3 365	-	-
Capital-actions	1 191 028 463	449 612 \$	1 109 672 521	910 020 \$

Au 31 mars 2025, la Société avait autorisé un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A, d'actions ordinaires de catégorie B et d'actions ordinaires de catégorie C, dont i) 1 191 028 463 actions ordinaires de catégorie A émises et en circulation (1 109 672 521 au 31 mars 2024), ii) des options d'achat de 24 723 000 actions ordinaires de catégorie B émises et en circulation (22 648 000 au 31 mars 2024) et iii) des options d'achat de 6 950 actions ordinaires de catégorie C émises et en circulation (6 464 au 31 mars 2024). Les actions ordinaires de catégorie A n'ont pas de valeur nominale. Les porteurs d'actions ordinaires de catégorie A et d'actions ordinaires de catégorie B ont le droit de recevoir, de temps à autre, les dividendes qui ont été déclarés et les remboursements de capital. Les porteurs d'actions ordinaires de catégorie A, à l'exception de celles de la catégorie A-3, ont droit à une voix par action aux assemblées de la Société. Les porteurs d'actions ordinaires de catégorie C ont le droit de recevoir un pourcentage de la plus-value de la Société, l'acquisition des droits étant liée au multiple net cumulatif du capital investi par SK Capital.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, 10 591 871 actions ordinaires de catégorie A-4, 1 607 628 actions ordinaires de catégorie A-5 et 58 442 161 actions ordinaires de catégorie A-6 ont été émises en lien avec l'acquisition de Searchlight (note 3) et évaluées à respectivement 36 966 \$, 5 611 \$ et 203 962 \$, dans le but de financer l'acquisition de Searchlight.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, 9 784 735 actions ordinaires de catégorie A-7 et 929 547 actions ordinaires de catégorie A-8 ont été émises en lien avec l'acquisition de CanPrev (note 3) et évaluées à respectivement 35 404 \$ et 3 365 \$ dans le but de financer l'acquisition de CanPrev.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2024, 200 000 000 d'actions ordinaires de catégorie A-2 et 13 072 180 d'actions ordinaires de catégorie A-3 ont été émises et évaluées à respectivement 200 000 \$ (incluses dans la contrepartie d'acquisition d'APHI, voir la note 3) et 13 420 \$.

Distributions effectuées

Le 4 avril 2024, la Société a déclaré un dividende aux porteurs d'actions ordinaires de catégorie A-2 de 163 952 \$, soit de 0,82 \$ l'action. Aucun dividende en espèces sur les actions ordinaires n'a été déclaré et versé au cours de l'exercice clos le 31 mars 2024.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Le 3 avril 2024, la Société a autorisé la réduction du compte de capital déclaré tenu relativement aux actions ordinaires de catégorie A-1 et des actions ordinaires de catégorie A-3 de respectivement 734 999 \$ et 10 716 \$, et la distribution de ces montants aux actionnaires respectifs à titre de remboursement de capital.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2024, un montant de 161 601 \$, un montant de 36 048 \$ et un montant de 2 351 \$ ont été retournés respectivement aux porteurs d'actions ordinaires de catégorie A-1, de catégorie A-2 et de catégorie A-3 à titre de remboursement de capital.

18. PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES

Le tableau suivant présente la ventilation des produits des activités ordinaires entre les produits génériques courants, les produits génériques spécialisés et les produits de marque et biosimilaires.

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Produits génériques courants.....	1 872 388 \$	1 786 483 \$
Produits génériques spécialisés.....	976 301	784 211
Produits de marque et biosimilaires	500 963	369 761
Produits des activités ordinaires	3 349 652 \$	2 940 455 \$

Les produits génériques courants regroupent les produits pharmaceutiques, à petite molécule, de forme solide et administrés par voie orale qui ne sont plus protégés par brevet, mais qui sont bioéquivalents à des produits pharmaceutiques de marque.

Les produits génériques spécialisés sont des produits qui ont d'autres formes de posologie ou de voies d'administration, ou des produits mixtes, par exemple des produits injectables et des produits pharmaceutiques spécialisés de forme solide administrés par voie orale.

Les produits pharmaceutiques de marque et biosimilaires comprennent : i) les produits pharmaceutiques de marque, ii) les produits pharmaceutiques biosimilaires et iii) les produits de santé et de bien-être de marque grand public.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, sur une base consolidée, les deux plus grands clients de la Société, qui ont tous deux le droit de résilier leur entente respective sans cause, au moyen d'un avis écrit, étaient à l'origine d'approximativement 37,2 % des produits des activités ordinaires (35,7 % en 2024).

19. CHARGES DE VENTE ET D'ADMINISTRATION

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Salaires et avantages	226 053 \$	238 020 \$
Ventes et marketing	52 680	41 505
Amortissements	84 261	38 306
Rémunération à base d'actions	73 476	53 479
Frais d'administration et autres	134 948	130 688
Charges de vente et d'administration	571 418 \$	501 998 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

20. FRAIS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Salaires et avantages	81 667 \$	86 559 \$
Amortissements	5 539	12 871
Autres	128 830	73 646
Frais de recherche et de développement	216 036 \$	173 076 \$

21. AUTRES CHARGES D'EXPLOITATION, MONTANT NET

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Réorganisation opérationnelle.....	10 319 \$	93 417 \$
Coûts connexes à l'acquisition (note 3).....	43 041	125 570
Variations de la juste valeur de la contrepartie éventuelle (notes 13 et 16).....	205 845	219 931
Coûts liés au PAPE	22 392	2 500
Profit sur la transaction de cession-bail (note 12)	-	(4 391)
Règlements de litiges et indemnités (notes 15 et 26).....	154 186	(20 143)
Perte de valeur sur les actifs non courants (notes 9 et 10)	8 020	-
Profit à la vente d'immobilisations corporelles (note 8)	(2 284)	-
Autres.....	12 401	16 068
Autres charges d'exploitation, montant net	453 920 \$	432 952 \$

Les règlements de litiges et indemnités pour l'exercice 2025 et les frais juridiques connexes sont liés à des affaires qui ne visent pas directement les produits de la Société.

22. CHARGES FINANCIÈRES, MONTANT NET

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Profit net (perte nette) de change	25 032 \$	(7 648) \$
Produits d'intérêts	(13 643)	(19 916)
Amortissement des frais de financement différés (note 14)	12 049	7 715
Charge d'intérêts sur la dette bancaire	175 980	122 943
Charge d'intérêts sur les obligations locatives (note 12)	44 889	43 778
Charge de désactualisation	(680)	-
Autres	(1 782)	4 025
Charges financières, montant net	241 845 \$	150 897 \$

Aucun intérêt n'a été capitalisé au cours des exercices clos le 31 mars 2025 et le 31 mars 2024.

23. 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.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

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'incidence des options sur actions potentiellement dilutives.

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Résultat net.....	151 699 \$	(146 916) \$
Nombre moyen pondéré d'actions (en milliers).....	1 170 240	1 102 855
Résultat de base par action de catégorie A.....	0,13 \$	(0,13) \$
Résultat dilué par action de catégorie A.....	0,13 \$	(0,13) \$

Au 31 mars 2025, la Société avait 24 723 000 options sur actions en circulation de catégorie B (22 648 000 au 31 mars 2024) et 6 950 options sur actions en circulation de catégorie C (6 464 au 31 mars 2024). Ces options n'ont pas été prises en compte dans le calcul du résultat dilué par action, puisque les éventualités qui déterminent le caractère exerçable des options ne s'étaient pas réalisées.

24. RÉMUNÉRATION À BASE D' ACTIONS

La Société émet des options sur actions et des actions fictives réglées en trésorerie aux employés à titre de rémunération à base d'actions. Les options sur actions et les actions fictives sont assujetties à des conditions de service, à des conditions de performance qui ne sont pas des conditions de marché et à des conditions de performance qui sont des conditions de marché. À la date de clôture, la Société a déterminé que la satisfaction des conditions de performance qui ne sont pas des conditions de marché est probable et cette estimation sera mise à jour à la fin de chaque période de présentation de l'information financière. Selon le moment estimé où les conditions de performance qui ne sont pas des conditions de marché et les conditions de performance qui sont des conditions de marché seront remplies, la Société a estimé que les droits rattachés aux options sur actions et aux actions fictives seront acquis en sept tranches sur quatre ans.

Les actions ordinaires de catégorie B et les actions ordinaires de catégorie C ont été réservées pour une émission dans le cadre d'options applicables de la Société. La Société a autorisé un nombre illimité d'actions ordinaires de catégories B et C qui n'ont pas de valeur nominale. Les porteurs d'actions ordinaires de catégorie B ont le droit de recevoir, de temps à autre, les dividendes qui ont été déclarés et les remboursements de capital. Les porteurs d'actions ordinaires de catégorie C n'ont pas le droit de recevoir des dividendes déclarés, mais ils ont le droit de participer à des partages consécutifs à la liquidation avant les porteurs d'actions ordinaires de catégorie B et de catégorie A. Les porteurs d'actions ordinaires de catégorie B et de catégorie C n'ont pas de droit de vote.

La charge comptabilisée pour les services des membres du personnel au cours de l'exercice clos est indiquée dans le tableau suivant :

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Charge liée aux transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en instruments de capitaux propres.....	54 123 \$	45 401 \$
Charge liée aux transactions dont le paiement est fondé sur des actions et qui sont réglées en trésorerie.....	19 353	8 078
Total de la charge liée aux transactions dont le paiement est fondé sur des actions	73 476 \$	53 479 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

La rémunération à base d'actions a été incluse dans les charges de vente et d'administration dans les états du résultat net et du résultat global consolidés.

