



NOTICE ANNUELLE

Exercice clos le 31 mars 2018

Le 28 juin 2018

TABLE DES MATIÈRES

Mode de présentation.....	1
Données sur le marché et le secteur.....	1
Mise en garde concernant les énoncés prospectifs	1
Structure de l'entreprise.....	2
Développement général de la Société.....	3
Description de l'activité.....	7
Facteurs de risque	18
Dividendes.....	33
Description de notre capital-actions	34
Marché pour la négociation de nos titres	35
Administrateurs et dirigeants.....	35
Interdictions d'opérations, faillites, amendes ou sanctions.....	40
Poursuites et application de la loi	41
Dirigeants et autres personnes intéressés dans des opérations importantes	42
Titres entiers.....	42
Agents des transferts et agents chargés de la tenue des registres.....	43
Contrats importants.....	43
Intérêts des experts	43
Rapport sur le comité d'audit	43
Renseignements complémentaires.....	45

MODE DE PRÉSENTATION

Dans la présente notice annuelle (la « **notice annuelle** »), à moins que le contexte ne s’y prête pas, les termes « **Neptune** », « **Société** », « **nous** », « **nos** » et « **notre** » ou les termes similaires désignent Neptune Technologies & Bioressources Inc. et ses filiales, le terme « **Acasti** » désigne Acasti Pharma Inc. et le terme « **Biodroga** » désigne Biodroga Nutraceutiques Inc. et, s’il y a lieu, la société qu’elle a remplacée, Biodroga Inc.

Sauf indication contraire, dans la présente notice annuelle, toute l’information est présentée en date du 31 mars 2018. Dans la présente notice annuelle, « dollars », « \$ CA » et « \$ » renvoient aux dollars canadiens et « \$ US », aux dollars américains, sauf indication expresse contraire.

Dans la présente notice annuelle, lorsqu’il est question de notre exercice, il s’agit de l’exercice clos le 31 mars. Par exemple, l’« exercice 2018 » désigne notre exercice clos le 31 mars 2018.

Nous jouissons de droits exclusifs à l’égard d’un certain nombre de noms de sociétés, de noms de produits, de noms de marques et de marques de commerce utilisés dans la présente notice annuelle qui sont importants pour nos activités, comme NEPTUNE WELLNESS SOLUTION[®], MaxSimil[®] et OCEANO3^{MC}. Dans la présente notice annuelle, il se pourrait que nous omettions d’utiliser le symbole [®] pour des marques de commerce déposées et ^{MC} pour des marques de commerce ainsi que tout autre symbole connexe pour ces marques de commerce et toutes les marques de commerce connexes, y compris celles qui ont trait à des produits ou à des services particuliers.

DONNÉES SUR LE MARCHÉ ET LE SECTEUR

Les données sur le marché et certaines données et prévisions sectorielles figurant dans la présente notice annuelle proviennent ou découlent de sondages réalisés à l’interne, d’études du marché, de renseignements publics, de rapports d’organismes gouvernementaux de même que de publications et de sondages sectoriels. Nous nous sommes fiés aux publications sectorielles comme sources principales de données et de prévisions sectorielles indépendantes. Les sondages, publications et prévisions sectoriels indiquent généralement que les renseignements qu’ils contiennent proviennent de sources jugées fiables, mais dont l’exactitude et l’exhaustivité ne sont pas garanties. Nous n’avons pas vérifié de façon indépendante les données provenant de sources indépendantes, ni les hypothèses économiques sous-jacentes. De la même façon, les sondages réalisés à l’interne, les prévisions sectorielles et les études du marché, que nous estimons fiables, d’après les connaissances qu’a notre direction du secteur d’activité, n’ont pas été vérifiés de façon indépendante. De par leur nature, les prévisions sont particulièrement susceptibles de se révéler inexactes, surtout à long terme. En outre, nous ne savons quelles hypothèses portant sur la croissance économique générale ont servi à préparer les prévisions figurant dans la présente notice annuelle. Même si nous ne sommes au courant d’aucune déclaration fausse ou trompeuse ayant trait aux données sectorielles de Neptune présentées dans les présentes, nos estimations comportent des risques et des incertitudes et pourraient changer en raison de divers facteurs, notamment ceux dont il est question à la rubrique « Facteurs de risque » et ailleurs dans la présente notice annuelle. Même si nous sommes d’avis que nos études commerciales internes sont fiables et que les définitions du marché sont adéquates, aucune source indépendante ne les a vérifiées. La présente notice annuelle ne peut servir qu’aux fins pour lesquelles elle est publiée.

MISE EN GARDE CONCERNANT LES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

La présente notice annuelle renferme certains renseignements qui peuvent constituer de l’information prospective au sens des lois sur les valeurs mobilières canadiennes et des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières fédérales américaines (appelés collectivement les « énoncés prospectifs »), y compris des énoncés portant sur certaines attentes et projections, le lancement de nouveaux produits ou de produits améliorés, les efforts d’expansion sur le marché et d’autres renseignements relatifs à notre stratégie commerciale et à nos projets. On reconnaît généralement les énoncés prospectifs à l’emploi de termes et expressions comme « chercher à », « prévoir », « planifier », « continuer », « estimer », « cibler », « avoir l’intention de », « croire », « objectif », « continu », « présumer », « but », « probable » et de termes et expressions similaires pour décrire des périodes futures, dans la forme positive ou négative, ainsi qu’à l’utilisation du futur ou du conditionnel, et par le fait que ces énoncés ne portent pas strictement sur des faits passés ou actuels. Ces énoncés prospectifs sont fondés sur les attentes actuelles de la direction et sont assujettis à un certain nombre de risques, d’incertitudes et d’hypothèses, notamment la conjoncture des marchés et de l’économie, les perspectives ou occasions d’affaires, les plans et stratégies futurs, les projections,

les développements technologiques, les événements et les tendances prévus et l'évolution de la réglementation qui ont une incidence sur nous, nos clients et nos secteurs d'activité. Bien que la Société et la direction estiment que les attentes reflétées dans ces énoncés prospectifs sont raisonnables et fondées sur des hypothèses et estimations raisonnables, rien ne garantit que ces hypothèses ou estimations sont exactes ou que ces attentes se matérialiseront. De par leur nature, les énoncés prospectifs sont assujettis à d'importants risques commerciaux, économiques et concurrentiels ainsi qu'à des incertitudes et à des éventualités qui pourraient faire en sorte que les événements réels diffèrent sensiblement de ceux dont il est question, expressément ou implicitement, dans ces énoncés.

Il est recommandé de ne pas se fier indûment aux énoncés prospectifs. Les résultats et développements réels sont susceptibles de différer, et pourraient différer sensiblement, de ceux que nous prévoyons et dont il est question, expressément ou implicitement dans les énoncés prospectifs contenus dans la présente notice annuelle. Ces énoncés sont fondés sur un certain nombre d'hypothèses et de risques qui pourraient être erronés, notamment des hypothèses au sujet de ce qui suit : le rendement de notre installation de production; notre capacité à maintenir des relations avec nos clients ainsi que la demande pour nos produits; la conjoncture commerciale et économique générale; les possibilités financières que recèlent nos marchés potentiels; le contexte concurrentiel; la protection de nos droits de propriété intellectuelle actuels et futurs; notre capacité à recruter et à garder à notre service notre personnel clé; notre capacité à développer des produits viables sur le plan commercial; notre capacité à saisir de nouvelles occasions d'affaire comme la production d'huile de cannabis légale; notre capacité à obtenir du financement supplémentaire ou d'en obtenir selon des modalités raisonnables; notre capacité à intégrer nos acquisitions et à générer des synergies et l'incidence de nouvelles lois et de nouveaux règlements au Canada, aux États-Unis ou dans un autre territoire où nous exerçons actuellement des activités ou entendons en exercer.

Bon nombre de facteurs pourraient faire en sorte que nos résultats, notre niveau d'activité, notre rendement ou nos réalisations réels ou que les événements ou développements futurs diffèrent sensiblement de ceux dont il est question, expressément ou implicitement, dans les énoncés prospectifs, notamment les facteurs dont il est question à la rubrique « Facteurs de risque ». Rien ne garantit que les événements dont il est question dans les énoncés prospectifs se concrétiseront, étant donné que les résultats réels et les événements futurs pourraient différer sensiblement de ceux qui sont prévus ou estimés, expressément ou implicitement, dans ces énoncés. Les actionnaires et les investisseurs ne devraient pas se fier indûment aux énoncés prospectifs étant donné que les plans, intentions ou attentes sur lesquels ils sont fondés pourraient ne pas se concrétiser. Bien que la Société tienne à préciser que la liste des facteurs de risque susmentionnés ainsi que les autres facteurs de risque présentés à la rubrique « Facteurs de risque » et ailleurs dans la présente notice annuelle n'est pas exhaustive, les actionnaires et investisseurs devraient examiner ces risques attentivement ainsi que les incertitudes qu'ils représentent et les risques qu'ils comportent. Les énoncés prospectifs qui figurent dans la présente notice annuelle sont expressément présentés sous réserve de la présente mise en garde. Sauf indication contraire, les énoncés prospectifs qui figurent dans la présente notice annuelle décrivent nos attentes en date de la présente notice annuelle. Par conséquent, ils sont susceptibles d'être modifiés après cette date. Nous ne nous engageons pas à mettre à jour ou à modifier les énoncés prospectifs pour quelque raison que ce soit, sauf si les lois sur les valeurs mobilières applicables l'exigent.

STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

Nom, adresse et constitution

Neptune a été constituée le 9 octobre 1998 en vertu de la partie IA de la *Loi sur les compagnies* (Québec) et elle est maintenant régie par la *Loi sur les sociétés par actions* (Québec). Le siège social et bureau principal de Neptune est situé au 545, promenade du Centropolis, bureau 100, Laval (Québec) Canada H7T 0A3 et son site Web est situé à www.neptunecorp.com. Les actions ordinaires de Neptune (les « **actions ordinaires** ») sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto (la « **TSX** ») et du NASDAQ Stock Market sous le symbole « **NEPT** ».

Depuis sa constitution, Neptune a modifié ses statuts à de nombreuses occasions. La Société a d'abord modifié ses statuts le 30 mai 2000 pour convertir ses actions alors émises et en circulation en catégories d'actions nouvellement créées. Les statuts de la Société ont également été modifiés le 31 mai 2000 en vue de la création d'actions privilégiées de série A. Le 29 août 2000, la Société a converti la totalité de ses actions de catégorie A émises et en circulation en actions à droit de vote subalterne de catégorie B. Le 25 septembre 2000, la Société a de nouveau modifié son capital-actions afin d'éliminer ses actions de catégorie A et a converti ses actions à droit de vote subalterne de catégorie B en

actions ordinaires. Le 1^{er} novembre 2013, la Société a modifié ses statuts constitutifs afin de refléter certaines modifications apportées à des questions relatives au conseil.

