

*SOURCE : Neptune Solutions Bien-Être inc.*

**Neptune annonce les résultats préliminaires de l'exercice 2020 et fournit des perspectives pour le premier trimestre de l'exercice 2021**

*Neptune tiendra sa conférence téléphonique sur les résultats financiers du quatrième trimestre et de l'exercice 2020 le 10 juin 2020*

*La croissance des revenus du premier trimestre de l'exercice 2021 devrait s'accroître sensiblement, reflétant un taux de croissance en glissement annuel de 300 à 400 %, pour atteindre environ 18 à 22 millions de dollars*

*Les revenus de l'exercice 2020 devraient augmenter de 15 à 21 % pour atteindre environ 28 à 29,6 millions de dollars, contre 24,4 millions de dollars l'exercice précédent*

**Laval (Québec), CANADA – Le 14 mai 2020** – Neptune Solutions Bien-être inc. (« Neptune » ou la « Société ») (NASDAQ : NEPT) (TSX : NEPT), une société diversifiée et entièrement intégrée axée sur la santé et le bien-être, fait le point sur ses activités et annonce son intention de publier ses résultats financiers pour le quatrième trimestre et l'exercice financier clos le 31 mars 2020 après la clôture du marché le 10 juin 2020. Cette publication sera suivie d'une conférence téléphonique et d'une webdiffusion audio à 16 h 30, heure de l'Est, le même jour.

**Perspectives de revenus pour le premier trimestre de l'exercice 2021**

Pour le premier trimestre de l'exercice 2021 se terminant le 30 juin 2020, Neptune prévoit une forte croissance trimestrielle de ses revenus à l'échelle de l'entreprise, qui devrait se situer entre 18 et 22 millions de dollars.

Cette croissance des revenus est alimentée par l'expansion accélérée des solutions de santé et de bien-être de Neptune et par son adaptation agile à l'évolution des conditions et des demandes du marché. Cette expansion du portefeuille de produits, marquée par les récentes introductions de désinfectants pour les mains et de thermomètres sans contact Neptune Air, tire parti d'une infrastructure de chaîne d'approvisionnement très souple et peu coûteuse, faisant appel à des fabricants internes et tiers, qui peut être rapidement étendue ou réduite pour s'adapter à la demande du marché.

Dans un marché actuel volatil, caractérisé par une forte demande pour ces catégories de produits, mais aussi par une offre accrue de la part d'un large éventail de fournisseurs, Neptune n'est pas en mesure de confirmer les ventes ou les revenus prévus pour ces nouveaux produits, au-delà des chiffres indiqués ci-dessus pour le premier trimestre. La Société connaît également une croissance de ses revenus tirés de l'extraction, ce qui reflète la mise en œuvre réussie de nouvelles capacités.

Parmi les faits marquants récents et les moteurs de la croissance accélérée enregistrée au premier trimestre, mentionnons :

- le lancement des marques Forest Remedies<sup>MC</sup> et Ocean Remedies<sup>MC</sup> de Neptune, ainsi que la croissance des activités de commerce électronique direct aux consommateurs en soutien à la mise au point de nouvelles marques ;
- la mise au point réussie de produits de désinfection des mains et la passation de nouvelles commandes de détail et de premières livraisons importantes ;
- un partenariat exclusif avec la légendaire protectrice de la vie sauvage Dre Jane Goodall visant à développer conjointement des produits naturels de santé et de bien-être sous la marque Forest Remedies<sup>MC</sup> ;
- l'entrée en service de la phase d'expansion II de l'usine de Sherbrooke et l'ajout de nouvelles activités d'extraction ;
- le lancement des thermomètres sans contact Neptune Air et les expéditions à un important client de services aux entreprises ;
- des améliorations considérables de la gestion, des activités et des équipes de vente de la société, notamment l'arrivée de nouveaux talents ayant acquis une expérience professionnelle auprès d'entreprises comme Unilever, Colgate-Palmolive, Hanes, SmartyPants Vitamins et MediPharm, ce qui a contribué à augmenter les niveaux de production et à conquérir de nouveaux clients ;
- l'exploitation d'importants partenariats d'affaires avec IFF et American Media dans le but d'accélérer la mise au point de produits, la croissance, la portée de la marque et la distribution.