Fluctuations au cours de l'exercice

Le tableau suivant présente le nombre et les prix d'exercice moyens pondérés (« PEMP ») des options sur actions et des actions fictives réglées en trésorerie, ainsi que les variations au cours des exercices clos les 31 mars 2025 et 2024 :

	Options de catégorie B		Options de catégorie C	
	Nombre d'unités	PEMP	Nombre d'unités	PEMP
En circulation au 31 mars 2023.....	-	- \$	-	- \$
Attribuées au cours de l'exercice	22 648 000	1,24	6 464	0,01
Frappées d'extinction au cours de l'exercice.....	-	-	-	-
En circulation au 31 mars 2024	22 648 000	1,24 \$	6 464	0,01 \$
Exerçables au 31 mars 2024	-	-	-	-
En circulation au 31 mars 2024.....	22 648 000	1,24	6 464	0,01
Attribuées au cours de l'exercice	3 600 000	4,49	486	0,02
Frappées d'extinction au cours de l'exercice.....	(1 525 000)	2,05	-	-
En circulation au 31 mars 2025	24 723 000	1,67 \$	6 950	0,01 \$
Exerçables au 31 mars 2025	-	-	-	-

	Actions fictives de catégorie B		Actions fictives de catégorie C	
	Nombre d'unités	PEMP	Nombre d'unités	PEMP
En circulation au 31 mars 2023.....	—	— \$	—	— \$
Attribuées au cours de l'exercice	3 240 000	1,08	1 728	0,25
Frappées d'extinction au cours de l'exercice.....	—	—	—	—
En circulation au 31 mars 2024	3 240 000	1,08 \$	1 728	0,25 \$
Exerçables au 31 mars 2024	—	—	—	—
En circulation au 31 mars 2024.....	3 240 000	1,08 \$	1 728	0,25 \$
Attribuées au cours de l'exercice	1 425 000	4,49	—	—
Frappées d'extinction au cours de l'exercice.....	(649 000)	1,00	—	—
En circulation au 31 mars 2025	4 016 000	2,35 \$	1 728	0,25 \$
Exerçables au 31 mars 2025	—	—	—	—

Les prix d'exercice pour les options sur actions et les actions fictives de catégorie B varient de 1,00 \$ à 4,49 \$ (de 1,00 \$ à 3,71 \$ au 31 mars 2024). Les prix d'exercice pour les options sur actions et les actions fictives de catégorie C varient de 0,01 \$ à 3,71 \$ (de 0,01 \$ à 3,71 \$ au 31 mars 2024). Au 31 mars 2025, les droits rattachés aux options et actions fictives n'ont pas été acquis ou exercés. La durée contractuelle résiduelle moyenne pondérée des options sur actions est de 8,9 ans (9,5 ans au 31 mars 2024).

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Le tableau ci-dessous présente les données hypothétiques utilisées pour déterminer la juste valeur des options sur actions à la date d'attribution au cours de l'exercice :

	2025	2024
Justes valeurs à la date d'évaluation, options sur action de catégorie B, par part...	0,92 \$ - 3,79 \$	0,76 \$ - 2,83 \$
Justes valeurs à la date d'évaluation, options sur action de catégorie C, par part...	6 525 \$ - 31 366 \$	7 100 \$ - 22 571 \$
Taux de rendement (%)	0,0	0,0
Volatilité prévue (%)	35,9	36,2
Taux d'intérêt sans risque (%)	2,3	4,3
Durée de vie prévue des options sur actions (en années)	2,5	2,4
Modèle utilisé	Méthode de simulation de Monte-Carlo	Méthode de simulation de Monte-Carlo

Le tableau ci-dessous présente les données hypothétiques utilisées pour déterminer la juste valeur des actions fictives au 31 mars :

	2025	2024
Justes valeurs à la date d'évaluation, actions fictives de catégorie B, par part.....	0,88 \$ - 3,64 \$	0,74 \$ - 2,68 \$
Justes valeurs à la date d'évaluation, actions fictives de catégorie C, par part.....	6 250 \$ - 30 132 \$	6 853 \$ - 21 415 \$
Taux de rendement (%)	0,0	0,0
Volatilité prévue (%)	35,9	36,2
Taux d'intérêt sans risque (%)	2,3	4,3
Durée prévue des actions fictives (en années)	2,5	2,4
Écart de crédit (%)	3,0	2,5
Modèle utilisé	Méthode de simulation de Monte-Carlo	Méthode de simulation de Monte-Carlo

25. IMPÔT SUR LE REVENU

Les principales composantes de la charge (du recouvrement) d'impôt sur le résultat pour les exercices clos les 31 mars 2025 et 2024 sont les suivantes :

Résultat net consolidé

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Impôt exigible		
Charge d'impôt exigible.....	258 918 \$	183 660 \$
Ajustements au titre de l'impôt exigible de l'exercice précédent	(9 894)	-
Impôt différé		
Montant afférent à la naissance et à la résorption des différences temporaires.....	(123 518)	(197 711)
Ajustements au titre de l'impôt différé de l'exercice précédent.....	33 424	5 411
Charge d'impôt (recouvrement)	158 930 \$	(8 640) \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Résultat global consolidé

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Charge (recouvrement) d'impôt différé.....	(349) \$	1 568 \$
Charge (recouvrement) d'impôt différé	(349) \$	1 568 \$

Rapprochement entre la charge (le recouvrement) d'impôt et le profit (la perte) comptable multiplié par le taux d'imposition de la Société pour 2025 et 2024 :

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Résultat comptable avant impôt sur le résultat	310 629 \$	(155 556) \$
Au taux d'imposition prévu par la loi pour la Société, soit 25 % (25 % en 2024)	77 657	(38 889)
Ajustements au titre d'exercices antérieurs	20 623	2 546
Éléments non déductibles et non imposables	45 672	37 800
Variation des actifs d'impôt différé non comptabilisés	7 407	(9 549)
Taux d'imposition des filiales exerçant leurs activités dans d'autres territoires	1 209	(1 950)
Autres	6 362	1 402
Au taux d'imposition effectif de 51,2 % (de 5,5 % en 2024)	158 930 \$	(8 640) \$

La Société est assujettie aux taux d'impôt applicables au Canada. Le taux d'imposition combiné fédéral et provincial pour 2025 est de 25,0 % (25,0 % en 2024). Les filiales de la Société relèvent de juridictions fiscales différentes qui appliquent des taux d'imposition pouvant aller de 12,5 % à 30,0 % (de 22,0 % à 30,0 % en 2024).

Le 20 juin 2024, le gouvernement du Canada a adopté la *Loi sur l'impôt minimum mondial* (« LImm ») qui met en œuvre un taux effectif d'imposition minimum de 15 % sur les bénéfices de certaines grandes sociétés multinationales prévu par l'OCDE (Pilier Deux) au Canada. La Société devient assujettie à l'application de la LImm et des lois étrangères semblables à compter de l'exercice commençant le 1^{er} avril 2024. La Société est assujettie à l'impôt minimum mondial compensatoire en vertu du Pilier Deux de l'OCDE. Dans les régions où les règles du régime de protection transitoire ne s'appliquent pas et où les taux sont inférieurs à 15 %, l'exposition de la Société au Pilier Deux de l'OCDE est minimale. Par conséquent, aucune charge d'impôt exigible au titre du Pilier Deux n'a été présentée. La Société a appliqué l'exception temporaire à la comptabilisation et à la présentation des impôts différés découlant de l'application des règles du Pilier Deux de l'OCDE.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Impôt différé

Les principales composantes des actifs et passifs d'impôt différé sont composées de ce qui suit :

	31 mars 2025	31 mars 2024
Provisions qui ne sont pas déductibles actuellement	259 408 \$	186 215 \$
Pertes pouvant être reportées en avant	32 350	60 587
Immobilisations corporelles (détenues et louées)	39 295	(13 434)
Goodwill et immobilisations incorporelles	(179 245)	(39 726)
Rémunération à base d'actions	8 424	(895)
Autres	(2 034)	792
Actifs d'impôt différé, montant net	158 198 \$	193 539 \$

Comptabilisé aux états de la situation financière comme suit :

Actifs d'impôt différé	288 671	203 623
Passifs d'impôt différé	130 473	10 084
Actifs d'impôt différé, montant net	158 198 \$	193 539 \$

Rapprochement du montant net de l'impôt différé :

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Solde au début de l'exercice	193 539 \$	1 455 \$
Charge d'impôt comptabilisée en résultat net au cours de l'exercice	90 094	192 300
Charge d'impôt comptabilisée dans les AÉRG au cours de l'exercice	349	(1 568)
Impôt différé acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises	(124 736)	(1 528)
Autres	(1 048)	2 880
Solde à la clôture de l'exercice	158 198 \$	193 539 \$

Des actifs d'impôt différé de 36 094 \$ (25 110 \$ en 2024) n'ont pas été comptabilisés en ce qui concerne les écarts temporaires déductibles suivants, car il est improbable qu'il existe des bénéfices imposables futurs auxquels la Société pourrait imputer ces éléments.

	31 mars 2025	31 mars 2024
Différences temporaires déductibles	36 094 \$	25 110 \$
	36 094 \$	25 110 \$

Ces différences temporaires déductibles sont liées à des filiales qui ont subi des pertes. Elles n'ont pas de date d'expiration et ne peuvent pas être utilisées pour compenser le bénéfice imposable d'autres entités de la Société. Les filiales ne disposent pas de différences temporaires imposables ni de possibilités de planification fiscale qui pourraient, en partie, justifier la comptabilisation de ces pertes en tant qu'actifs d'impôt différé.

26. ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

La Société fait l'objet de poursuites judiciaires et de réclamations, qui surviennent dans le cours normal des activités, la plupart étant attribuables en grande partie à la nature de l'industrie pharmaceutique. Souvent, ces questions donnent lieu à des incertitudes importantes et, par conséquent, il est difficile de déterminer la

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

probabilité qu'une perte, le cas échéant, soit subie et/ou d'en estimer le montant. La Société a pour politique de provisionner des montants liés à ces questions juridiques s'il est probable qu'un passif sera engagé et qu'un montant peut être raisonnablement estimé. Dans certains cas (voir ci-après), les questions en sont à un stade précoce et, par conséquent, aucune perte potentielle ne peut être déterminée : ni son montant exact ni la fourchette dans laquelle son montant se situe. Les cas où la Société n'a pas présenté les montants réclamés dans le cadre de certaines procédures judiciaires s'expliquent par le fait que : i) le montant réclamé n'est pas connu au stade actuel de la procédure; ii) les plaidoiries dans la procédure applicable ne révèlent pas le montant précis réclamé; iii) les plaidoiries indiquent un montant global réclamé contre un groupe de défendeurs qui comprend Apotex, mais aucun montant en particulier n'est réclamé contre Apotex.