Relations intersociétés

Neptune exerce ses activités directement ou par l'intermédiaire de ses filiales. Le tableau ci-après contient la liste des principales filiales de Neptune au 31 mars 2018 et fait état de leur territoire de constitution ainsi que du pourcentage de chacune d'entre elles détenue par Neptune.

Nom	Territoire de constitution	Pourcentage détenu par Neptune
Biodroga Nutraceutiques Inc.	Québec	100 %
9354-7537 Québec Inc.	Québec	100 %

Biodroga Inc. a été acquise par Neptune le 7 janvier 2016 et le 1^{er} mars 2016, elle a été fusionnée avec une filiale inactive de Neptune, NeuroBioPharm Inc., et est devenue Biodroga Nutraceutiques Inc.

9354-7537 Québec Inc. a été constituée le 6 février 2017. Il s'agit d'une filiale en propriété exclusive de Neptune qui a été créée dans le but de présenter une demande pour devenir un producteur autorisé en vertu du *Règlement sur l'accès au cannabis à des fins médicales* (le « **RACFM** ») et d'obtenir une licence visant des substances contrôlées (également appelée licence de distributeurs autorisés) en vertu de la *Loi réglementant certaines drogues et autres substances* (la « **LRDS** ») – se reporter à la rubrique « Développement général de la Société – Faits récents sur le plan commercial » ci-après.

DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE LA SOCIÉTÉ

Exercice clos le 29 février 2016

Processus d'examen stratégique

Au cours de l'exercice 2016, nous avons lancé un processus d'examen stratégique et pris un certain nombre de mesures en vue de permettre à la Société de diversifier et de stabiliser ses activités aux fins de croissance future, y compris d'importantes mesures de réduction des coûts d'exploitation à notre usine de production au cours de l'exercice 2017 (projet Turbo).

Acquisition de Biodroga

Le 7 janvier 2016, conformément à notre stratégie visant à monter dans la chaîne de valeur, nous avons acquis la totalité des actions émises et en circulation de Biodroga en contrepartie de la somme de 14,8 millions de dollars, dont une tranche de 7,5 millions de dollars a été payée au comptant à la clôture, une tranche supplémentaire de 3,55 millions de dollars porte intérêt et est payable au comptant sur une période de trois ans et une tranche de 3,75 millions de dollars sous forme d'actions ordinaires émises à la clôture, qui représentent environ 2,6 millions d'actions ordinaires. Une partie de ces actions ordinaires sont encore entières et seront libérées au cours de la période de trois ans qui suit la clôture. Se reporter à la rubrique « Titres entières ». Nous avons financé la tranche au comptant du prix d'achat payable à la clôture au moyen d'un nouveau prêt bancaire garanti de 7,5 millions de dollars.

L'acquisition de Biodroga cadrait parfaitement avec notre stratégie qui consiste à monter davantage dans la chaîne de valeur et à miser sur nos activités actuelles axées sur les solutions en faisant progresser davantage nos services de développement de produits spécialisés, comme la formulation et les mélanges. Ce regroupement d'entreprises était également hautement complémentaire et a mis Neptune en meilleure position pour réussir, en ajoutant un nouveau véhicule de croissance sur un marché potentiel beaucoup plus important. Cette acquisition renfermait une plateforme de solutions clé en main évolutive ainsi qu'une vaste gamme de capacités de développement de produits. Elle nous permet de jouer un rôle beaucoup plus important dans la chaîne de valeur des clients et de miser sur nos capacités collectives grâce à une offre accrue. Elle ouvre également des possibilités importantes en matière d'innovation et améliore nos capacités de développement de nouveaux produits nutraceutiques. Cette acquisition a constitué une étape cruciale et a été considérée comme la pierre angulaire de l'expansion des affaires.

Exercice clos le 31 mars 2017 (période de 13 mois)

Mesures axées sur la productivité produisant des résultats

Le projet Turbo, qui a été déployé dans l'ensemble de la Société afin d'augmenter les efficacités et le rendement d'exploitation, était bien avancé. Entre autres, Neptune s'est concentrée sur l'optimisation des procédés commerciaux et la réduction des frais généraux et administratifs. Cette mesure a été mise en place durant le deuxième trimestre de l'exercice 2016 et le troisième trimestre de l'exercice 2017. Les épargnes cibles d'environ 5 millions de dollars qui ont été annoncées ont été réalisés intégralement.

Fin des litiges portant sur les brevets et nouveaux contrats de licence

Le 30 septembre 2016, Neptune et Aker BioMarine (« **Aker** ») ont conclu une convention générale de concession réciproque de brevets, mettant ainsi fin aux contentieux entre les deux sociétés. Cette convention permettait à Aker de conserver l'accès aux brevets de composition qui appartenaient auparavant à Neptune pendant la durée des brevets en échange d'une redevance initiale de 10 millions de dollars américains payable sur une période de 15 mois. Neptune a acquis les droits d'utilisation du portefeuille spécifique de brevets relatifs à l'huile de krill d'Aker pour la durée des brevets en échange d'une redevance initiale de 4 millions de dollars américains payable sur 15 mois également.

Le 30 septembre 2016, Neptune, par l'intermédiaire de sa filiale en propriété exclusive Biodroga, a également conclu avec Ingenutra Inc. une convention commerciale mondiale exclusive assortie de redevances pour son ingrédient spécialisé breveté et éprouvé cliniquement, MaxSimil. Unique en son genre, le dispositif d'administration unique MaxSimil augmente la biodisponibilité et la capacité d'absorption des produits nutraceutiques liposolubles ou à base de lipides, comme les huiles de poisson riches en oméga-3, les vitamines A, D, K et E et la CoQ10. La convention confère à Neptune le droit de fabriquer, de distribuer et de vendre MaxSimil sur le marché des produits nutraceutiques partout dans le monde. Ces conditions laissent également entrevoir la possibilité d'une collaboration entre les deux sociétés pour la tenue d'essais cliniques. Afin de conserver son exclusivité, la Société doit en vendre une quantité minimale par année.

Le 31 mars 2017, Neptune et Enzymotec Ltd. (« **Enzymotec** ») ont conclu une convention générale de concession réciproque de brevets, mettant ainsi fin à tous les contentieux entre les deux sociétés. En vertu de cette convention, Enzymotec conserve l'accès aux brevets reliés au krill qui appartenaient auparavant à Neptune pendant la durée des brevets en échange d'une redevance initiale de 1,63 million de dollars. En vertu de cette convention, Neptune peut continuer d'avoir accès aux brevets reliés au krill d'Enzymotec sans devoir verser de contrepartie.

Lancement de nouveaux ingrédients spécialisés

Le 15 septembre 2016, outre le lancement de MaxSimil, Neptune, qui est une pionnière sur le marché de l'huile de krill, a maintenu son engagement envers l'innovation fondée sur la science en ajoutant le NKO[®] Omega Plus à son portefeuille en croissance d'ingrédients spécialisés exclusifs. Il s'agit d'un produit à base d'huile de krill pure qui renferme l'une des plus fortes concentrations d'oméga-3 et est disponible sur le marché. Grâce au procédé d'extraction exclusif de Neptune, le NKO[®] Omega Plus contient jusqu'à 30 % plus d'oméga-3 que les produits d'huile de krill que l'on retrouve généralement sur le marché aujourd'hui.

Exercice clos le 31 mars 2018

Présentation d'une demande à Santé Canada en vertu du RACFM

En avril 2017, la Société a présenté par écrit une demande à Santé Canada pour devenir un producteur autorisé de cannabis médical. L'agence a confirmé que le processus d'autorisation de sécurité était terminé et que la demande était maintenant sous examen (étape 2 de 6). La Société a besoin de la licence de Santé Canada pour pouvoir poursuivre ses activités liées au cannabis. Rien ne garantit que la demande de licence de production de marijuana médical présentée par la Société sera approuvée par Santé Canada ou que les projets éventuels dans le secteur seront couronnés de succès. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque – Nous sommes exposés aux risques inhérents au secteur du cannabis » ci-après.

Création du Consortium Vallée Verte

En mai 2017, Neptune et le Groupe DJB, en collaboration avec l'Université de Sherbrooke, ont annoncé la création à Sherbrooke du Consortium Vallée Verte. Les partenaires du Consortium, avec le soutien de Sherbrooke Innopole et de la ville de Sherbrooke, mettent en commun leurs expertises de recherche et culture et leurs expertises techniques afin de créer un pôle de recherche et développement en cannabis médical qui sera reconnu non seulement au Canada, mais aussi à l'étranger.

Opération conclue avec Aker BioMarine

Le 7 août 2017, Neptune et Aker BioMarine Antarctic AS (« **Aker BioMarine** ») ont conclu une convention selon laquelle Aker BioMarine a acquis la propriété intellectuelle, la liste de clients et les stocks d'huile de krill de Neptune en contrepartie d'une somme au comptant d'environ 43 millions de dollars (34 millions de dollars américains) versée à la clôture (l'« **opération relative à Aker** »). Aux termes de cette convention, Neptune met fin à ses activités de fabrication et de distribution d'huile krill en vrac et Aker BioMarine devient le fournisseur exclusif d'huile de krill pour les activités axées sur les solutions de Neptune.

L'installation de Neptune située à Sherbrooke ne fait pas partie de l'opération, et elle sera utilisée pour le développement d'extractions uniques destinées à des segments à croissance potentielle élevée, comme le secteur du cannabis légal. Il a été mis fin à l'emploi d'un grand nombre de nos employés dans le cadre de cette opération. Par conséquent, une petite équipe seulement continue de travailler sur des projets spéciaux, notamment le projet de cannabis utilisé à des fins médicales et de bien-être à l'installation ainsi que les activités de fabrication en vrac d'huile de krill auxquelles il est mis fin.

Phase I – Investissement de 5 millions de dollars dans la capacité d'extraction de cannabis

Le 14 novembre 2017, Neptune a annoncé un investissement en capital de 5 millions de dollars pour le paiement des frais liés à l'amélioration des immeubles et au matériel requis pour notre usine d'extraction actuelle dans le cadre de notre projet d'huile de cannabis, qui respecte l'échéancier et le budget. Nous prévoyons que ce projet sera terminé à temps, dans le respect de nos exigences aux fins de l'obtention d'une licence de Santé Canada à l'été 2018.