« Nous avons terminé l'exercice 2020 avec une forte croissance en glissement annuel tout en mettant en place une équipe et une infrastructure de calibre mondial en vue d'accélérer notre croissance, de réaliser pleinement une activité B2B et de proposer des marques complémentaires directement aux consommateurs. Nous tirons maintenant parti des solides actifs et des antécédents de Neptune dans le vaste secteur en pleine croissance de la santé et du bien-être. Nous nous sommes rapidement positionnés en tant qu'innovateurs, partenaires et développeurs de marques de premier plan. Nous avons rapidement commercialisé nos nouveaux produits et marques en nous appuyant sur nos solutions de chaîne d'approvisionnement clés en main et sur l'expérience collective d'une équipe impressionnante constituée au cours de l'année écoulée. Notre présence dans des secteurs à croissance rapide, nos relations solides avec nos clients et notre réactivité aux nouvelles tendances constituent une assise solide pour notre croissance », a affirmé Michael Cammarata, chef de la direction de Neptune Solutions Bien-Être.

« Nous commençons, au cours du premier trimestre de l'exercice 2021, à récolter les fruits de nos efforts, qui se sont traduits par une croissance accélérée des revenus et une forte demande dans tous les canaux de distribution. Nos récentes innovations connaissent un grand succès, notre portefeuille de futurs lancements de produits est solide et nous avons établi de nouvelles relations importantes dans le secteur de la vente au détail en Amérique du Nord. Ces réalisations sont survenues au milieu des défis importants liés à la COVID-19, auxquels toute notre équipe a répondu rapidement et efficacement tout en menant à bien nos importants efforts d'expansion pour favoriser une forte croissance. Chacune de nos activités continue à soutenir nos clients sans interruption, et nous avons ajouté à notre offre de produits des solutions pour nos précieux clients et consommateurs de détail pendant cette période sans précédent. Nous sommes reconnaissants pour les efforts inlassables de toute l'équipe de Neptune », a commenté D<sup>re</sup> Toni Rinow, chef de la direction financière.

### **Faits saillants financiers préliminaires de l'exercice 2020**

Neptune a également annoncé aujourd'hui qu'en fonction des renseignements dont dispose actuellement la direction, elle prévoit de déclarer des revenus d'environ 28,0 millions de dollars à 29,6 millions de dollars pour la période de 12 mois close le 31 mars 2020, comparativement à 24,4 millions de dollars pour la période de 12 mois close le 31 mars 2019, la variation en glissement annuel résultant principalement de l'acquisition de Sugarleaf ainsi que de l'augmentation des revenus du secteur Cannabis de la Société. Neptune annonce également qu'un bénéfice brut négatif se situant entre 0,5 et 2,0 millions de dollars est attendu pour la période de 12 mois close le 31 mars 2020, ce qui reflète les coûts liés au démarrage des activités du secteur Cannabis de la Société. Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2020, la Société prévoit de déclarer des revenus de 8,0 à 9,6 millions de dollars, comparativement à 5,7 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent, soit un taux de croissance approximatif de 40 à 69 %.

Neptune annonce que, compte tenu des conditions actuelles du marché, elle a entrepris un examen approfondi de toutes les activités commerciales et a conclu que la valeur de certains actifs à long terme au 31 mars 2020 dépasse les évaluations actuelles du marché. Ainsi, lorsque Neptune publiera officiellement ses résultats pour l'exercice 2020, elle s'attend à faire état d'une charge supplémentaire de dépréciation des actifs à long terme hors trésorerie. Cette charge de dépréciation des actifs à long terme, nette du gain sur la contrepartie conditionnelle du prix d'achat des actifs de Sugarleaf, devrait s'élever à un maximum de 15 millions de dollars.

Neptune a annoncé que sa position de trésorerie consolidée était de 16 millions de dollars au 31 mars 2020. Cela exclut la capacité en vertu de son programme de placements au cours du marché.

Tous les chiffres présentés ci-dessus concernant l'exercice 2020 sont préliminaires et ne sont pas audités. Ils sont susceptibles d'être modifiés et ajustés au fur et à mesure que la Société prépare ses états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2020. Par conséquent, les investisseurs sont avertis de ne pas se fier indûment aux prévisions qui précèdent.

### **Détails de la conférence téléphonique**

Date : Le mercredi 10 juin 2020

Heure : 16 h 30 (heure avancée de l'Est)

Appel : 1 888 231-8191 (Canada et États-Unis)  
1 647 427-7450 (International)

ID de la conférence : 9282248

Une rediffusion de la conférence téléphonique sera accessible peu après la fin de la conférence et jusqu'au 10 juillet 2020. La rediffusion sera accessible en ligne à partir de la section Investisseurs du site Web de Neptune, sous le répertoire « Événements et présentations ».

La Société ne s'engage pas à fournir des résultats préliminaires ou des prévisions à l'avenir ni à mettre à jour les renseignements fournis dans le communiqué de presse, sauf si les lois sur les valeurs mobilières applicables l'exigent. Les résultats préliminaires fournis dans le présent communiqué de presse constituent des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs

mobilières applicables, sont fondés sur plusieurs hypothèses et sont soumis à un certain nombre de risques et d'incertitudes. Les résultats réels peuvent être sensiblement différents. Il y a lieu de se reporter à la section « Énoncés prospectifs ».