Litiges liés à des propriétés intellectuelles

La Société met au point des versions génériques de produits pharmaceutiques protégés par des brevets en vue de leur vente avant l'expiration des brevets dans divers marchés. Au Canada et aux États-Unis, pour obtenir l'homologation d'un produit pharmaceutique générique avant l'expiration du brevet du fabricant, la Société doit contester ce brevet selon les règles de procédure prévues dans chaque pays. Par conséquent, la Société s'attend à être partie à des litiges en matière de brevets portant sur la validité, le caractère exécutoire ou la violation des brevets du fabricant du médicament. Ces questions font habituellement l'objet d'un litige avant la commercialisation du produit par la Société, ce qui atténue l'exposition de celle-ci à une perte potentielle découlant du litige.

Si la Société choisit de commercialiser un produit générique avant la clôture du litige correspondant, elle pourrait devoir payer des dommages importants pour cause de violation de brevet dans le cas d'une éventuelle décision défavorable à la Société.

Dans certaines circonstances où la Société réussit à se défendre contre des réclamations pour violation de brevet, dans certaines juridictions, la Société dépose généralement une réclamation contre les demandeurs initiaux pour les dommages subis du fait d'être exclue de la commercialisation du médicament en question. Tout montant reçu à la suite de ces réclamations pour dommages est comptabilisé dans les autres charges de vente et d'administration dans les états du résultat net et du résultat global consolidés lorsque l'affaire est réglée ou jugée et que le recouvrement des montants est raisonnablement assuré.

Pour ce qui est du portefeuille de produits novateurs de la Société, cette dernière peut tenter des actions contre d'autres producteurs de produits pharmaceutiques génériques, ce qui peut donner lieu à des actions en dommages-intérêts contre la Société dans le cas où celle-ci n'obtient pas gain de cause dans le cadre du litige en matière de brevets.

Poursuites judiciaires en cours

Litige en matière de brevets – Après le lancement

En janvier 2024, Eagle Pharmaceuticals, Inc. a intenté une action devant la U.S. District Court for the District of Delaware contre Apotex Inc., alléguant que la vente et la commercialisation par Apotex Inc. de son produit de bendamsutine liquide violent certains brevets. Le procès est prévu pour décembre 2026. Compte tenu de l'état d'avancement de ces procédures, la Société ne peut effectuer aucune évaluation de l'issue des procédures pour le moment.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

En janvier 2024, Apotex a lancé son produit de tasimeltéon en capsules par voie orale à la suite des décisions d'une cour de district et d'une cour d'appel ayant pour effet d'invalider les brevets que Vanda Pharmaceuticals Inc. (« Vanda ») avait cherché à faire valoir. Vanda prétend que l'utilisation des médicaments génériques d'Apotex constitue une violation d'autres brevets. Compte tenu de l'état d'avancement de ces procédures, la Société ne peut effectuer aucune évaluation de l'issue des procédures pour le moment.

Apotex Inc. et Apotex Corp. (collectivement, les « défenderesses ») ont été désignées comme défenderesses dans deux actions en justice qui se recoupent concernant une violation de brevets intentées par Bayer Pharma AG, Bayer AG et Janssen Pharmaceuticals, Inc. (collectivement, « Bayer ») visant les comprimés à 2,5 mg de Rivaroxaban des défenderesses. Bayer a intenté une première poursuite pour violation de brevet en décembre 2022 reposant sur l'approbation réglementaire des défenderesses. La poursuite a été suspendue puisque le brevet en question a été jugé non brevetable dans le cadre d'un examen inter partes en procédure d'appel. Les défenderesses ont fait le lancement des comprimés à 2,5 mg de Rivaroxaban en mai 2025, à la suite duquel Bayer a intenté une deuxième poursuite pour violation de brevet en faisant valoir que la vente et la commercialisation par les défenderesses des comprimés à 2,5 mg constituaient une violation du brevet de Bayer. En septembre 2025, l'U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit (la « cour d'appel ») a statué contre Bayer et conclu que les réclamations 1 à 4 du brevet de Bayer, auparavant invalidées (les seules réclamations invoquées contre les défenderesses), demeurent invalides. Pour ce qui est des autres réclamations par rapport au brevet, la cour d'appel a renvoyé l'affaire à la District Court pour des conclusions supplémentaires. Le 9 décembre 2025, Bayer a renoncé à ses réclamations contre Apotex dans le cadre de la deuxième poursuite pour violation de brevet. Le 30 décembre 2025, les parties ont accepté d'un commun accord de retirer l'ensemble des réclamations et moyens de défense dans le cadre de la première poursuite pour violation de brevet.

Litiges liés à des prix et à la commercialisation

Depuis septembre 2016, Apotex Corp., filiale en propriété exclusive de la Société, a été désignée défenderesse dans le cadre i) de nombreuses actions collectives projetées (par des acheteurs directs, des revendeurs indirects et des payeurs finaux), ii) d'actions individuelles (y compris par certains détaillants, assureurs, comtés, hôpitaux et entreprises qui parrainent des régimes de soins de santé autofinancés) et iii) d'actions intentées par les procureurs généraux d'État devant les tribunaux américains. Dans ce cadre, des prétentions ont été avancées contre la Société et d'autres sociétés pour des violations alléguées des lois antitrust fédérales et de diverses lois d'État découlant de complots allégués visant à exercer une pression sur le marché relativement à la vente de divers produits pharmaceutiques génériques. Le Judicial Panel on Multi-District Litigation (le « MDL ») a regroupé et transféré ces affaires à la U.S. District Court for the Eastern District of Pennsylvania sous le titre *In Re Generic Pharmaceuticals Pricing Antitrust Litigation*. Le 31 janvier 2024, les dossiers déposés par les procureurs d'État ont été renvoyés à la U.S. District Court for the District of Connecticut. L'étape de la découverte est en cours dans le cadre du MDL, mais elle a pris fin le 19 décembre 2025 dans la plupart des causes. La Cour avait fixé les dates de procès pour les deux premières affaires représentatives en août 2025 (Apotex Corp. n'y est pas nommée). Cependant, le 18 juin 2025, la United States Court of Appeals for the Third Circuit a accueilli la demande d'examen interlocutoire des défenderesses visant la certification d'une action collective par la Cour. Ce faisant, la Cour a suspendu les procédures de la première série de cas types jusqu'à ce que la United States Court of Appeals for the Third Circuit ait terminé son examen. La cour a établi un échéancier pour les procédures liées à une deuxième série de cas types, la première étant planifiée pour septembre 2026. Apotex Corp. a été désignée défenderesse dans le cadre des deux cas types de la deuxième série (l'affaire portant sur la pravastatine et l'affaire Humana I, dont les demandeurs sont des revendeurs indirects), mais elle est parvenue à un règlement avec les demandeurs et a conclu avec Humana un règlement d'un montant non divulgué que la Société a comptabilisé dans ses états financiers consolidés au 31 mars 2025.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

et versé après la clôture de l'exercice. En janvier 2026, la cour a retenu une troisième série de cas types (Kroger, Cigna et CVS) susceptible de donner lieu à des procès en 2027 et 2028. Apotex Corp. a réglé le cas Kroger et n'est pas partie défenderesse dans le cas type Cigna (quoiqu'elle le demeure dans le cadre du cas Cigna au sens plus large). L'élaboration de la liste des défendeurs dans le cas type CVS n'est pas encore terminée.

Indépendamment des affaires en MDL (et des dossiers déposés par les procureurs généraux d'État et renvoyés à la U.S. District Court for the District of Connecticut), un groupe d'assureurs a intenté des poursuites contre Apotex Corp. et plusieurs autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques devant la Commonwealth of Pennsylvania's Court of Common Pleas, au début de 2019. Ces causes sont actuellement suspendues par égard au MDL, et ce, même si Apotex Corp. a conclu un accord de principe avec bon nombre de ces assureurs et que les réclamations des demandeurs contre Apotex devant la Pennsylvania Court of Common Pleas ont été réglées après que ces entités ont décidé de ne pas se retirer de l'action collective contre Apotex (voir ci-dessous). En décembre 2024, Aetna, Inc. a intenté une action similaire contre Apotex Corp. et d'autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques devant la Connecticut Superior Court, qui a aussi été suspendue. En mai 2025, New York Quality Healthcare Corp. a intenté une action similaire contre Apotex Corp. et d'autres fabricants de produits pharmaceutiques génériques devant la New York County Supreme Court. Apotex Corp. et les autres défendeurs ont déposé des requêtes en irrecevabilité et en suspension en octobre 2025, lesquelles restent en instance. Les poursuites en Pennsylvanie, au Connecticut et à New York visent les mêmes actes reprochés que ceux visés par les affaires du MDL. La Société a comptabilisé les montants correspondants (non divulgués) dans ses états financiers consolidés au quatrième trimestre de l'exercice clos le 31 mars 2025.

Règlements

En décembre 2023, Apotex Corp. a conclu une entente de règlement avec la catégorie d'acheteurs directs dans les affaires du MDL, aux termes de laquelle Apotex Corp. a versé un montant totalisant 36 905 \$ (26 652 \$ US) au quatrième trimestre de l'exercice clos le 31 mars 2024 après la réduction attribuable aux options de retrait. Le 15 octobre 2024, le tribunal a donné son approbation finale à l'égard de cette entente.