Convention de licences regroupant la technologie MaxSimil et les cannabinoïdes

Le 27 novembre 2017, nous avons annoncé la signature d'une convention mondiale exclusive assortie de redevances aux fins de l'utilisation de la technologie MaxSimil[®], qui est une technologie brevetée facilitant l'absorption des acides gras oméga-3 et un important moteur de croissance pour les activités axées sur les solutions de Neptune, en combinaison avec des produits dérivés du cannabis. Cette nouvelle convention nous confère des droits de recherche, de fabrication, de formulation, de distribution et de ventes d'ingrédients riches en oméga-3 et en monoglycérides combinés à des ingrédients dérivés du cannabis et/ou du chanvre riche en cannabinoïdes, pour les applications médicales et chez l'adulte.

La Société estime que la technologie MaxSimil[®] peut augmenter la capacité d'absorption des ingrédients liposolubles ou à base de lipides, comme les cannabinoïdes, les acides gras essentiels oméga-3 tels que l'ADH et l'AEP, les vitamines A, D, K et E et la CoQ10 et autres, ce qui pourrait en faire un outil particulièrement efficace pour favoriser l'absorption des ingrédients difficiles à absorber, comme le cannabidiol (« **CBD** »).

Rencontre visant à faire le point sur les activités

Le 28 novembre 2017, Neptune a tenu une rencontre à New York pour faire le point sur les activités et discuter de son entrée dans le marché du cannabis légal au Canada à travers l'extraction et la commercialisation d'huile de cannabis. Jim Hamilton, chef de la direction de Neptune, et d'autres membres de la haute direction ont présenté une vue d'ensemble détaillée du marché du cannabis au Canada, les plans d'affaires de l'entreprise, la chronologie des prochaines étapes prévues et le potentiel économique de ce projet.

Perte du contrôle de la filiale Acasti

Le 27 décembre 2017, Acasti a conclu un financement public. Immédiatement avant l'opération, Neptune avait la propriété de 33,96 % des actions ordinaires d'Acasti et avait déterminé qu'elle avait le contrôle de fait d'Acasti et a donc consolidé les résultats financiers d'Acasti. Après le financement, la participation de la Société dans Acasti a diminué pour atteindre 20,39 % et 12,12 %, après dilution. Par conséquent, la direction a déterminé que la Société avait perdu le contrôle de fait de la filiale et elle a cessé de consolider les résultats financiers d'Acasti. En date de la présente notice annuelle, après l'émission d'actions supplémentaires par Acasti dans le cadre d'autres financements publics, la participation de la Société correspond à environ 14,01 %.

Entente de recherche regroupant l'huile de krill et les cannabinoïdes

Le 19 janvier 2018, Neptune a annoncé une entente de recherche exclusive ayant pour but de mettre au point de nouveaux produits de santé et de mieux-être à base de cannabinoïdes, comme le CBD, qui contiendront également de l'huile de krill et dont l'utilisation combinée serait exclusive à Neptune. Le marché visé est le nombre toujours croissant des administrations fédérales à travers le monde qui ont ou légaliseront la consommation de cannabinoïdes par les adultes et/ou à des fins médicales, dont le Canada.

Convention de codéveloppement d'applications pour le cannabis médical

Le 12 février 2018, Neptune et Tetra Bio-Pharma Inc. ont annoncé la conclusion d'une convention de codéveloppement, de commercialisation et de mise en marché de produits à base d'huiles de cannabinoïde purifiées contre la douleur et l'inflammation à l'intention des marchés des produits de santé naturelle et de la médecine vétérinaire.

Faits récents sur le plan commercial

Opération conclue avec Canopy Growth Corporation

Le 19 juin 2018, la Société a annoncé avoir conclu une convention pluriannuelle avec Canopy Growth Corporation (« **Canopy Growth** »). Selon les modalités de cette convention, la Société renforcera les capacités de Canopy Growth en matière d'extraction, de raffinage et de formulation de produits à base d'extraits de cannabis.

Autres faits récents sur le plan commercial

Nous avons maintenu un rythme d'activité intense dans le développement des occasions d'affaires liées au cannabis, en rencontrant des fournisseurs et des partenaires potentiels tout en cheminant dans le processus réglementaire d'octroi de licences. À ce jour, nous avons pris des engagements à l'égard de plus de 90 % de notre plan d'immobilisations approuvé de 5 millions de dollars pour la sécurité du site, la conformité de la licence et l'extraction à base de CO₂. Nous demeurons sur la bonne voie pour terminer la première phase de notre stratégie de commercialisation du cannabis au cours de l'été 2018, dans le respect du budget. Simultanément, nous avons commencé à travailler sur la deuxième phase et avons terminé avec succès les essais sur les solvants en laboratoire. Par conséquent, le 5 juin 2018, le conseil a approuvé l'investissement de 4,8 millions de dollars pour l'expansion de la capacité à base de solvants de la deuxième phase.

La Société a présenté une demande au Bureau des substances contrôlées (le « **BSC** ») afin d'obtenir une licence de distributeurs autorisés (« **LD** ») au début de février 2018 et a reçu une confirmation de dépôt peu de temps après. Le BSC respecte une norme de prestation de service de 180 jours ouvrables, à compter de la date de réception d'une demande dûment remplie, pour prendre une décision relative à une nouvelle LD visant des substances contrôlées. Pour une description du contexte de réglementation relatif à une telle demande, se reporter aux rubriques « Description de l'activité – Contexte de réglementation » et « Description de l'activité – Aperçu du secteur et mission » ci-après.

DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ

Aperçu du secteur et mission

Neptune est une société de produits de bien-être forte de plus de 50 ans d'expérience combinée dans le secteur. Dans le cadre de son segment des produits nutraceutiques, elle formule et développe des solutions clé en main offertes sous diverses formes uniques et propose des ingrédients spécialisés tels que MaxSimil, ingrédient breveté qui peut améliorer l'absorption des nutraceutiques à base de lipides, et une variété d'huiles marines et d'huiles de graines. Neptune vend également de l'huile de krill de première qualité directement aux consommateurs, en ligne à www.oceano3.com. Elle mise sur son expertise en matière scientifique et technologique et en matière d'innovation pour développer des extraits et des formulations uniques dans des segments à fort potentiel de croissance, comme ceux des produits à base de cannabinoïdes à des fins médicales et de bien-être. La croissance prévue de la Société dans le domaine du cannabis à des fins médicales et de bien-être constitue une façon intéressante d'utiliser l'usine de Sherbrooke existante, qui constitue un actif clé de la Société, après la vente des activités liées à l'huile de krill de la Société en août 2017.

La vision de Neptune est de fournir d'excellentes solutions de bien-être offrant une santé et un bien-être optimaux. Notre mission est de tirer parti de notre expertise scientifique et en matière d'innovation pour créer et fournir à nos clients mondiaux les meilleurs produits nutritionnels et solutions de bien-être disponibles. Neptune est active dans cinq domaines principaux : les produits de cannabis légal, les ingrédients, les solutions clé en main, les suppléments pour animaux et les marques grand public.

Conformément à notre objectif stratégique consistant à fournir des produits de bien-être tout en tirant parti de notre savoir-faire, de nos capacités d'extraction au solvant à grande échelle et de nos technologies d'application, notre objectif est de devenir le leader mondial de l'extraction, de la purification et de la formulation de produits de cannabis.

Nous avons présenté à Santé Canada une demande de licence pour produire de l'huile de cannabis en vertu du RACFM. En avril 2017, la Société a présenté une demande écrite à Santé Canada en vue de devenir un producteur autorisé de cannabis médical. Santé Canada a alors confirmé que le processus d'habilitation de sécurité était terminé et que la demande était maintenant sous examen (étape 2 de 6). La Société a besoin de la licence de Santé Canada pour pouvoir poursuivre ses activités liées au cannabis. Rien ne garantit que la demande de licence présentée par la Société pour la production de marijuana médicale sera approuvée par Santé Canada ou que les projets éventuels dans ce secteur seront couronnés de succès. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque – Nous sommes exposés aux risques inhérents au secteur du cannabis » ci-après.

Nos produits

A. Produits du cannabis

Neptune travaille au développement d'extraits et de formulations uniques dans le secteur du cannabis légal aux fins de bien-être.

B. Ingrédients spécialisés

Neptune offre une variété d'ingrédients spécialisés, y compris MaxSimil. Grâce à notre réseau mondial de fournisseurs, nous nous approvisionnons également en une variété d'autres huiles marines, huiles de graines et ingrédients spécialisés aux fins de vente. Nos ingrédients spécialisés sont généralement offerts sous forme de gélules en vrac ou dans d'autres formats finis, sont utilisés comme compléments alimentaires par les consommateurs et distribués sous les marques privées de distributeurs, principalement sur les marchés des nutraceutiques canadiens et américains.

I. *MaxSimil*[®]

MaxSimil est une plate-forme novatrice et brevetée qui améliore l'absorption des nutraceutiques à base de lipides et liposolubles. MaxSimil imite le processus digestif de l'être humain en vue de produire des produits à base de lipides prédigérés comme les huiles de poisson qui contiennent des oméga-3.

II. *Huile de krill et formulations dérivées de NKO®*

Comme il est décrit à la rubrique « Propriété intellectuelle – Conventions de licence » ci-après, Neptune a conclu une convention de licence d'utilisation de marques de commerce avec Aker BioMarine, dans le cadre de l'opération relative à Aker, aux termes de laquelle elle a octroyé une licence permettant l'utilisation de certaines marques de commerce de NKO aux fins de la fabrication de produits contenant de l'huile de krill que Neptune a obtenue exclusivement d'Aker BioMarine. Toutefois, Neptune n'est pas autorisée à fabriquer et/ou à vendre des produits du krill aux fins d'utilisation sous une marque privée (c.-à-d. aux fins de vente ou de distribution sous une marque appartenant ou concédée sous licence à un détaillant ou contrôlée par un détaillant), sauf avec l'accord express d'Aker BioMarine, ni à fournir des services ou des produits relatifs à de l'huile de krill provenant de matières brutes renfermant de la biomasse de krill ou à participer, directement ou indirectement, à l'extraction d'une telle huile.

NKO est une huile marine extraite du krill (*Euphasis superba*) que nous avons commercialisée pour la première fois en 2003. Grâce à sa teneur élevée en phospholipides riches en acides gras oméga-3 (ADH et AEP) et en antioxydants comme l'astaxanthine, la vitamine A et la vitamine E, NKO est un produit sécuritaire et efficace qui ne contient aucun agent de conservation et dont les effets bénéfiques pour la santé ont été prouvés cliniquement.

Les formulations dérivées de NKO ciblent des troubles plus particuliers, notamment NKO Beat^{MC}, qui cible les problèmes cardiaques et circulatoires, NKO Flex^{MC}, qui cible les problèmes osseux et articulaires, et NKO Focus^{MC}, qui cible les problèmes neurologiques et de la vision. Avant l'opération relative à Aker, nous avons lancé ces trois formulations sous forme de gélules finies dans le secteur interentreprises sous les marques privées de distributeurs.