#### ***À propos de Neptune Solutions Bien-Être inc.***

Neptune Solutions Bien-Être est une société diversifiée et entièrement intégrée axée sur la santé et le bien-être. Neptune redéfinit la santé et le bien-être par l'entremise de ses marques phares destinées aux consommateurs Forest Remedies<sup>MC</sup> et Ocean Remedies<sup>MC</sup>. La Société met en place un vaste portefeuille de produits naturels, à base de plantes, durables et à but particulier axés sur le style de vie, ainsi que de biens de consommation courante au sein des marchés clés de la santé et du bien-être, notamment ceux du chanvre, des nutraceutiques, des soins personnels et de l'entretien ménager. Forte de plusieurs décennies d'expertise en matière d'extraction et de formulation d'ingrédients spécialisés, Neptune est un fournisseur de premier plan de solutions clés en main de développement de produits et de chaîne d'approvisionnement pour les entreprises et les gouvernements dans plusieurs secteurs verticaux, notamment les produits légaux à base de cannabis et de chanvre, les nutraceutiques et les biens de consommation courante fournis en marque blanche. La Société dispose d'une infrastructure de chaîne d'approvisionnement très flexible et peu coûteuse qui peut être étendue, réduite ou adaptée à des catégories de produits adjacentes afin de s'ajuster rapidement à la demande du marché. Neptune a son siège social à Laval, au Québec, et possède une usine de production de 4 645 mètres carrés (50 000 pieds carrés) à Sherbrooke, au Québec, ainsi qu'une usine de 2 230 mètres carrés (24 000 pieds carrés) en Caroline du Nord. Pour plus de renseignements, veuillez visiter le site <https://neptunecorp.com/>.

#### **Énoncés prospectifs**

Les énoncés contenus dans le présent communiqué qui ne portent pas sur des faits passés ou courants constituent des « énoncés prospectifs » au sens des lois américaines et canadiennes sur les valeurs mobilières. Ces énoncés prospectifs comportent des risques et incertitudes connus et inconnus et sont assujettis à d'autres facteurs inconnus qui pourraient faire en sorte que les résultats réels de Neptune diffèrent de manière importante des résultats passés ou des résultats futurs dont il est question, expressément ou implicitement, dans ces énoncés prospectifs. Outre les énoncés qui décrivent explicitement de tels risques et incertitudes, il y a lieu de préciser que les énoncés qui contiennent des termes tels que « croit », « est d'avis », « prévoit », « a l'intention », « s'attend », « entend » ou « planifie » dénotent la nature incertaine et prospective de ceux-ci. Il est recommandé aux lecteurs de ne pas se fier indûment à ces énoncés prospectifs, qui sont à jour à la date du présent communiqué seulement.

Les énoncés prospectifs qui figurent dans le présent communiqué sont présentés sous réserve de la présente mise en garde et de la rubrique « Mise en garde concernant l'information prospective » qui figure dans la notice annuelle la plus récente de Neptune, qui fait également partie du rapport annuel sur formulaire 40-F le plus récent de Neptune lequel est disponible sur SEDAR, à [www.sedar.com](http://www.sedar.com), sur EDGAR, à [www.sec.gov/edgar.html](http://www.sec.gov/edgar.html) et dans la section Investisseurs du site Web de Neptune, à [www.neptunecorp.com](http://www.neptunecorp.com). Tous les énoncés prospectifs qui figurent dans le présent communiqué sont à jour à la date du présent communiqué. Neptune ne s'engage pas à mettre à jour les énoncés prospectifs par suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou pour quelque autre raison que ce soit, sauf si la loi l'exige. De plus, les énoncés prospectifs qui figurent dans le présent communiqué comportent généralement d'autres risques et incertitudes qui sont décrits à l'occasion dans les documents publics de Neptune déposés

auprès de la Securities and Exchange Commission et des commissions des valeurs mobilières canadiennes. Des renseignements supplémentaires au sujet de ces hypothèses, risques et incertitudes figurent à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle.

Ni NASDAQ ni la Bourse de Toronto n'acceptent quelque responsabilité que ce soit quant à la véracité ou à l'exactitude du présent communiqué.

**Relations avec les investisseurs :**

ICR

Scott Van Winkle

617 956-6736

scott.vanwinkle@icrinc.com

**Médias :**

ICR

Cory Ziskind

646 277-1232

cory.ziskind@icrinc.com