En mars 2024, Apotex Corp. a conclu une entente de règlement avec la catégorie de demandeurs des revendeurs indirects aux termes de laquelle Apotex Corp. a versé un montant total de 7 115 \$ CA (5 261 \$ US) après la réduction attribuable aux options de retrait. Le 30 mai 2025, le tribunal a donné son approbation finale à l'égard de cette entente.

En février 2025, Apotex Corp. a conclu un accord conjoint afin de régler les réclamations de deux autres groupes de demandeurs – i) un montant de 53 478 \$ (39 100 \$ US) versé aux procureurs généraux d'État; et ii) un montant de 65 651 \$ (48 000 \$ US), avant toute réduction attribuable aux options de retrait, versé à la catégorie de demandeurs des payeurs finaux. Apotex Corp. a versé ces montants de règlement en juin 2025. Le 12 août 2025, la United States District Court for the District of Connecticut, où les dossiers déposés par les procureurs généraux d'État sont en instance, a approuvé cet accord de façon définitive. Le 19 novembre 2025, la United States District Court for the Eastern District of Pennsylvania, où les réclamations des demandeurs des payeurs finaux sont en instance, a approuvé cet accord de façon définitive. Pour les deux règlements, la date limite de l'option de retrait était le 24 juillet 2025. Des consommateurs se sont retirés aussi bien de l'entente de règlement conclue avec les procureurs généraux d'État que de l'entente de règlement conclue avec la catégorie de demandeurs des payeurs finaux. Des tiers payeurs se sont retirés de l'entente de règlement conclue avec la catégorie de demandeurs des payeurs finaux (la majorité des tiers payeurs qui se

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

sont retirés de l'entente ayant déjà intenté des poursuites contre Apotex). Plusieurs payeurs tiers ont aussi demandé à retirer leurs clients de services d'administration seulement. Le 18 novembre 2025, la Cour a décidé d'accéder à certaines de ces demandes et d'en rejeter d'autres. Le 21 janvier 2026, Apotex Corp. a obtenu une réduction attribuable aux options de retrait de 17 234 \$ (12 505 \$ US) de l'entente de règlement conclue avec la catégorie de demandeurs des payeurs finaux, ce qui a réduit le montant total qu'Apotex Corp. a versé aux demandeurs des payeurs finaux, lequel est donc passé à 48 417 \$ (35 495 \$ US).

En septembre 2024 et en juin 2025, Apotex Corp. a conclu des règlements confidentiels avec certains demandeurs qui sont des acheteurs directs et des revendeurs indirects. En septembre 2025, Apotex Corp. a conclu une entente confidentielle avec certains demandeurs détaillants. En octobre 2025, Apotex Corp. a conclu une entente confidentielle avec un demandeur assureur. En février 2026, Apotex Corp. a conclu un accord de principe sur un montant de règlement avec un groupe d'assureurs. En mars 2026, Apotex Corp. a conclu un accord de principe pour un montant de règlement avec un demandeur assureur. En avril 2026, ce règlement a été conclu et le paiement a été effectué. En avril 2026, Apotex Corp. a conclu un accord de principe sur un montant de règlement avec un groupe de payeurs finaux/de revendeurs indirects. La Société a comptabilisé les montants correspondants dans ses états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2025.

En mai 2018, Apotex Corp. a reçu une demande d'enquête civile de la Division civile du ministère de la Justice américain dans le cadre d'une enquête sur de potentielles violations de la *False Claims Act* relativement à la vente de certains produits pharmaceutiques génériques. Le 30 septembre 2021, Apotex Corp. et la Civil Division du ministère de la Justice américain ont conclu une entente de règlement à l'égard de la pravastatine, aux termes de laquelle Apotex Corp. a accepté de verser un montant de 62 431 \$ (49 000 \$ US) et de coopérer à l'enquête en cours du ministère de la Justice américain sur les personnes et les entités qui n'ont pas été déchargées aux termes du règlement. Un paiement au titre du règlement de 62 431 \$ (49 000 \$ US) a été effectué le 30 septembre 2021. De plus, Apotex Corp. a signé une déclaration d'intégrité (Corporate Integrity Agreement) avec le Bureau de l'inspecteur général du ministère de la Santé et des Services sociaux américain relativement à ces affaires le 30 septembre 2021, et ce, pour une durée de cinq ans.

Le 3 juin 2020, un recours collectif a été intenté devant la Cour fédérale du Canada contre plusieurs sociétés, dont Apotex Inc. Les demandeurs réclamaient des dommages au motif d'un complot allégué visant la fixation des prix, l'attribution de marchés et le maintien de l'approvisionnement en médicaments génériques. Le 20 février 2026, la Cour fédérale du Canada a refusé la certification sans autorisation de modification. Le demandeur n'a pas fait appel de la décision. Selon l'information disponible, la Société n'a comptabilisé aucun montant à payer dans ses états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2025.

Litige sur les opioïdes

Apotex Corp. et, dans certains cas, ses sociétés affiliées, ainsi que d'autres fabricants, distributeurs, pharmacies, gestionnaires de prestations pharmaceutiques et prestataires de soins de santé individuels, sont parties défenderesses dans de nombreuses affaires aux États-Unis déposées par de nombreux comtés, villes, tribus, tiers payeurs, systèmes d'hôpitaux privés et demandeurs privés dont les réclamations civiles visent les pratiques de vente, de commercialisation ou de distribution d'opioïdes sur ordonnance. Ces causes visent généralement à obtenir une réparation équitable et des dommages pécuniaires fondés sur diverses théories juridiques, notamment des demandes prévues par la loi et des réclamations en vertu de la common law, en alléguant par exemple de la fraude, de la négligence et de la nuisance publique ou encore une violation de la *Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act*. En juillet 2025, Apotex Corp. a conclu une entente avec

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

les représentants des procureurs généraux de chaque État américain et avec le comité exécutif des demandeurs, qui représente les subdivisions politiques (notamment les comtés, les villes et les autres districts municipaux spéciaux) et les tribus autochtones, mais à l'exclusion des payeurs tiers et des hôpitaux privés. Cette entente vise à régler les réclamations des États, des subdivisions politiques et des tribus autochtones contre Apotex Corp., pour un montant total de 103 339 \$ (75 000 \$ US). La Société a comptabilisé ce montant dans ses états financiers consolidés.

Apotex Inc. est nommée défenderesse dans plusieurs poursuites canadiennes visant à obtenir des dommages-intérêts relativement à la fabrication, à la vente et à la promotion alléguée d'opioïdes au Canada après 1996. Toutes ces actions ont été intentées en vue d'obtenir leur certification ou leur autorisation à titre d'actions collectives, et elles sont toutes intentées contre de multiples intervenants du marché, y compris d'autres fabricants (médicaments princeps et médicaments génériques) et, dans certains cas, des grossistes, des distributeurs et des consultants du secteur.

La cause His Majesty the King in Right of the Province of British Columbia v. Apotex Inc. et al. (l'« action en Colombie-Britannique ») est une action intentée devant la Cour suprême de la Colombie-Britannique au nom des gouvernements provinciaux, fédéral et territoriaux du Canada dans le but de recouvrer les coûts des soins de santé engagés par ces gouvernements afin de fournir des soins de santé ou d'entreprendre d'autres mesures relativement à l'épidémie d'opioïdes.

Des recours collectifs ont également été intentés devant la Cour suprême de la Colombie-Britannique (MW v. Apotex Inc. et al.) (le « recours de MW ») et la Cour supérieure de justice de l'Ontario (Darryl Gebien et al. v. Apotex Inc. et al.), et une action collective a été intentée devant la Cour supérieure du Québec (Jean-François Bourassa c. Abbott Laboratories Ltd. et al.), le tout au nom de consommateurs au Canada à qui des opioïdes ont été prescrits et qui en ont consommé au cours de la période visée, et qui prétendent avoir subi des dommages par cette consommation. Le demandeur du recours de MW a indiqué que l'action doit être abandonnée, car la réclamation sera déposée dans le cadre du recours collectif ontarien. Le 22 août 2025, Apotex Inc. a réglé l'action collective au Québec pour un montant de 2 125 \$, que la Société a comptabilisé dans ses états financiers consolidés. Le 13 mars 2026, Apotex Inc. a réglé le recours collectif ontarien pour un montant soumis à l'approbation du tribunal. La Société a comptabilisé ces montants non divulgués dans ses états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2025.

Un recours collectif a également été intenté devant la Cour du Banc du Roi de l'Alberta, la ville de Grand Prairie et The Corporation of the City of Brantford contre Apotex Inc. et al. au nom de toutes les municipalités au Canada afin de recouvrer les « coûts d'atténuation » allégués engagés pour faire face à l'épidémie d'opioïdes au cours de la période visée.

Un recours collectif a également été intenté devant la Cour du Banc du Roi de la Saskatchewan par la Nation des Cris de Peter Ballantyne et la Bande indienne du lac La Ronge, au nom de l'ensemble des communautés et gouvernements autochtones, métis, inuits ou des Premières Nations au Canada, afin de recouvrer les coûts des soins de santé, de l'application de la loi et des services sociaux engagés en réponse à l'épidémie d'opioïdes au cours de la période visée.

Chacun des recours non réglés est à un stade procédural différent, mais tous demeurent à un stade relativement peu avancé du processus judiciaire. Une autorisation a été accordée dans le cadre de l'action en Colombie-Britannique. Aucune découverte n'a eu lieu dans le cadre d'un recours. Compte tenu de l'état

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

d'avancement de ces procédures, la Société ne peut évaluer la probabilité d'une issue particulière des procédures pour le moment.