III. *Huiles marines et de graines*

Nous offrons une variété d'huiles de poisson de qualité naturelle (sous forme de TG) et de concentrés. Notre gamme d'huiles de poisson, qui ont été soigneusement sélectionnées parmi les sources de la plus haute qualité du monde entier et testées en fonction des International Fish Oil Standards (IFOS), soit les normes de contrôle de la qualité les plus rigoureuses du secteur, compte parmi les huiles de poisson offrant la meilleure valeur sur le marché à l'heure actuelle.

Nos huiles de graines pressées, qui proviennent de graines soigneusement sélectionnées et testées, sont pures et puissantes et tirées de sources comme le camélia, les graines de chia, les graines de lin, l'ognon, l'olive et la noix de coco et contiennent des oméga-3, 5, 6, 7, 9 et 11.

IV. *Autres ingrédients spécialisés*

Nous offrons une gamme d'extraits spécialisés et de vitamines vendus en vrac. La vitamine E, l'astaxanthine, les phospholipides et les stérols végétaux figurent parmi nos ingrédients.

C. **Solutions clé en main – produits de consommation fabriqués sur mesure**

En tant que fournisseur de solutions clé en main d'oméga-3 et d'autres ingrédients fonctionnels, nous fournissons des produits nutraceutiques spécialisés à des détaillants de marque du secteur des nutraceutiques, principalement en Amérique du Nord. Nous développons et distribuons à des détaillants des produits de marque qui contiennent principalement des oméga-3 ainsi que d'autres ingrédients nutritionnels essentiels qui sont utilisés dans des formulations spécialisées, comme la vitamine E, l'astaxanthine, les phospholipides marins ou végétaux et les stérols végétaux. Nous développons, concevons et formulons ces solutions pour des détaillants de marque en tant que suppléments finis clé en main qui sont prêts à être vendus sous leur marque privée, principalement sous forme de gélules et de liquides, et occasionnellement en vrac. Nous nous approvisionnons en ingrédients auprès de notre réseau mondial de fournisseurs et formulons le produit sur mesure. Les ingrédients sont envoyés à des fabricants indépendants, où la formule est élaborée sous forme de liquide, de poudre ou de capsules, puis emballée. Nous sommes responsables du contrôle de la qualité de chaque produit, qui doit ensuite être approuvé aux fins de vente.

À l'occasion, nous reformulons des produits en fonction de l'évolution du marché et des tendances et pour satisfaire aux demandes de nos clients. Nous cherchons également à développer de nouveaux produits. Nous puisons nos idées pour de nouveaux produits dans un certain nombre de sources, notamment à l'interne, des publications

sectorielles, des journaux scientifiques et médicaux, des consultants, des distributeurs et d'autres tiers. Avant de reformuler des produits ou de lancer de nouveaux produits sur le marché, nous effectuons des recherches sur des formulations de produits et vérifions notamment si elles sont conformes à la réglementation. Notre direction évalue et analyse continuellement les nouvelles tendances sur le marché afin de déceler les domaines où la demande demeure insatisfaite ou est en croissance qui représentent une occasion d'affaires pour nous et y réagit de façon proactive.

D. Suppléments pour animaux – une solution clé en main spécialisée

Les propriétaires d'animaux veulent offrir ce qu'il y a de mieux à leurs bêtes. Dans le cadre de ses services solutions clé en main, Neptune développe également des produits à base d'oméga-3 d'une qualité comparable à celle des produits destinés aux êtres humains et d'autres formulations conçues sur mesure pour les animaux afin de répondre à la demande croissante de solutions à base d'oméga-3 de qualité équivalente à celle des solutions destinées aux êtres humains pour les animaux, qui contiennent des niveaux de contaminants peu élevés et sont disponibles dans différentes concentrations.

E. Marques grand public - OCEANO3^{MC} – notre marque grand public d'huile de krill

OCEANO3^{MC} est vendu sous forme de gélules directement à des consommateurs du Canada et des États-Unis par l'intermédiaire de notre plateforme en ligne (www.oceano3.com), sous notre propre nom de marque exclusif. Nous voyons dans ce produit une occasion de nous rapprocher des consommateurs, d'améliorer nos connaissances du commerce de détail et de faire profiter à nos clients des apprentissages clés que nous avons faits grâce à nos produits à titre de valeur ajoutée.

Notre marché

Activités liées aux nutraceutiques

Neptune vend une vaste gamme d'ingrédients spécialisés et de solutions clé en main, y compris des acides gras oméga-3 provenant de sources marines et végétales sur le marché des compléments alimentaires.

Les acides gras oméga-3 les plus courants sont l'ADH et l'AEP, qui proviennent de sources marines. Selon le *GOED EPA & DHA Ingredient Market Overview* pour 2016, les compléments alimentaires demeurent le plus important marché pour les huiles d'oméga-3 de sources marines, avec une part du marché de 57 % et des produits d'exploitation totaux de 677,4 millions de dollars américains. Cela représente une hausse de 3,9 % comparativement à l'année précédente. Les ventes mondiales d'ingrédients à base d'oméga-3 de sources marines étaient évaluées à 1,188 milliard de dollars américains (comparativement à 377,9 millions de dollars américains uniquement aux États-Unis).

Le secteur des produits nutraceutiques est mondial, concurrentiel et fragmenté. Les réseaux de distribution comprennent les chaînes de détail de masse et spécialisées, les entreprises de marketing multiniveaux, les détaillants Web, les publicités visant directement les consommateurs, comme les publiereportages et publipostages, les magasins de produits naturels et les professionnels de la santé. Le marché du commerce de détail mondial pour les compléments alimentaires est très fragmenté et constitué d'un grand nombre de produits et de nombreux petits fabricants. Dans les réseaux de détail de masse, les marques sont nombreuses et les gammes de prix sont généralement plus basses.

Notre stratégie consiste en partie à remonter dans la chaîne de valeur et à faire croître nos activités liées aux solutions actuelles en faisant progresser davantage nos services de développement de produits spécialisés, comme la formulation ce qui, à notre avis, suit les tendances du marché des compléments alimentaires. À mesure que le secteur se développe, nous estimons que les entreprises sont de plus en plus à l'affût de solutions conçues sur mesure, comme les formulations qui tiennent compte de conditions particulières, et nous sommes en mesure d'offrir de telles solutions. En revanche, cela multiplie les interactions avec les clients et les occasions d'affaires et permet de fidéliser davantage les clients en raison des relations de partenariat plus solides qui découlent de la personnalisation des produits.

Nous estimons que les problèmes de santé comme un taux de cholestérol élevé (et faible dans certains cas), les maladies cardiaques, les problèmes cognitifs et neurologiques, les problèmes de santé des yeux et les problèmes

d'articulation (y compris l'inflammation) sont des éléments qui stimulent le marché des nutraceutiques. Nous sommes d'avis que les facteurs suivants, notamment, devraient favoriser la croissance du marché des nutraceutiques :

- une meilleure compréhension du rôle joué par le régime alimentaire dans le maintien de la santé et la prévention des maladies, et l'amélioration des connaissances scientifiques à ce sujet;
- la hausse de la demande des consommateurs pour des compléments alimentaires qui aident à maintenir la vitalité et ont des effets bénéfiques sur la santé;
- la hausse des coûts liés aux soins de santé et la tendance à l'autotraitement au moyen de produits naturels.

Activités liées au cannabis

Durant l'exercice actuel, nous nous concentrerons sur la création d'une entreprise de commerce interentreprises durable spécialisée dans l'extraction, la purification et la formulation de cannabis en gros. Comme le secteur du cannabis évolue rapidement, nous pensons que la rapidité est essentielle pour s'imposer. La première licence que nous recevrons aux termes du RACFM ou de la LRDS devrait nous permettre de produire initialement de l'huile de cannabis en gros aux fins de commerce interentreprises. Nous avons l'intention d'appliquer deux modèles commerciaux : i) en achetant du cannabis séché et en vendant en gros l'huile de cannabis obtenue par extraction, raffinage et formulations, et ii) en proposant des services de production personnalisés basés sur la technologie exclusive de Neptune, tout en capitalisant sur l'utilisation à long terme du site. Notre objectif à long terme sera de créer une marque de produits de consommation à base de cannabis solidement axée sur le bien-être, dont nous croyons pouvoir tirer des marges plus élevées à long terme. Nous faisons également des recherches sur l'extraction de chanvre afin d'en déterminer le potentiel. Nous prévoyons pouvoir produire de l'huile enrichie de CBD à partir du chanvre dans notre usine de Sherbrooke.

Selon un rapport de Canaccord Genuity publié en mars 2017, le marché canadien du cannabis devrait générer 7,8 milliards de dollars canadiens d'ici 2021, dont 6 milliards de dollars canadiens aux fins d'utilisation par les adultes et 1,8 milliard de dollars canadiens à des fins médicales. Selon les données sur le marché canadien de BDS obtenues en 2017 et publiées au premier trimestre de 2018, 21 % des Canadiens ont consommé du cannabis au cours des six derniers mois et environ 50 % des adultes seraient prêts à en consommer au cours des six prochains mois.

Le marché américain devrait atteindre 40 milliards de dollars américains d'ici 2021, dans l'hypothèse où 35 États légaliseront la consommation de cannabis à des fins médicales ou par des adultes, comme il est indiqué dans le rapport « Arcview Market Research » publié en 2018.

En 2017, BDS Analytics a mené une enquête sur les consommateurs de cannabis au Colorado, qui a démontré que 50 % des consommateurs prennent du cannabis pour des raisons de santé et de bien-être, à savoir favoriser le sommeil ou calmer l'anxiété ou la douleur. Un autre rapport BDS publié en 2017 a démontré que les fleurs représentaient environ 50 % des ventes en Californie, au Colorado, en Oregon et dans l'État de Washington. À mesure que le marché évolue, d'autres formes continueront de susciter l'attention comme les concentrés d'huile, les produits comestibles et les produits topiques, qui représentaient dans l'ensemble les 50 % restants du marché en 2017.

Concurrence

La concurrence est vive dans les secteurs des nutraceutiques, des produits pharmaceutiques et du cannabis. Plusieurs sociétés, notamment des sociétés biotechnologiques, universités publiques et privées et organismes de recherche participent activement à la recherche et au développement à l'égard de produits qui peuvent être semblables aux nôtres. Le nombre de sociétés qui cherchent à développer des produits semblables aux nôtres augmentera probablement. Bon nombre d'entre elles et d'autres concurrents actuels ou potentiels disposent de ressources financières, techniques et humaines considérablement supérieures aux nôtres et pourraient être en meilleure position pour développer, fabriquer et commercialiser des produits.