Litige en responsabilité du fait des produits

Apotex Corp. et, dans certains cas, ses sociétés affiliées et plusieurs autres fabricants de ranitidine sur ordonnance et en vente libre (Zantac) ont été désignés comme défenderesses dans des poursuites en responsabilité du fait des produits partout aux États-Unis. Les demandeurs ont affirmé que la molécule de la ranitidine, qui est le principe actif du médicament, contenait les éléments constitutifs d'une nitrosamine et qu'au fil du temps, la molécule pouvait donner lieu à la formation de N-nitrosodiméthylamine (« NDMA »), substance suspectée d'être cancérigène. Les demandeurs ont allégué que la ranitidine contenant de la NDMA était à l'origine des différents types de cancer dont ils sont atteints. En se fondant sur cette théorie, les demandeurs ont fait valoir des réclamations contre Apotex Corp. et, dans certains cas, contre ses sociétés affiliées et d'autres fabricants, distributeurs et vendeurs de ranitidine, pour défaut de conception, défaut de fabrication, défaut de mise en garde, négligence, assertion inexacte, fraude commise au détriment des consommateurs, nuisance et autres causes d'action prévues par la common law et la loi. Apotex Corp. a réussi à faire rejeter bon nombre de ces actions et ne demeure exposée qu'à plusieurs litiges liés à la ranitidine en Californie et en Pennsylvanie. Le rejet par le tribunal du district sud de la Floride est en appel devant la United States Court of Appeals for the Eleventh Circuit. Les demandeurs ont toujours la possibilité d'interjeter appel des rejets prononcés en Illinois et en Pennsylvanie. Selon l'information dont dispose la Société, celle-ci n'a comptabilisé aucun montant à payer dans les états financiers consolidés.

À l'été 2018, plusieurs médicaments contenant le valsartan ont fait l'objet d'un rappel au Canada et ailleurs dans le monde en raison de la découverte de l'impureté de nitrosamine (« NDMA ») dans l'ingrédient pharmaceutique actif. Depuis lors, une teneur en NDMA a été découverte dans divers autres médicaments, fabriqués par d'autres fabricants.

Le rappel du valsartan a entraîné un certain nombre de recours intentés au Canada contre divers fabricants qui ont fabriqué et commercialisé du valsartan et d'autres médicaments contenant des impuretés de nitrosamine.

Apotex Inc. a également été nommée défenderesse dans de multiples autres actions collectives similaires en responsabilité du fait des produits visant la contamination présumée de produits pharmaceutiques par de la nitrosamine. Ces actions comprennent celles intentées en Alberta, en Ontario, en Colombie-Britannique et au Québec relativement à la ranitidine.

Hormis deux actions collectives au Québec – i) Royer, qui est actuellement suspendue jusqu'à ce qu'un jugement soit rendu dans le cadre de la procédure d'appel du MDL visant la ranitidine aux États-Unis ou jusqu'au 15 octobre 2026, selon la première occurrence, et ii) Moran, qui est suspendue au profit de Royer – l'ensemble des recours collectifs concernant la ranitidine au Canada ont été rejetés ou abandonnés. La principale action en Colombie-Britannique, Dussiaume, a été rejetée, et un appel a été introduit, puis abandonné, en novembre 2023. L'autre action britanno-colombienne, McGinnis, a été suspendue de façon permanente en novembre 2021. Le recours collectif ontarien, Lacroix, a été abandonné sur consentement (en août 2022). De même, les deux actions albertaines, Jones et Wozniuk, ont été abandonnées en août 2022 et rejetées sur consentement en mars 2025, respectivement. Il y a aussi des actions individuelles intentées en Ontario et en Colombie-Britannique. Des juges canadiens et américains ont examiné diverses réclamations concernant la présence de nitrosamines dans des produits pharmaceutiques. Les tribunaux ont généralement

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

conclu à l'absence de données scientifiques probantes ou d'autres éléments de preuve suffisants à l'appui des allégations voulant que la présence de nitrosamines dans des produits pharmaceutiques (notamment dans Zantac ou la ranitidine) soit cancérigène ou augmente le risque de divers cancers. Aucune perte n'est susceptible de se produire. Deux demandes d'autorisation d'action collective ont été déposées au Québec au nom de consommateurs qui avaient acheté des décongestionnants nasaux contenant de la phényléphrine. L'action collective Kraska a été intentée le 14 septembre 2023, et l'action collective Hébert, le 15 septembre 2023. Apotex Inc. n'a été nommée défenderesse que dans l'affaire Hébert. Étant donné qu'au Québec, la poursuite qui a été intentée la première a préséance, l'action collective Hébert a été suspendue jusqu'à ce qu'un jugement définitif soit rendu sur l'autorisation de l'action collective Kraska. Compte tenu de l'état d'avancement de ces procédures, la Société ne peut effectuer aucune évaluation de l'issue des procédures pour le moment.

En juillet 2017, dans le cadre d'un recours collectif de consommateurs intenté en Saskatchewan, Apotex Inc. et d'autres fabricants de médicaments contenant du rabéprazole ont été poursuivis pour des préjudices liés à des lésions rénales. Apotex Inc. a déposé un avis d'intention de se défendre en août 2017. Les demandeurs n'ont pris aucune autre mesure pour faire avancer les procédures.

En février 2011, dans le cadre d'une demande de recours collectif déposé en Saskatchewan, Apotex Inc. et d'autres fabricants de médicaments contenant de la sibutramine ont été poursuivis pour des préjudices liés à des effets indésirables cardiovasculaires allégués. Cette action a été suspendue par la Cour d'appel de la Saskatchewan le 10 mai 2023, et la demande d'une nouvelle audience de la part du demandeur a été rejetée le 11 décembre 2023. Compte tenu de l'état d'avancement de ces procédures, la Société ne peut effectuer aucune évaluation de l'issue des procédures pour le moment.

En mars 2021, Codie Von Richthofen a intenté une action en Ontario contre Apotex Inc. et deux autres personnes relativement à des dommages causés par une insuffisance rénale alléguée attribuable à des médicaments contenant de la tétracycline. Une demande de précisions a été envoyée au demandeur le 3 mai 2021 et aucune réponse à la demande de précisions n'a été reçue par la Société. Compte tenu de l'état d'avancement de ces procédures, la Société ne peut effectuer aucune évaluation de l'issue des procédures pour le moment.

Enquête de la RAMQ

En 2020, la Régie de l'assurance maladie du Québec (« RAMQ ») a ouvert une enquête visant Apotex Inc., d'autres producteurs de médicaments génériques, Gregoire Arakelian et Costco pour le paiement ou la réception d'avantages non autorisés. À cet effet, la RAMQ a signifié des assignations à comparaître à plusieurs employés d'Apotex Inc. relativement à certains dossiers financiers en lien avec une enquête visant des avantages non autorisés versés à Gregoire Arakelian/17 pharmacies Costco, McKesson et K&F. Apotex Inc. a fourni les dossiers financiers en question et a comparu devant la RAMQ pour répondre aux questions relatives aux documents. Cependant, la RAMQ a demandé des renseignements qui, selon Apotex Inc., vont au-delà du cadre de l'enquête, et la demande est donc jugée déraisonnable par Apotex Inc. Apotex Inc. a déposé un pourvoi en contrôle judiciaire de l'assignation de Fahner, alléguant qu'elle était illégale parce que d'une étendue trop vaste. Apotex Inc. a d'abord obtenu gain de cause, mais en appel, la Cour a statué que le pouvoir de la RAMQ était, de fait, vaste et a accueilli l'appel et ordonné l'exécution de l'assignation. Apotex Inc. a par la suite fourni des informations financières supplémentaires. L'enquête est en cours et, à l'heure actuelle, la Société ne peut évaluer les retombées que ces procédures pourraient engendrer pour elle.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Engagements de développement

La Société a conclu, avec différents tiers, des accords à long terme liés à des immobilisations incorporelles et à d'autres engagements. En vertu de ces accords, la Société pourrait être tenue de procéder à des paiements d'étape, en fonction de la réussite des travaux de développement clinique, de l'atteinte de cibles commerciales précises ou d'autres conditions énoncées dans les accords. Compte tenu de la nature de ces événements, il n'est pas possible de savoir avec certitude si la Société aura à déboursier ces sommes. Au 31 mars 2025, si tous les jalons et toutes les cibles ayant trait aux travaux de développement sont atteints, les paiements au titre des contreparties éventuelles pourraient totaliser jusqu'à 104 300 \$. Des paiements éventuels additionnels pourraient être exigibles au fur et à mesure que les étapes de vente sont atteintes.

27. INSTRUMENTS FINANCIERS ET GESTION DU RISQUE

Évaluation à la juste valeur

La Société a déterminé que la juste valeur des actifs financiers et des passifs financiers se rapproche de leur valeur comptable, en raison principalement de l'échéance à court terme de ces instruments, à l'exception de l'élément présenté ci-dessous.

Dans le cadre de l'acquisition d'APHI, la Société a comptabilisé un passif au titre de la contrepartie éventuelle qui sera versée au cours d'une période de quatre ans se terminant 31 mars 2027 en fonction de la performance financière future d'APHI. À la date de l'acquisition d'APHI, la contrepartie éventuelle à payer pouvait faire l'objet d'une réduction maximale de 150 000 \$ si le montant des réclamations de tiers antérieures à l'acquisition présentées était supérieur à celui déposé dans le compte d'entiercement en cas de litige.

La contrepartie éventuelle de la Société a été réévaluée après la comptabilisation initiale au 31 mars 2025 comme suit :

	Classement	Valeur comptable	Juste valeur	Hiérarchie des justes valeurs
Contrepartie éventuelle, déduction faite de la réduction du financement du compte d'entiercement	JVRN	266 880 \$	266 880 \$	Niveau 3

Le tableau suivant présente un sommaire de la variation de la contrepartie éventuelle aux dates indiquées :

	31 mars 2025	31 mars 2024
Solde au début de l'exercice	248 890 \$	- \$
Acquisitions (note 3).....	-	30 943
Changements de la juste valeur comptabilisés dans les autres charges d'exploitation, montant net	205 845	219 931
Charge de désactualisation de la réduction du financement du compte d'entiercement.....	(2 018)	(1 984)
Paiements	(150 000)	-
Réduction du financement du compte d'entiercement	(36 264)	-
Écart de conversion	427	-
Solde à la clôture de l'exercice	266 880 \$	248 890 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

La contrepartie éventuelle prévoit un versement au cours d'une période de quatre ans se terminant le 31 mars 2027, en fonction de la performance financière future d'APHI. Aux termes de l'entente d'achat de SK pour l'acquisition d'APHI, la moitié des paiements de contrepartie éventuelle, le cas échéant, sont déposés dans le compte d'entiercement en cas de litige jusqu'à concurrence de 150 000 \$. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, la Société a versé une contrepartie éventuelle de 150 000 \$ au titre de l'exercice clos le 31 mars 2024, dont la moitié a été déposée dans le compte d'entiercement en cas de litige, ce qui a entraîné une augmentation du montant d'indemnisation recouvrable et l'annulation de la réduction du financement du compte d'entiercement.