La Société prévoit livrer concurrence dans un secteur du cannabis de plus en plus important qui sera divisé entre des participants dont le nombre ira en s'accroissant et qui devront s'adapter aux changements et aux développements rapides. La Société devra livrer concurrence à des sociétés de différentes tailles, qui en sont à différentes étapes de

leur évolution, notamment sur le plan des demandes de licence et du développement de produits liés au cannabis. D'autres sociétés qui font de la recherche sur les cannabinoïdes pourraient développer des produits ciblant les mêmes problèmes que ceux sur lesquels nous nous concentrons, et ces produits concurrents pourraient être supérieurs à nos produits potentiels. Nous cherchons à nous démarquer de nos concurrents par la qualité de nos produits, notre service à la clientèle, notre soutien de commercialisation, nos prix et notre sens de l'innovation, et estimons que notre stratégie nous permettra d'être concurrentiels sur le marché. Pour obtenir des renseignements supplémentaires au sujet du caractère concurrentiel du secteur du cannabis, se reporter aux rubriques « Facteurs de risque – Nous sommes exposés aux risques inhérents au secteur du cannabis » et « Facteurs de risque – Notre secteur se caractérise par des changements technologiques rapides et une vive concurrence » ci-après.

Fabrication et approvisionnement

V. Produits du cannabis – extraits et formulations

Nous travaillons activement au réaménagement de notre usine de production située à Sherbrooke, au Québec, Canada afin de nous conformer aux exigences de Santé Canada en vertu du RACFM afin d'y produire nos extraits et formulations de cannabis. Des mesures de sécurité et de l'équipement robustes, qui permettent d'améliorer les pratiques de fabrication, ont été mis en place à notre usine de production certifiée BPF (bonnes pratiques de fabrication imposée par la Direction des produits de santé naturels et sans ordonnance de Santé Canada). Nous exploitons également un laboratoire à notre usine grâce auquel nous pouvons effectuer des recherches, développer de nouveaux produits et faire des analyses de contrôle de la qualité à l'interne.

Pour pouvoir obtenir notre licence de production d'huile de cannabis en vertu du RACFM, nous devons respecter plusieurs exigences imposées par Santé Canada, notamment ajouter des barrières physiques, un système de surveillance visuel, des appareils d'enregistrement, des appareils de détection des intrusions ainsi que d'autres systèmes importants visant à contrôler l'accès à l'usine de la Société située à Sherbrooke. Afin d'obtenir un permis, une fois que Neptune aura pris toutes les mesures imposées par Santé Canada, Santé Canada procédera à un examen de son usine, qu'elle devra juger satisfaisant. Pour obtenir des renseignements supplémentaires au sujet du contexte de la réglementation du secteur du cannabis, se reporter à la rubrique « Facteurs de risque – Nous sommes exposés aux risques inhérents au secteur du cannabis » ci-après.

D'après notre taux de croissance prévu et les investissements que nous prévoyons effectuer dans nos équipements et nos installations, nous estimons que notre capacité de fabrication sera suffisante pour satisfaire à nos besoins à court terme. Nous avons l'intention de maximiser le rendement sur l'investissement dans notre unité de fabrication.

VI. Produits nutraceutiques

Nos autres produits nutraceutiques sont fabriqués par des fabricants indépendants situés en Amérique du Nord. Pour satisfaire à la demande relative à nos produits nutraceutiques, nous avons établi des liens avec certains fabricants contractuels. À notre avis, nous ne dépendons d'aucun de ces fabricants et si nous devons remplacer nos fabricants contractuels actuels, nous pourrions le faire sans perturber de façon importante nos activités.

Nous confions à des sous-traitants le processus d'encapsulation et d'emballage de nos produits au Canada et aux États-Unis.

Nous achetons actuellement des matières premières pour la fabrication de nos produits auprès de fournisseurs reconnus pour la qualité de leurs services et leur constance. Notre personnel affecté au contrôle de la qualité doit pouvoir compter sur la plus grande transparence de la part de nos fournisseurs, et nous effectuons périodiquement des audits de leurs installations. Pour des raisons stratégiques, certaines de nos matières premières clés proviennent d'un seul fournisseur. Cependant, si nous ne pouvons obtenir un ingrédient d'un fournisseur actuel, nous pensons que nous pourrions généralement l'obtenir ou obtenir un ingrédient équivalent d'un autre fournisseur sans perturber de façon importante nos activités.

Nous cherchons constamment des façons d'améliorer la logistique de nos activités et d'optimiser les processus en place.

Ventes et distribution

La Société vend ses produits principalement en vrac sous forme de gélules ou de liquides à plusieurs distributeurs et clients, qui les commercialisent sous leur marque privée. Même si la Société peut recevoir des commandes d'achat d'environ 103 distributeurs et clients différents en même temps, elle réalise la majeure partie de ses ventes auprès d'un petit groupe d'entre eux. Durant l'exercice 2018, un client représentait 17 % (au cours de l'exercice 2017, un client représentait 16 %) des résultats consolidés totaux liés aux nutraceutiques de la Société. Les ententes conclues avec ces partenaires de distribution pourraient être résiliées ou modifiées unilatéralement dans certaines circonstances. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque – Risques inhérents à nos activités – Nous tirons nos produits d'exploitation d'un nombre restreint de clients et nos débiteurs sont très concentrés ». En outre, les ententes que nous avons conclues avec nos distributeurs prévoient certaines dispositions usuelles en matière d'indemnisation en cas de réclamations liées à des éléments qui relèvent de la responsabilité du distributeur, comme l'encapsulation, le mélange ou l'emballage.

Nous distribuons actuellement tous nos produits à nos clients par l'intermédiaire de transporteurs contractuels et communs.

Les commandes en ligne d'OCEANO3^{MC} sont traitées par notre personnel affecté à la distribution et un sous-traitant indépendant dont nous retenons les services. Une fois qu'une commande Internet est remplie, notre système informatique la transmet au centre de distribution, où tous les documents de distribution et d'expédition nécessaires sont imprimés pour faciliter le traitement. Ensuite, les commandes sont préparées, payées, emballées et expédiées en continu tout le long de la journée ouvrable. Les commandes qui sont prêtes se voient attribuer un code à barres et sont numérisées, et la marchandise ainsi que la date d'expédition sont vérifiées et entrées automatiquement dans le dossier de commande du client aux fins d'accès par les représentants des ventes avant l'expédition. Toutes les commandes sont distribuées par l'intermédiaire de transporteurs communs.

Au cours de l'exercice 2018, environ 44 % (exercice 2017 – 52 %) de nos produits d'exploitation consolidés provenaient de clients des États-Unis, 44 % d'entre eux de clients du Canada (exercice 2017 – 35 %) et 12 % d'entre eux de clients d'autres pays. Les produits d'exploitation consolidés de Neptune pour l'exercice 2018 ont atteint 26,2 millions de dollars, ce qui représente une baisse par rapport aux 45,7 millions de dollars enregistrés pour l'exercice 2017. Nos ventes ne sont pas cycliques ni saisonnières.

VII. Ventes et distribution de cannabis

La Société entend initialement fabriquer, vendre et distribuer ses produits du cannabis principalement auprès d'autres producteurs autorisés, agences provinciales, comme Ontario Cannabis Stores et la Société québécoise du cannabis, et d'autres distributeurs privés autorisés à exercer des activités légalement. Comme le cannabis est peu à peu légalisé à des fins médicinales et récréatives dans d'autres pays, la Société entend également bénéficier de ces nouveaux débouchés.

Neptune demeure résolue à exercer uniquement des activités liées à la fabrication de produits à base d'huile de cannabis dans des territoires où cela est légal. Elle n'exercera pas de telles activités dans des territoires, comme les États-Unis, où le cannabis est interdit par la législation fédérale. Neptune estime qu'exercer des activités qui sont interdites par la législation fédérale ou investir dans des sociétés qui le font l'expose à un risque de poursuite, compromet sa capacité d'exercer des activités librement ainsi que son inscription à la cote de bourses importantes maintenant et dans l'avenir, ce qui limiterait l'accès aux capitaux provenant, notamment, de fonds américains réputés.

Employés

En date du 31 mars 2018, nous avons 61 employés qui travaillaient à nos bureaux de Laval et de Vaudreuil ainsi qu'à notre usine de production et à notre laboratoire de Sherbrooke. Nos employés possèdent des compétences et des connaissances spécialisées dans les domaines suivants, qui constituent à notre avis un atout important pour la Société : i) les procédés d'extraction d'huile, ii) le domaine scientifique, iii) la commercialisation et l'expansion des affaires, iv) les affaires réglementaires, v) les questions qui touchent les sociétés et le droit, vi) la validation clinique de propriétés thérapeutiques biologiques et vii) l'assurance de la qualité/le contrôle de la qualité. Nous considérons que

nous entretenons de bonnes relations avec nos employés et nos activités n'ont jamais été interrompues par un conflit de travail.

Après la vente des stocks d'huile de krill et de la propriété intellectuelle liée à l'huile de krill de Neptune à Aker Biomarine en août 2017, un petit nombre de personnes seulement a continué à travailler sur des projets spéciaux, dont le projet de cannabis médical à l'usine de Sherbrooke. Par conséquent, un grand nombre de nos employés (environ 50 employés) ont perdu leur emploi dans le cadre de cette opération.

Installations

Nos bureaux principaux sont situés dans des bureaux loués à Laval et à Vaudreuil, dans la province de Québec, au Canada, où nos services généraux et administratifs travaillent principalement. Nous sommes également propriétaires d'une usine de production à Sherbrooke, au Québec, au Canada, où nous exerçons également des activités de laboratoire.

Afin de mettre à profit notre usine certifiée BPF et nos compétences en matière d'extraction, nous avons annoncé une première phase (phase I) de dépenses en immobilisations de 5 millions de dollars pour notre usine de Sherbrooke afin de travailler sur la sécurité du site, la conformité aux fins de l'obtention d'une licence et le matériel d'extraction de CO₂. Après avoir terminé avec succès des essais sur des solvants en laboratoire, nous avons annoncé récemment des dépenses en immobilisations supplémentaires de 4,8 millions de dollars pour notre deuxième phase (phase II), soit l'expansion de la capacité en matière de solvant.

Propriété intellectuelle

Nous évaluons continuellement l'importance de protéger notre propriété intellectuelle, soit les marques de nos technologies, nos produits, nos applications et nos procédés, et de préserver nos secrets commerciaux. S'il y a lieu, nous cherchons à obtenir, notamment sous licence, et à faire respecter des brevets à l'égard de nos activités et produits, à protéger notre information exclusive ainsi que nos secrets commerciaux sans contrevenir aux droits exclusifs de tiers. Nous utilisons également les secrets commerciaux, l'information non brevetée exclusive et les marques de commerce pour protéger nos technologies et devenir plus concurrentiels.

Noms de marque et marques de commerce

NEPTUNE^{MC}, NEPTUNE WELLNESS SOLUTIONS^{MC}, OCEAN03^{MC} et Asta-Guard^{MC} sont des marques de commerce de la Société. MaxSimil[®], NKO[®], NKO Beat^{MC}, NKO Flex^{MC} et NKO Focus^{MC} sont des marques de commerce que la Société est autorisée à utiliser.

Conventions de licence

Les modalités d'une convention conclue avec une société contrôlée par un ancien chef de la direction de la Société en 2001 prévoient que la Société devrait payer des redevances correspondant à 1 % de ses produits d'exploitation tirés de l'huile de krill sous forme de versements semestriels pendant une période illimitée. Neptune a déposé une requête dans laquelle elle conteste la validité et l'étendue de certaines clauses de cette convention.

Le 30 septembre 2016, Neptune a conclu une convention de licence assortie de redevances, exclusive et mondiale aux fins de l'utilisation de MaxSimil[®], technologie brevetée facilitant l'absorption des acides gras oméga-3 et moteur important de la croissance des activités liées aux nutraceutiques de Neptune. Cette convention autorise Neptune à fabriquer, à distribuer et à vendre MaxSimil dans le secteur des nutraceutiques à l'échelle mondiale. Elle prévoit également une collaboration potentielle entre Neptune et son cocontractant lors d'essais cliniques. Afin de conserver son exclusivité, Neptune doit en vendre une quantité minimale par année ou payer une somme minimale.

Le 27 novembre 2017, Neptune a conclu une convention de licence assortie de redevances, exclusive et mondiale aux fins de l'utilisation de la technologie MaxSimil[®], en combinaison avec des produits dérivés du cannabis. Cette nouvelle convention autorise Neptune à faire de la recherche, à fabriquer, à formuler, à distribuer et à vendre des ingrédients riches en oméga-3 de monoglycéride en combinaison avec du cannabis et/ou des ingrédients dérivés du chanvre ou riches en cannabinoïdes pour des applications médicales et aux fins de consommation par l'adulte. Comme

elle l'a indiqué par le passé, la Société estime que la technologie MaxSimil® a la capacité d'améliorer l'absorption des ingrédients à base de lipides et liposolubles comme les cannabinoïdes et les acides gras essentiels, notamment les oméga-3 tels que l'ADH et l'AEP, les vitamines A, D, K et E, la CoQ10. Cette technologie pourrait être particulièrement bénéfique pour augmenter l'absorption d'ingrédients difficiles à absorber, comme le CBD.

Dans le cadre de l'opération relative à Aker, Aker BioMarine (en tant que concédant de licence) et Neptune (en tant que bénéficiaire de licence) ont conclu une convention de licence d'utilisation de marques de commerce en date du 7 août 2017 (la « **convention d'utilisation de marques de commerce d'Aker** »), aux termes de laquelle Neptune jouit d'un droit restreint, exclusif, pouvant être résilié (comme le prévoit cette convention), libre de redevances, entièrement payé, mondial, incessible et ne pouvant être concédé aux termes d'une sous-licence (sauf comme le prévoit cette convention) et d'une licence d'utilisation des marques de commerce NKO Beat^{MC}, NKO Flex^{MC} et NKO Focus^{MC}, uniquement dans le but de fabriquer des produits qui contiennent de l'huile de krill que Neptune a obtenue exclusivement d'Aker BioMarine, le tout conformément aux modalités d'une convention de licence d'utilisation de brevets intervenue entre Aker BioMarine et Neptune à la même date (la « **convention de licence d'utilisation de brevets d'Aker** »). Aux termes de la convention de licence d'utilisation de marques de commerce d'Aker, Neptune jouit également d'un droit limité, non exclusif, pouvant être résilié (comme le prévoit cette convention), libre de redevances, entièrement payé, mondial, incessible et ne pouvant être concédé aux termes d'une sous-licence (sauf comme le prévoit cette convention) et d'une licence d'utilisation des marques de commerce NKO et NKO & Design, le tout conformément aux modalités de la convention de licence d'utilisation de brevets d'Aker.

Aux termes de la convention de licence d'utilisation de brevets d'Aker, Aker BioMarine (en tant que concédant de licence) a octroyé à Neptune (en tant que bénéficiaire de licence) un droit limité, pouvant être résilié (comme le prévoit cette convention), libre de redevances, entièrement payé, non exclusif, mondial, incessible et ne pouvant être concédé aux termes d'une sous-licence (sauf comme le prévoit cette convention) et une licence d'utilisation de l'huile de krill achetée exclusivement auprès d'Aker BioMarine aux termes d'une convention d'approvisionnement intervenue entre Aker BioMarine et Neptune en date du 7 août 2017 (la « **convention d'approvisionnement d'Aker** »), afin de fabriquer, de faire fabriquer, d'utiliser, de mettre en vente, de vendre et d'importer des produits autorisés uniquement dans le cadre des activités de Neptune, comme il est décrit plus en détail dans cette convention. Si Aker BioMarine omet de fournir l'huile de krill conformément aux modalités de la convention d'approvisionnement ou résilie cette convention, la convention de licence d'utilisation de brevets d'Aker prévoit qu'Aker BioMarine octroiera à Neptune une licence lui permettant d'utiliser certains brevets et/ou secrets commerciaux afin de lui permettre d'extraire de l'huile de krill de matières premières contenant de la biomasse de krill.

Contexte de réglementation

Les produits commerciaux que la Société a développés ou qu'elle développe à l'heure actuelle, directement ou indirectement par l'entremise de ses filiales, peuvent être classés dans la catégorie des ingrédients utilisés à titre d'aliments, de compléments alimentaires, de produits de santé naturels ou d'aliments médicaux ou dans la fabrication de tels aliments ou produits.

Ces ingrédients et produits peuvent être considérés comme des nouveaux aliments, selon leur application ultime et les pays où ils sont ou seront mis en marché. En règle générale, les « nouveaux aliments » désignent des substances alimentaires dont l'innocuité n'a pas été démontrée ou qui résultent d'un procédé qui n'a jamais été appliqué auparavant à un aliment. Aux États-Unis, le Center for Food Safety and Applied Nutrition de la Food and Drug Administration (la « **FDA** ») réglemente les questions liées à l'innocuité des ingrédients utilisés dans la fabrication des aliments, des aliments médicaux et des compléments alimentaires. Toute substance qui est intentionnellement ajoutée à un aliment est un additif alimentaire (qui doit être approuvé par la FDA avant d'être commercialisé, à moins qu'elle n'ait le statut GRAS (pour *Generally Recognized As Safe* »), c.-à-d. généralement reconnu comme sécuritaire) dans les conditions de son utilisation prévue, ou encore qu'elle ne soit autrement exclue de la définition d'additif alimentaire. Le statut GRAS peut être obtenu dans le cadre d'un processus d'autodétermination effectué par des experts qualifiés, puis par voie de notification volontaire à la FDA. Un processus de notification obligatoire est également prévu à l'égard des nouveaux ingrédients alimentaires (« **NIA** ») qui n'étaient pas commercialisés en tant que compléments alimentaires avant le 15 octobre 1994, est en place en vertu de la *Dietary Supplement Health and Education Act* et exige que les fabricants ou les distributeurs qui souhaitent mettre en marché un complément alimentaire qui renferme un NIA en avisent la FDA au moins 75 jours avant la commercialisation du produit.

Au Canada, les nouveaux aliments sont réglementés par le *Règlement sur les aliments et drogues* (établi en vertu de la *Loi sur les aliments et drogues*), qui oblige une entreprise à prévenir la Direction des aliments de la Direction générale des produits de santé et des aliments de Santé Canada avant de commercialiser un nouvel aliment ou d'en faire la promotion sur le marché canadien. Les produits de santé naturels (l'équivalent des compléments alimentaires) vendus au Canada sont assujettis au *Règlement sur les produits de santé naturels*, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2004. Il est interdit de vendre un produit de santé naturelle au Canada sans licence de mise en marché. Afin d'obtenir une telle licence, les demandeurs doivent fournir des renseignements détaillés sur la qualité, l'innocuité et l'efficacité d'un produit à la Direction des produits de santé naturels et sans ordonnance (la « DPSNSO ») aux fins d'approbation préalable à la mise en marché. De plus, le *Règlement sur les produits de santé naturels* exige qu'un fabricant, un emballleur, un étiqueteur et/ou un importateur d'un produit de santé naturel destiné à être vendu au Canada obtienne une licence d'exploitation, qui est également délivrée par la DPSNSO.

Dans l'Union européenne, les dispositions législatives régissant les compléments alimentaires sont promulguées et mises en application par les autorités gouvernementales des États membres. En 2002, afin d'harmoniser les règlements souvent divergents de ses États membres, l'Union européenne a adopté la *Directive 2002/46/CE du Parlement européen et du Conseil du 10 juin 2002 relative au rapprochement des législations des États membres concernant les compléments alimentaires* (Directive sur les compléments alimentaires¹). Cette directive harmonise partiellement les règles régissant la composition, l'étiquetage et la commercialisation des compléments alimentaires au sein de l'Union européenne. Sur recommandation de l'Autorité européenne de sécurité des aliments (l'« AESA »), elle précise les éléments nutritifs et les sources d'éléments nutritifs pouvant être utilisés dans les compléments alimentaires et indique les teneurs permises de ces éléments nutritifs dans un complément alimentaire ainsi que l'information devant figurer sur les étiquettes et les autres renseignements qui doivent être fournis sur l'emballage. Les compléments alimentaires qui renferment d'autres ingrédients que les vitamines et minéraux autorisés sont considérés comme des denrées alimentaires et sont régis par le *Règlement (CE) n° 178/2002*², qui énonce les principes généraux et exigences des lois sur les aliments et concernant les questions d'innocuité des aliments. Les aliments et les ingrédients alimentaires, y compris ceux devant être utilisés dans les compléments alimentaires, qui n'étaient pas consommés de façon importante par les humains dans la Communauté européenne avant le 14 mai 1997, sont assujettis à l'obligation d'autorisation préalable à la mise en marché à titre de nouvel aliment³.