Au 31 mars 2025, la contrepartie éventuelle payable résiduelle peut varier de 150 000 \$ à 450 000 \$, et son montant est déterminé en fonction de l'atteinte d'objectifs de performance spécifiée concernant le BAIIA. Plus précisément :

- si le BAIIA visé par la clause d'indexation (défini ci-après) pour l'exercice 2026 est égal ou supérieur à 938 000 \$, la Société devra verser une contrepartie éventuelle de 150 000 \$;
- si le BAIIA visé par la clause d'indexation pour l'exercice 2027 est égal ou supérieur à 863 000 \$, la Société devra verser une contrepartie éventuelle de 150 000 \$;
- si i) le paiement relevant de la clause de contrepartie éventuelle lié à l'exercice 2026 n'est pas reçu et que ii) le cumul du BAIIA visé par la clause d'indexation pour les exercices 2024, 2025, 2026 et 2027 est égal ou supérieur à 3 517 000 \$, la Société devra verser une contrepartie éventuelle de 150 000 \$.

Le « BAIIA visé par la clause d'indexation » s'entend généralement, dans le contexte de l'entente d'achat d'actions pour l'acquisition d'APHI, du résultat net de la Société et de ses filiales (sur une base combinée), compte non tenu de l'incidence de ce qui suit : a) certains « éléments ponctuels » convenus (définis ci-après); b) les charges ou produits d'intérêt; c) les charges d'impôt sur le résultat, profits d'impôts sur le résultat ou crédits d'impôt sur le résultat (autres que certains crédits d'impôt) relevant d'une administration fédérale, provinciale, américaine, étrangère ou locale; d) les charges d'amortissement; e) les profits, pertes ou dépenses en capital (y compris lorsqu'ils découlent de la vente d'immobilisations corporelles); f) les profits, pertes ou charges liés à des contrats de location-acquisition, notamment les frais et charges de location liés à des transactions de cession-bail ou à des ententes comparables ainsi que les charges engagées au titre de contrats de location simple ou les charges locatives liées à des transactions de cession-bail, sauf tout élément d'une charge engagée au titre de contrats de location simple et d'une charge locative destinée à couvrir des frais antérieurement engagés directement par la Société et ses filiales et à présent assumés par un bailleur et imputés à la Société et à ses filiales tels que les frais d'entretien, d'impôt et d'assurance, seront ajoutés au BAIIA visé par la clause d'indexation à condition qu'ils ne soient pas supérieurs aux coûts correspondants présentés dans les états financiers historiques de la Société; g) les profits et pertes non réalisés découlant d'opérations de conversion de monnaies étrangères et toute réserve de conversion de monnaies étrangères; h) les profits, pertes, coûts, frais et charges liés à des contrats de change, contrats de couverture, produits dérivés et swaps de devises ainsi qu'à toute autre ententes semblable; i) les profits ou pertes découlant de la comptabilisation d'une acquisition, notamment, pour éviter toute ambiguïté, les frais liés à l'ajustement de la juste valeur ou tout autre ajustement au bilan d'ouverture dans le cadre de transactions visées par l'entente d'achat d'actions; j) les charges, frais et radiations liés aux transactions visées par l'entente d'achat d'actions, y compris les coûts de transaction, les paiements au titre de primes de maintien en poste et toute prime liée à une transaction ou autre récompense semblable; k) les frais additionnels, indemnités, frais généraux ou frais de gestion (ou autres ententes semblables) facturés par l'acquéreur ou une de ses filiales de même que les frais juridiques et les paiements, profits ou pertes liés à des règlements.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

L'entente d'achat d'actions pour l'Acquisition d'APHI comporte des clauses restrictives standard relatives aux activités de la Société durant les périodes visées par la clause d'indexation. À part la contrepartie éventuelle résiduelle, la Société n'a pas d'obligations importantes ou potentiellement importantes liées à l'entente d'achat d'actions relative à l'Acquisition d'APHI.

Le solde à court terme de 75 000 \$ (150 000 \$ au 31 mars 2024) et le solde à long terme de 191 880 \$ (98 890 \$ au 31 mars 2024) liés à la contrepartie éventuelle ont été comptabilisés respectivement dans les dettes fournisseurs et autres créditeurs et les autres passifs à long terme.

La contrepartie éventuelle est évaluée à la juste valeur à la fin de chaque période de présentation de l'information financière par une analyse au moyen du modèle de simulation de Monte-Carlo dans le but d'évaluer le montant brut de la contrepartie éventuelle régie par la clause d'indexation sur les bénéfices futurs, ajusté pour tenir compte de la valeur actualisée de l'estimation de la réduction pour financement du compte d'entiercement, laquelle réduit le montant du passif. Le tableau suivant donne des informations supplémentaires sur la méthode appliquée pour déterminer la juste valeur de ces passifs financiers (en particulier, les techniques d'évaluation et les données d'entrée utilisées).

Instrument financier	Technique d'évaluation	Données utilisées
Contrepartie éventuelle	Analyse au moyen de la simulation de Monte-Carlo pour évaluer le montant brut de la contrepartie au titre de la clause d'indexation sur les bénéfices futurs ajusté pour tenir compte de la valeur actuelle de la récupération prévisionnelle	BAIIA prévisionnel Volatilité du BAIIA Taux d'actualisation du BAIIA Écart de crédit

Objectifs et politiques en matière de gestion des risques

Les principaux passifs financiers de la Société comprennent les dettes à long terme ainsi que les dettes fournisseurs et autres créditeurs. Ces passifs financiers servent principalement à financer les activités de la Société. Les principaux actifs financiers de la Société comprennent les créances clients, les autres actifs courants ainsi que la trésorerie et les équivalents de trésorerie tirés directement de ces activités.

Les instruments financiers de la Société l'exposent au risque de crédit, au risque de marché (y compris au risque de taux d'intérêt et au risque de change) et au risque de liquidité. La direction de la Société encadre la gestion de ces risques. Le conseil d'administration examine et approuve les politiques de la Société applicables à la gestion de chacun de ces risques. Ces politiques sont résumées ci-dessous.

Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque qu'une contrepartie ne remplisse pas des obligations aux termes d'un instrument financier ou d'un contrat avec un client, donnant ainsi lieu à une perte financière. Le risque de crédit découle principalement des créances clients de la Société. La Société effectue des processus d'évaluation et de surveillance du crédit afin d'atténuer le risque de crédit. Près de 62,5 % (57,9 % en 2024) des créances clients représentent des montants dus par trois clients de gros.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Le tableau suivant présente l'évaluation de la Société des pertes de crédit attendues sur ses créances clients.

31 mars 2025	Créances clients en souffrance depuis					Total
	Actifs courants	< 30	31 - 60	61 - 90	> 91	
Créances clients.....	1 507 421 \$	154 190 \$	50 138 \$	30 198 \$	65 759 \$	1 807 706 \$
Charges à payer liées à des clients	-	-	-	-	-	(909 951)
	1 507 421 \$	154 190 \$	50 138 \$	30 198 \$	65 759 \$	897 755 \$
Correction de valeur pour pertes de crédit attendues.....	-	-	-	-	-	(21 736)
Valeur comptable nette						876 019 \$

31 mars 2024	Créances clients en souffrance depuis					Total
	Actifs courants	< 30	31 - 60	61 - 90	> 91	
Créances clients	1 262 608 \$	146 972 \$	63 104 \$	33 539 \$	54 573 \$	1 560 796 \$
Charges à payer liées à des clients	-	-	-	-	-	(825 667)
	436 941 \$	146 972 \$	63 104 \$	33 539 \$	54 573 \$	735 129 \$
Correction de valeur pour pertes de crédit attendues						(14 060)
Valeur comptable nette						721 069 \$

Risque de marché

i) 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 fluctuent en raison des variations de taux d'intérêt du marché. La Société est exposée au risque de taux d'intérêt en raison de ses emprunts à taux d'intérêt variable et autres emprunts. À l'heure actuelle, la Société n'a recours à aucun instrument financier dérivé pour atténuer le risque de taux d'intérêt.

Toutes choses égales par ailleurs, le degré de sensibilité à une variation raisonnablement possible des taux d'intérêt des facilités de crédit de la Société de 1 % entraînerait une augmentation de 20 208 \$ (augmentation de 11 192 \$ en 2024) du résultat avant impôt.

ii) Risque de change

Le risque de change s'entend du risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'une exposition varient en raison des fluctuations des taux de change. La Société conclut des transactions de vente ou d'achat en dollars américains, si bien qu'elle est exposée à des profits et à des pertes attribuables aux fluctuations des taux de change. À l'heure actuelle, la Société n'a recours à aucun instrument financier dérivé pour atténuer le risque de change.