Cadre réglementaire relatif au secteur du cannabis (y compris le secteur du cannabis médical) au Canada

Le marché du cannabis (y compris la marijuana médicale) au Canada est réglementé par la LRDS, le RACFM, le *Règlement sur les stupéfiants*, et d'autres lois et règlements applicables. Santé Canada est la principale autorité de réglementation du secteur du cannabis médical dans son ensemble. Le RACFM vise à traiter le cannabis comme tout autre narcotique utilisé à des fins médicales en vue de créer des conditions pour l'établissement d'un secteur commercial qui est responsable de sa production et de sa distribution. Le RACFM donne aux Canadiens qui sont autorisés à utiliser le cannabis à des fins médicales par leur professionnel de la santé ou par suite de leur inscription auprès du Ministre un accès raisonnable au cannabis. Un demandeur qui veut devenir un producteur autorisé en vertu du RACFM doit se conformer à des obligations rigoureuses imposées par Santé Canada aux fins de l'obtention d'une licence.

Pour pouvoir exercer légalement des activités comportant des substances contrôlées, une société doit obtenir une licence visant des substances contrôlées (également appelée licence de distributeurs autorisés) (« LD ») auprès du BSC de Santé Canada. La LD est octroyée à l'égard d'un site en particulier aux sociétés qui démontrent qu'elles sont capables de se conformer à des pratiques de sécurité appropriées et à d'autres critères connexes. Une société qui obtient une LD est en mesure d'exercer des activités comportant les substances stipulées sur la licence et les activités autorisées peuvent comprendre la possession, la recherche et le développement, le traitement, l'emballage et les évaluations de la stabilité, le développement de formulations, les essais cliniques et le commerce international.

¹ Directive 2002/46/CE relative au rapprochement des législations des États membres concernant les compléments alimentaires. JO L 183, 12.7 2002, p. 51 – 57.

² Règlement (CE) n° 178/2002 du Parlement européen et du Conseil du 28 janvier 2002 établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires.

³ Règlement (CE) n° 258/97 du Parlement européen et du Conseil du 27 janvier 1997 relatif aux nouveaux aliments et aux nouveaux ingrédients alimentaires. JO L 43, 14.2 1997, p. 1 – 6.

Pour présenter une demande de LD, une société doit soumettre un formulaire de demande dûment rempli ainsi que les documents à l'appui au BSC. Les demandes sont ensuite vérifiées et celles qui sont incomplètes peuvent être retournées à la société. Les demandes jugées complètes sont examinées dans le détail et d'ici à ce que les renseignements supplémentaires exigés par l'agence (s'il y a lieu) soient fournis, une licence est délivrée ou la demande est refusée. Les raisons pour lesquelles une demande peut être refusée comprennent l'identification d'un risque potentiel pour la santé et/ou la sécurité publique ou la communication de renseignements faux ou trompeurs soumis dans le cadre du processus de demande.

Faits récents relatifs à la légalisation prévue du cannabis au Canada

Le 13 avril 2017, le gouvernement fédéral du Canada a déposé devant le Parlement le projet de loi C-45, *Loi concernant le cannabis et modifiant la Loi réglementant certaines drogues et autres substances, le Code criminel et d'autres lois* (la « **Loi sur le cannabis** »), qui énonce le cadre de réglementation pour la légalisation du cannabis. En vertu de la Loi sur le cannabis, le gouvernement fédéral serait responsable de réglementer la production de cannabis et le cannabis, ses préparations et ses dérivés seraient retirés de l'annexe II de la *Loi réglementant certaines drogues et autres substances* (LRDS) pour les assujettir à la nouvelle loi et aux règlements pertinents. Le 3 octobre 2017, le Comité permanent de la santé a adopté des modifications à la Loi sur le cannabis, notamment une modification qui permettrait la vente de produits comestibles à base de cannabis légal et de concentrés de cannabis légal et qui entrerait en vigueur au plus tard 12 mois après l'entrée en vigueur de la Loi sur le cannabis. De plus, conformément au *Règlement sur l'accès au cannabis à des fins médicales* (RACFM) et au *Règlement sur le chanvre industriel* (RCI), la Loi sur le cannabis et la réglementation proposée prévoient également des licences et permis pour l'importation ou l'exportation de cannabis à des fins médicales ou scientifiques et pour le chanvre industriel. Le 10 novembre 2017, le gouvernement du Canada a proposé que la taxe fédérale sur le cannabis légal, y compris à des fins médicales, n'excède pas 1 \$ par gramme, soit 10 % du prix du producteur, selon le plus élevé des deux, taxes de vente au détail en sus.

Le 27 novembre 2017, la Chambre des communes a adopté la Loi sur le cannabis en troisième lecture, et ce projet de loi a ensuite été présenté au Sénat le 28 novembre 2017.

La Loi sur le cannabis a été adoptée en deuxième lecture au Sénat le 22 mars 2018 et donc été approuvée en principe. Par suite de cette rencontre, le projet de loi a été soumis à cinq comités permanents du Sénat, qui l'ont examiné de plus près, ont entendu des témoignages et ont proposé des modifications avant de retourner le projet de loi au Sénat pour un débat et un vote finaux. Le 7 juin 2018, la Loi sur le cannabis a été adoptée en troisième lecture au Sénat avec plusieurs modifications, y compris des dispositions plus strictes concernant la commercialisation des produits du cannabis. La Chambre des communes a voté en faveur du rejet de bon nombre des modifications importantes que le Sénat avait proposées. Cependant, le 19 juin 2018, le Sénat a ultimement voté en faveur de la Loi sur le cannabis, qui intègre une partie des modifications qu'il a recommandées.

Le 19 juin 2018, le Premier ministre Justin Trudeau a annoncé que la Loi sur le cannabis et son règlement d'application entreraient en vigueur au Canada le 17 octobre 2018 afin de donner aux provinces le temps de se préparer pour la vente au détail. Le RACFM et le RCI actuels seront alors abrogés en vertu de la LRDS, et certains règlements pris en application de la *Loi sur les aliments et drogues* seront modifiés, y compris le *Règlement d'exemption du cannabis (Loi sur les aliments et drogues)* et le *Règlement sur les produits de santé naturels*. La Loi sur le cannabis a franchi l'étape législative finale et reçu la sanction royale le 21 juin 2018.

Tant que la Loi sur le cannabis ne sera pas en vigueur, les lois existantes demeureront en place et les dispositions analysées ci-après sont susceptibles d'être modifiées.

Bien que la Loi sur le cannabis prévoit la réglementation de la production commerciale du cannabis légal et des questions connexes par le gouvernement fédéral, les provinces et territoires du Canada ont le pouvoir de réglementer d'autres aspects du cannabis aux fins d'utilisation par des adultes (tout comme c'est le cas à l'heure actuelle pour l'alcool et les produits du tabac), comme la vente et la distribution, l'âge minimal requis, les endroits où le cannabis peut être consommé et diverses autres questions. Les gouvernements de l'ensemble des provinces et territoires du Canada ont annoncé l'adoption de régimes de réglementation pour la distribution et la vente de cannabis légal dans leurs territoires qui, à ce jour, ont tous reçu la sanction royale, à l'exception de ceux du Nunavut et de l'Île-du-Prince-Édouard.

Le 22 novembre 2017, Santé Canada a publié aux fins de consultation publique son document intitulé « Approche proposée en matière de la réglementation du cannabis ». Ce document de consultation avait pour but de solliciter les commentaires du public sur une première série de propositions de réglementation que Santé Canada envisageait d'adopter afin de faciliter l'entrée en vigueur de la Loi sur le cannabis proposée. Le document de consultation de Santé Canada portait sur l'octroi de licences, les exigences en matière de sécurité applicables aux producteurs et à leurs installations, les normes relatives aux produits, l'étiquetage et l'emballage ainsi qu'un système de suivi du cannabis. Il portait également sur le cannabis à des fins médicales et les produits de santé renfermant du cannabis. Santé Canada a proposé l'adoption d'une approche axée sur les risques vis-à-vis de la réglementation, qui permettrait d'obtenir un équilibre entre la protection de la santé et de la sécurité des Canadiens et un secteur du cannabis légal concurrentiel constitué de grandes et de petites entreprises produisant du cannabis légal et dont la qualité serait contrôlée dans toutes les régions du Canada. Les consultations se sont poursuivies jusqu'au 20 janvier 2018, et Santé Canada a utilisé les commentaires reçus durant la période de consultation pour rédiger le Règlement sur le cannabis, qui devrait être publié dans sa forme définitive dans la partie II de la Gazette du Canada le 11 juillet 2018. Outre le Règlement sur le cannabis, trois autres séries de règlements seront adoptées en application de la Loi sur le cannabis, dont le nouveau *Règlement sur le chanvre industriel*, le *Règlement sur les compétences pour la désignation à titre d'analyste (cannabis)*, et le *Règlement sur l'exécution policière de la Loi sur le cannabis*.

Rien ne garantit que les cadres fédéraux ou provinciaux qui ont été annoncés avant la date de la présente notice annuelle relativement à la légalisation du cannabis au Canada seront mis en œuvre dans la forme dans laquelle ils ont été annoncés. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Statut réglementaire du cannabis aux États-Unis d'Amérique

Contrairement au Canada, qui a adopté une législation fédérale qui régit uniformément la culture, la distribution, la vente et la possession de cannabis médical en vertu du RACFM, aux États-Unis, le cannabis est largement réglementé par les États. À ce jour, un nombre total de 46 États plus le district de Columbia et les territoires de Porto Rico et de Guam ont légalisé le cannabis sous une forme ou une autre. Bien que le cannabis médical et légal soit autorisé dans certains États, le cannabis continue de faire partie des substances contrôlées en vertu de l'Annexe I de la loi intitulée *Controlled Substances Act* (la « CSA »). Par conséquent, les activités liées au cannabis risquent de violer les lois fédérales américaines.

C'est pourquoi le 16 octobre 2017, la Bourse de Toronto (la « TSX ») a clarifié l'application des articles 306 (Exigences minimales d'inscription) et 325 (Direction) ainsi que de la partie VII (Arrêt et suspension de la négociation et radiation de titres) du Guide à l'intention des sociétés de la TSX (collectivement, les « exigences de la TSX ») aux demandeurs d'inscription et aux émetteurs inscrits à la cote de la TSX exerçant des activités dans le secteur du cannabis. Dans l'Avis du personnel de la TSX 2017-0009, la TSX a déclaré que les émetteurs qui poursuivent des activités commerciales contrevenant à la législation fédérale américaine portant sur le cannabis ne respectent pas les exigences de la TSX. De telles activités peuvent comprendre i) une participation directe ou indirecte ou un investissement dans des entités qui exercent des activités liées à la culture, à la distribution ou à la possession de cannabis aux États-Unis, ii) des intérêts commerciaux dans de telles entités ou des ententes commerciales avec elles, iii) la prestation de services ou la fourniture de produits expressément conçus pour de telles entités ou iv) les intérêts commerciaux dans des entités ou des ententes commerciales avec des entités qui exercent des activités liées à la prestation de services ou à la fourniture de produits à des sociétés américaines du secteur du cannabis. La TSX a rappelé aux émetteurs que si, notamment, elle découvre qu'un émetteur inscrit exerce des activités qui sont contraires aux exigences de la TSX, elle a le pouvoir discrétionnaire d'entreprendre un examen de radiation.