L'analyse suivante montre la sensibilité à une variation raisonnablement possible des taux de change du dollar américain, toutes choses égales par ailleurs. L'incidence sur le résultat net avant impôt de la Société s'explique par les variations de la juste valeur des actifs et passifs monétaires exprimés dans cette devise. L'exposition de la Société à des fluctuations des taux de change des autres devises est non significative.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Au 31 mars 2025, une dépréciation ou un raffermissement de 5 % du dollar canadien par rapport au dollar américain entraînerait une augmentation (une diminution) de 22 386 \$ (16 661 \$ en 2024) du total du résultat global.

iii) Contexte macroéconomique et géopolitique

Au cours des dernières années, l'économie mondiale a été touchée par la fluctuation des cours des monnaies étrangères. Les fluctuations du dollar américain par rapport au dollar canadien et aux autres devises dans lesquelles la Société exerce ses activités pourraient avoir une incidence importante sur ses produits des activités ordinaires, ses résultats d'exploitation, ses bénéfices et ses flux de trésorerie. En outre, l'économie mondiale a été touchée par les tensions géopolitiques, qui ont entraîné des perturbations dans les chaînes d'approvisionnement mondiales, y compris dans la chaîne d'approvisionnement interne de la Société, ainsi que par l'évolution des politiques commerciales à l'échelle internationale. Le gouvernement américain a récemment annoncé l'application de barrières tarifaires sur les produits importés en provenance de plusieurs territoires où la Société exerce ses activités et s'approvisionne en matières premières ainsi que l'éventuelle application de barrières tarifaires à d'autres territoires. L'application de certaines barrières tarifaires a été retardée, et la Société est en train d'évaluer leur incidence possible sur sa chaîne d'approvisionnement et ses activités internationales. Cela étant, il est possible que le gouvernement américain suspende ou reprenne l'application des mesures tarifaires ou augmente leur montant à l'avenir, et les pays qui en sont visés pourraient riposter en imposant des droits réciproques ou d'autres restrictions commerciales, comme ils l'ont déjà fait. Chacune de ces mesures pourrait avoir une incidence sur les coûts engagés par la Société et sur ses activités à l'échelle internationale.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société ne soit pas en mesure de s'acquitter de ses passifs financiers, comme convenu contractuellement, sous forme de trésorerie ou d'autres actifs financiers. La politique de la Société prévoit une surveillance régulière des dispositions relatives à la liquidité actuelles et attendues dans le but de s'assurer qu'elle disposera de réserves de trésorerie suffisantes pour respecter les dispositions relatives aux liquidités qui s'appliquent à elle à court et à long terme. La Société finance habituellement ses activités au moyen des flux de trésorerie liés à ses activités d'exploitation, d'emprunts à terme et de facilités de crédit.

Le tableau ci-après offre des détails concernant les échéances contractuelles sur une base non actualisée des passifs financiers importants au 31 mars 2025 :

	< 1 an	De 1 à 5 ans	> 5 ans	Total
Dettes fournisseurs et autres créditeurs (note 13)	924 386 \$	- \$	- \$	924 386 \$
Dette à long terme (note 14)	108 424	1 985 425	-	2 093 849
Obligations locatives (note 12)	54 440	277 086	817 184	1 148 710
Contrepartie éventuelle, déduction faite de la réduction pour financement du compte d'entiercement (notes 13 et 16)	75 000	191 880	-	266 880
	1 162 250 \$	2 454 391 \$	817 184 \$	4 433 825 \$

La partie courante de la contrepartie éventuelle, déduction faite de la réduction pour financement du compte d'entiercement, est incluse dans les dettes fournisseurs et autres créditeurs.

La contrepartie éventuelle présentée au tableau ci-dessus représente la juste valeur correspondant à la contrepartie éventuelle liée à l'acquisition d'APHI au 31 mars 2025.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

28. GESTION DU CAPITAL

Les objectifs de la Société en matière de gestion du capital sont de garantir la disponibilité de liquidités suffisantes pour les besoins d'exploitation de la Société, de garantir la conformité aux clauses restrictives de nature financière afférentes à ses dettes à long terme et de réduire le plus possible les coûts du financement tout en tenant compte des risques et de la conjoncture actuels et à venir pour le secteur, le marché et l'économie. Aucun manquement aux clauses restrictives de nature financière afférentes à une dette porteuse d'intérêt n'a été constaté pour les exercices clos le 31 mars 2025 et le 31 mars 2024.

Dans le cadre de la gestion du capital de la Société, la direction surveille de façon continue les flux de trésorerie prévisionnels, les dépenses d'investissement, le remboursement des emprunts et les indicateurs de crédit clés de la Société. La Société définit le capital qu'elle gère comme la somme de ses capitaux propres et de sa dette à long terme. Au 31 mars 2025, le total des capitaux propres s'établissait à 290 588 \$ (732 527 \$ au 31 mars 2024) et le total de la dette à long terme se chiffrait à 2 067 233 \$ (1 325 342 \$ au 31 mars 2024). Pour maintenir une structure du capital souple, la Société peut, avec l'accord de son conseil d'administration, émettre, rembourser ou modifier des titres d'emprunt à long terme, émettre des actions, racheter des actions ou prendre d'autres mesures jugées appropriées dans certaines circonstances. Le conseil d'administration passe en revue et approuve toute opération significative qui sort du cadre de l'activité ordinaire, y compris les projets d'acquisition et les autres investissements ou désinvestissements importants ainsi que les budgets d'investissement et d'exploitation.

29. INFORMATIONS RELATIVES AUX PARTIES LIÉES

Les parties liées de la Société sont API Investment LP (« Sherfam », « propriétaires antérieurs d'entreprises acquises »), porteur d'actions de la Société et personne qui a un lien (au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* de l'Ontario), et SK Holdings II, LLC, société qui, avec les sociétés qui sont membres du même groupe (« SK », « SK Capital », « entités sous contrôle commun »), exerce un contrôle sur la Société. La Société engage des honoraires de gestion et de consultation trimestriels auprès de ses parties liées. Ces honoraires se rapportent à des activités de hauts dirigeants, à des services consultatifs stratégiques et à d'autres services consultatifs ainsi qu'à des services de surveillance et autres. Des renseignements sur la structure de la Société, notamment sur ses filiales et sur la société de portefeuille au 31 mars 2025, sont présentés à la note 2. Le tableau suivant présente le total des soldes relatifs à des parties liées, lequel correspond aux honoraires de gestion et de consultation engagés dans le cours normal des activités.

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Montants à payer à des parties liées.....	5 023 \$	5 561 \$

Les montants sont classés dans les autres actifs courants, les autres actifs financiers non courants et les dettes fournisseurs et autres créditeurs.

Le tableau qui suit présente le montant total des transactions qui ont été conclues avec les parties liées pour l'exercice pertinent.

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Acquisitions auprès de parties liées	14 646 \$	33 659 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Transactions conclues avec les propriétaires antérieurs d'entreprises acquises

Au 31 mars 2025, les frais de litiges recouvrables auprès des propriétaires antérieurs d'APHI s'élevaient à 15 253 \$ (30 898 \$ au 31 mars 2024), les créances liées à des soldes d'impôt recouvrables totalisaient 31 672 \$ (38 331 \$ au 31 mars 2024), et le passif lié à une contrepartie éventuelle, à 266 880 \$ (248 890 \$ au 31 mars 2024). Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, la Société a comptabilisé des honoraires de gestion et de consultation de 1 140 \$ (912 \$ au 31 mars 2024) engagés par les propriétaires antérieurs d'APHI dans les autres charges d'exploitation, montant net. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, la Société a également versé aux propriétaires antérieurs d'APHI des honoraires de services transactionnels de 1 503 \$ qui ont été comptabilisés dans les autres charges d'exploitation, montant net. Au 31 mars 2024, la Société avait un ajustement au titre du fonds de roulement à recevoir de 50 000 \$ qui a été reçu au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025.

Transactions avec des entités sous contrôle commun

La Société entreprend certaines transactions auprès de parties liées dont certaines sont des sociétés sous contrôle commun. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, la Société a comptabilisé dans les autres charges d'exploitation, montant net, des honoraires de gestion et de consultation de 5 115 \$ (4 096 \$ au 31 mars 2024) engagés par SK Capital Partners, LP. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2025, la Société a également versé à SK Capital Partners, LP des honoraires de services transactionnels de 6 887 \$ liés à des acquisitions, qui ont été comptabilisés dans les autres charges d'exploitation, montant net.

Les cessions et les acquisitions effectuées auprès de parties liées ont été réalisées selon des modalités équivalentes à celles qui prévalent dans le cas de transactions soumises à des conditions de concurrence normale. Les soldes à la fin de l'exercice ne sont pas garantis, ne portent pas intérêt et sont généralement réglés en espèces. Aucune garantie n'a été fournie ou reçue à l'égard des montants à recevoir des parties liées ou à payer à celles-ci.

Rémunération des principaux dirigeants de la Société

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Avantages à court terme	19 668 \$	41 397 \$
Avantages à long terme	3 697	2 546
Rémunération à base d'actions	59 116	23 630
Indemnités de cessation d'emploi	-	15 726
	82 481 \$	83 299 \$

Les montants présentés dans le tableau ci-dessus correspondent aux sommes liées aux principaux dirigeants actuels et anciens, lesquelles ont été passées en charges au cours de la période de présentation de l'information financière. Les hauts dirigeants de la Société, à l'exception des administrateurs non dirigeants, bénéficient d'un régime incitatif à long terme fondé sur la trésorerie. Le montant des paiements au titre de ce régime dépend d'indicateurs clés de la performance à caractère financier et non financier et des fonctions de la personne. Les montants versés dans le cadre de ce régime sont comptabilisés dans les avantages à long terme présentés au tableau ci-dessus.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

30. INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE

	Exercices clos les 31 mars	
	2025	2024
Variation des soldes des actifs et des passifs d'exploitation :		
Créances clients, montant net (note 5)	(104 970) \$	(24 054) \$
Autres actifs courants (note 7)	115 746	70 081
Stocks (note 6)	(58 099)	310 513
Dettes fournisseurs et autres créditeurs (note 13)	42 287	76 908
Provisions (note 15)	200 372	(41 960)
Autres actifs non courants	(2 853)	(15 788)
Autres passifs non courants (note 16)	(80 381)	(3 693)
Variation nette des soldes des actifs et des passifs d'exploitation	112 102 \$	372 007 \$

31. SEGMENTS

Le « principal décideur opérationnel », qui est le chef de la direction de la Société, évalue la performance de la Société et affecte les ressources à l'un ou l'autre des trois segments d'exploitation géographiques, selon l'emplacement du client : Canada, États-Unis et International. Les entreprises Searchlight et CanPrev ont été incorporées au segment Canada.

Le principal décideur opérationnel évalue la performance financière des segments d'exploitation en se basant sur la marge brute. Il examine de manière consolidée les coûts et les autres produits sous la marge brute, ainsi que les éléments du bilan.

Les renseignements financiers par segment d'exploitation suivants sont rapprochés avec les totaux des états du résultat net et du résultat global consolidés.

	Exercice clos le 31 mars 2025			
	Canada	États-Unis	International	Total
Produits	1 267 767 \$	1 810 835 \$	271 050 \$	3 349 652 \$
Coût des ventes	588 713	753 177	213 914	1 555 804
Marge brute	679 054 \$	1 057 658 \$	57 136 \$	1 793 848 \$

	Exercice clos le 31 mars 2024			
	Canada	États-Unis	International	Total
Produits	1 079 563 \$	1 578 876 \$	282 016 \$	2 940 455 \$
Coût des ventes	566 862	1 030 670	239 556	1 837 088
Marge brute	512 701 \$	548 206 \$	42 460 \$	1 103 367 \$

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Actifs non courants par région

Les actifs non courants, qui comprennent les immobilisations corporelles, le goodwill, les immobilisations incorporelles, les actifs au titre de droits d'utilisation et les autres actifs non courants, étaient détenus dans les régions suivantes :

	31 mars 2025	31 mars 2024
Canada	1 816 331 \$	1 067 047 \$
États-Unis	117 008	122 909
Autres	306 370	200 771
Total	2 239 709 \$	1 390 727 \$

32. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DE CLÔTURE

Restructuration du capital

En juillet 2025, la Société a effectué une série de restructurations de son capital. Elle a notamment :

- modifié ses facilités de crédit pour :
 - reporter la date d'échéance de la facilité de crédit renouvelable et celle des prêts à termes antérieurs du 30 mars 2028 au 30 mars 2029 et reporter la date d'échéance du prêt à terme de rang égal du 31 mars 2027 au 30 mars 2028;
 - augmenter de 100 000 \$ la capacité d'emprunt associée au prêt à terme de rang égal et de 640 000 \$ US la capacité d'emprunt associée aux prêts à terme antérieurs;
 - augmenter de 200 000 \$ la capacité d'emprunt associée à la facilité de crédit renouvelable, ce qui porte la capacité totale d'emprunt renouvelable à 950 000 \$;
- déclaré un dividende à certains porteurs d'actions totalisant 1 109 622 \$, soit 1,05 \$ par action ordinaire;
- réduit de 140 951 \$ le compte de capital déclaré tenu relativement aux actions ordinaires et a distribué le montant aux porteurs d'actions concernés à titre de remboursement de capital;
- restructuré le capital-actions de la Société dans le but de regrouper ses actions ordinaires de catégorie A en circulation en une seule catégorie d'actions ordinaires et de créer deux nouvelles séries d'actions ordinaires de catégorie C-3 qui peuvent être émises en vertu du plan incitatif de la direction;
- réglé les options sur actions, d'un montant total de 40 881 \$, attribuées en vertu du plan incitatif de la direction en ce qui concerne les paiements en trésorerie;
- versé des distributions sur les actions fictives attribuées en vertu du plan incitatif de la direction d'un montant total de 7 106 \$.

Artemis Parent, Inc.

Notes annexes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars canadiens)

Modification des facilités de crédit

Le 16 mars 2026, la Société a modifié les facilités de crédit conformément à la troisième modification de manière à abaisser la commission d'attente de 0,15 % pour les soldes non utilisés de la facilité renouvelable et la marge applicable de 0,75 % pour l'ensemble des facilités de crédits. Par conséquent :

- i) les prêts aux taux SOFR et CORRA (sous réserve d'un plancher de 0 %) dégagent une marge applicable qui varie de 2,5 % à 3,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société, et un écart de taux de respectivement 0,1 % et 0,3 %;
- ii) les prêts au taux préférentiel canadien et les prêts au taux préférentiel américain (sous réserve d'un plancher de 0 %) dégagent une marge applicable qui varie de 1,5 % à 2,5 %, selon le ratio de levier financier net total de la Société.

Dessalement de Signa S.A. de C.V.

En mars 2026, la Société a conclu une entente définitive visant la vente de sa filiale Signa S.A. de C.V. (« Signa »), laquelle fabrique des IPA au Mexique, pour une contrepartie de base de 16 200 \$ US, majorée de montants supplémentaires correspondant au titre des créances liées aux stocks et à la taxe sur la valeur ajoutée, et d'autres ajustements liés au fonds de roulement. La transaction comprend également une entente de fabrication et d'approvisionnement en vertu de laquelle la Société continuera d'acheter des produits de Signa après la clôture de vente. La Société a classé les actifs et les passifs de Signa comme étant détenus en vue de la vente au 31 mars 2026. La transaction est assujettie à l'approbation des organismes de réglementation et devrait être conclue au cours du premier trimestre de l'exercice clos le 31 mars 2027.

Achats d'actifs de Cumberland Pharmaceuticals Inc.

Le 23 avril 2026, la Société a annoncé la conclusion d'une entente d'acquisition de certains actifs de Cumberland Pharmaceuticals Inc., pour une contrepartie en trésorerie de 139 118 \$ (100 000 \$ US). Aux termes de l'entente, Apotex intégrera un portefeuille de produits pharmaceutiques de marque à ses activités aux États-Unis. La transaction devrait permettre à Apotex de donner plus d'envergure à sa plateforme de produits pharmaceutiques de marque aux États-Unis pour ce qui est des produits pharmaceutiques spécialisés et relevant des réseaux hospitaliers, et d'offrir un portefeuille de produits diversifié dans le domaine des soins intensifs, de l'oncologie, des maladies infectieuses et de la gastroentérologie.

ATTESTATION DE L'ÉMETTEUR

Le 28 mai 2026

Le présent prospectus, avec les documents et l'information qui y sont intégrés par renvoi, révélera, à la date du prospectus avec supplément renfermant les renseignements qui peuvent être omis dans le présent prospectus, 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.

APOTEX HEALTH CORP.

(signé) « Jeff Watson »

Président et chef de la direction

(signé) « Brian McClelland »

Chef des finances

Au nom du conseil d'administration
d'Apotex Health Corp.

(signé) « Sarah Davis »

Administratrice

(signé) « Aaron Davenport »

Administrateur

ATTESTATION DES ACTIONNAIRES VENDEURS

Le 28 mai 2026

Le présent prospectus, avec les documents et l'information qui y sont intégrés par renvoi, révélera, à la date du prospectus avec supplément renfermant les renseignements qui peuvent être omis dans le présent prospectus, 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.

**SK ARTEMIS
HOLDINGS, II, LLC**

(signé) « Aaron Davenport »

**FONDS DE SOLIDARITÉ DES
TRAVAILLEURS ET DES
TRAVAILLEUSES DU
QUÉBEC (FTQ)**

(signé) « Maxime Pesant »

JACESA INVESTMENTS LTD.

(signé) « Kareen Carty » et
« Marcus Mussa »

**ARLINGTON CAPITAL
HOLDINGS INC.**

(signé) « Mark Nawacki »

JUNO PHARMACEUTICALS LP
par son commandité
**JUNO PHARMACEUTICALS
GP INC.**

(signé) « Ian Jacobson »

DATALO INC.

(signé) « Allan Oberman »

(signé) « Adam Bulow »

(signé) « Alok Kanti »

(signé) « Barry Fishman »

(signé) « Geri-Lynn Kushneryk »

(signé) « Pradeep Sanghvi »

(signé) « Itzhak Krinsky »

(signé) « Sandra Tomassini »

(signé) « Struan Keir »

(signé) « Carina Vassilieva »

(signé) « Christian Calcagno »

(signé) « Christiane Maroun »

(signé) « Anni Blaquiere »

(signé) « Sandee Dela Cruz »

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 28 mai 2026

À notre connaissance, le présent prospectus, avec les documents et l'information qui y sont intégrés par renvoi, révélera, à la date du prospectus avec supplément renfermant les renseignements qui peuvent être omis dans le présent prospectus, 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.

**RBC DOMINION VALEURS
MOBILIÈRES INC.**

(signé) « Matt Pittman »
Directeur général

VALEURS MOBILIÈRES TD INC.

(signé) « Kevin Kim »
Directeur général

SCOTIA CAPITAUX INC.

(signé) « Matt Sheehan »
Directeur général

BMO NESBITT BURNS INC.

(signé) « Ryan Kellar »
Directeur

VALEURS MOBILIÈRES JEFFERIES, INC.

(signé) « Erik Charbonneau »
Directeur général

**MARCHÉS MONDIAUX
CIBC INC.**

(signé) « Paul Gorman »
Directeur général

**ATB MARCHÉS DES
CAPITAUX CORP.**

(signé) « Mario
Maruzzo »
Directeur général

**VALEURS MOBILIÈRES
DESJARDINS INC.**

(signé) « Sean
McIntyre »
Vice-président du
conseil, Services
bancaires
d'investissement

**FINANCIÈRE BANQUE
NATIONALE INC.**

(signé) « Benoit
Veronneau »
Directeur général

MUFG SECURITIES (CANADA), LTD.

(signé) « Jason Stanger »
Directeur

RAYMOND JAMES LTÉE

(signé) « Marwan Kubursi »
Directeur général principal

BLOOM BURTON SECURITIES INC.

(signé) « Jolyon Burton »
Président et chef des services
bancaires d'investissement

**CORPORATION CANACCORD
GENUITY**

(signé) « Steve Winokur »
Directeur général

STIFEL NICOLAUS CANADA INC.

(signé) « Gary Skene »
Chef des services bancaires
d'investissement, Canada

PARADIGM CAPITAL INC.

(signé) « Chris Glavin »
Chef de la syndication