Aux fins de clarification, nous souhaitons réitérer notre engagement à exercer uniquement des activités liées à la fabrication de produits à base d'huile de cannabis dans les territoires où la législation fédérale l'autorise. Nous n'exercerons pas d'activités liées à la fabrication de produits du cannabis dans des territoires, comme les États-Unis où le cannabis est interdit par la législation fédérale. Nous estimons que le fait d'exercer des activités qui sont interdites par la législation fédérale ou d'investir dans des sociétés qui le font expose la Société à un risque de poursuite, compromet sa capacité d'exercer des activités librement ainsi que son inscription à la cote de bourses importantes maintenant et dans l'avenir, ce qui limiterait l'accès aux capitaux provenant de fonds américains réputés.

FACTEURS DE RISQUE

Un placement dans nos titres comporte un degré de risque élevé. Les investisseurs éventuels devraient examiner attentivement les risques exposés ci-après, de même que les autres renseignements figurant dans la présente notice annuelle ainsi que dans les documents que nous avons déposés publiquement avant d'investir dans nos titres. La concrétisation de l'un ou l'autre des risques exposés ci-après pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière, la liquidité, les résultats d'exploitation et les perspectives de la Société. D'autres risques et incertitudes, y compris ceux dont nous ne sommes actuellement pas au courant ou que nous ne jugeons pas importants, pourraient également avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière, notre liquidité, nos résultats d'exploitation et nos perspectives.

Risques inhérents à nos activités

Nous sommes exposés aux risques inhérents au secteur du cannabis.

La capacité de la Société de produire, de stocker et de vendre de l'huile de cannabis dépend de la possibilité pour celle-ci d'obtenir et de conserver le statut de producteur autorisé (terme défini dans le RACFM). Rien ne garantit que nous obtiendrons ce statut, étant donné que le processus d'octroi de licences est indépendant de la volonté de la Société et relève exclusivement de Santé Canada. Bien que la direction estime satisfaisante aux exigences du RACFM aux fins de l'obtention de la licence nécessaire pour devenir un producteur autorisé (la « **licence** »), rien ne garantit que Santé Canada délivrera la licence ou, si la licence est délivrée, qu'elle sera prolongée ou renouvelée selon les mêmes modalités ou des modalités similaires. Si Santé Canada ne délivre pas la licence ou si elle délivre la licence conformément à des modalités différentes, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

Nous exerçons des activités dans un marché qui est très réglementé et évolue rapidement. Parfois, de nouveaux risques font leur apparition et la direction ne peut être en mesure de tous les prédire ou de prédire la façon dont il pourrait faire en sorte que les résultats réels diffèrent de ceux dont il est question dans les énoncés prospectifs. L'omission de se conformer aux exigences de la licence ou de conserver cette licence aurait une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

Le secteur fait l'objet de nombreux contrôles et règlements, qui peuvent avoir une incidence importante sur la situation financière des participants au marché. La possibilité de commercialiser un produit pourrait être touchée par divers facteurs indépendants de notre volonté et ne pouvant être prédits, comme des changements dans la réglementation gouvernementale, y compris ceux ayant trait aux impôts ou à d'autres droits gouvernementaux pouvant être imposés. Des changements apportés aux droits gouvernementaux, y compris les impôts, pourraient réduire le bénéfice de la Société et faire en sorte que les investissements en capital futur ou les activités de la Société ne soient pas rentables. Le secteur pourrait également faire l'objet de nombreuses contestations judiciaires, qui pourraient avoir une incidence importante sur la situation financière ou les participants au marché et il est impossible de les prévoir avec exactitude.

Le secteur du cannabis est très concurrentiel. Il se pourrait que la Société subisse une vive concurrence de la part d'autres sociétés, dont certaines pourraient avoir des antécédents d'exploitation, des ressources financières ainsi qu'une expérience en matière de fabrication et de commercialisation plus importants que ceux de la Société. La concurrence accrue provenant de concurrents plus importants et mieux nantis que la Société pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

Nous avons un historique de pertes nettes.

Nous avons publié des pertes nettes pour chacun de nos exercices depuis notre fondation, sauf l'exercice 2018 et, au 31 mars 2018, nous avons un déficit accumulé de 79,5 millions de dollars. Nous prévoyons que durant la période de démarrage précédant la réception de notre licence de production d'huile de cannabis en vertu du RACFM de Santé Canada, nous continuerons probablement de publier des pertes nettes. Pour plus d'information, se reporter aux états financiers de l'exercice 2018 qui figure sur SEDAR à www.sedar.com et sur EDGAR à www.sec.gov/edgar.html.

De la publicité défavorable à l'égard de nos produits, des ingrédients qu'ils contiennent ou de produits similaires distribués par d'autres sociétés ou encore une mauvaise perception de ces produits et ingrédients de la part des consommateurs pourrait faire fluctuer nos résultats d'exploitation et avoir une incidence défavorable importante sur notre réputation, la demande pour nos produits et notre capacité de générer des produits d'exploitation ainsi que le cours de nos titres.

Nous dépendons grandement de la façon dont les consommateurs perçoivent la qualité de nos produits et les ingrédients qu'ils contiennent ainsi que celle des produits similaires distribués par d'autres sociétés. La perception qu'ont les consommateurs des produits et des ingrédients qu'ils contiennent peut grandement être influencée par les recherches ou les découvertes scientifiques, la couverture médiatique à l'échelle nationale et d'autres publicités au sujet de l'utilisation des produits. Un produit pourrait être perçu favorablement et les ventes de ce produit pourraient être élevées pendant un certain temps seulement puisque les préférences des consommateurs évoluent. Les recherches scientifiques ou la publicité dans l'avenir pourraient être défavorables à notre secteur ou à l'un de nos produits ou encore aux ingrédients qu'il contient alors qu'elles leur étaient auparavant favorables. Un rapport de recherche ou une publicité futur qui est perçu par nos consommateurs comme moins favorable ou qui met en doute une recherche ou une publicité antérieure pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre capacité de générer des produits d'exploitation. Ainsi, il vous est recommandé de ne pas utiliser des comparaisons de nos résultats d'une période à l'autre pour mesurer notre rendement futur. De la publicité défavorable sous forme de recherche scientifique publiée ou sous une autre forme, qu'elle soit véridique ou non, qui associe la consommation de nos produits ou des ingrédients qu'ils contiennent ou de tout autre produit similaire distribué par d'autres sociétés à des maladies ou à d'autres effets défavorables, qui met en doute les bienfaits de nos produits ou de produits similaires ou qui prétend que ces produits sont inefficaces pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre réputation, la demande pour nos produits, notre capacité de générer des produits d'exploitation et le cours de nos titres.

Il se pourrait que nous ne puissions poursuivre nos activités sans financement supplémentaire.

En date du 31 mars 2018, la trésorerie et les équivalents de trésorerie de Neptune s'élevaient à environ 24,3 millions de dollars et ses placements à court terme réservés à 2,4 millions de dollars. Nous avons des sorties de trésorerie liées à l'exploitation d'environ 7,6 millions de dollars durant l'exercice 2018. Toutefois, compte tenu du produit net tiré de la vente des activités de fabrication d'huile de krill en vrac, moins le remboursement de prêts et d'emprunts, notre trésorerie a augmenté au cours de l'exercice 2018 d'environ 8,5 millions de dollars. Il se pourrait que nous ne puissions générer suffisamment de flux de trésorerie liés à l'exploitation ou obtenir des emprunts futurs d'un montant suffisant pour nous permettre de rembourser notre dette ou de financer nos autres besoins en liquidités. Si nous ne disposons pas de suffisamment de liquidités, nous pourrions devoir refinancer ou restructurer la totalité ou une partie de notre dette à l'échéance ou avant, vendre des actifs ou contracter d'autres emprunts ou émettre des titres de capitaux, ce que nous n'arriverons pas nécessairement à faire ou que nous n'arriverons peut-être pas à faire conformément à des modalités que nous jugeons satisfaisantes. En outre, un refinancement pourrait se faire à des taux d'intérêt plus élevés et exiger que nous nous conformions à des engagements plus importants, ce qui pourrait restreindre davantage nos activités. Notre incapacité d'obtenir du financement supplémentaire ou d'en obtenir à des modalités favorables pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Il se pourrait que nous ne puissions gérer notre croissance efficacement.

Notre rendement financier futur et notre capacité de commercialiser nos produits et de livrer une concurrence efficace dépendront, en partie, de notre capacité de gérer notre croissance future efficacement. À cette fin, nous devons pouvoir continuer d'améliorer nos systèmes opérationnels et financiers ainsi que nos contrôles et procédures de gestion, et nous devons poursuivre l'expansion, la formation et la gestion de nos technologies et de notre main d'œuvre. Nous devons également maintenir des liens de collaboration étroits entre nos équipes responsables des technologies, de la conformité, de la comptabilité, des finances, de la commercialisation et des ventes. Nous ne pouvons vous garantir que nous gérons notre croissance efficacement. Si nous n'y parvenons pas, cela pourrait compromettre de façon importante nos activités.

Pour soutenir notre croissance, nous pourrions devoir accroître davantage nos investissements dans les technologies, les installations, le personnel ainsi que les systèmes et contrôles financiers et de gestion. De plus, nous pourrions devoir multiplier nos procédures de surveillance pour nous assurer de notre conformité avec les règlements

applicables, et devoir intégrer, former et gérer un effectif croissant. L'expansion de nos activités existantes et dans de nouvelles activités et la croissance de notre effectif qui en résulterait augmentera nos besoins en matière d'audit interne et de processus de surveillance, qui sont plus grands que ceux dont nous avons par le passé. Il se pourrait que nous n'arrivions pas à repérer ou à mettre en œuvre tous les processus qui sont nécessaires. De plus, sauf si notre croissance entraîne une hausse de nos produits d'exploitation qui est proportionnelle à l'augmentation de nos coûts associés à cette croissance, nos marges d'exploitation et notre rentabilité en seront défavorablement touchées.

Il se pourrait que nous ne puissions percer davantage nos principaux marchés ou d'en percer de nouveaux.

Si nous n'arrivons pas à percer davantage les marchés existants ou si nous n'arrivons pas à prendre de l'expansion dans de nouveaux marchés, la croissance de nos ventes ainsi que de nos résultats d'exploitation pourrait en être défavorablement touchée. Notre capacité de percer davantage nos marchés existants ou de prendre de l'expansion sur le marché du cannabis, dans la mesure où nous estimons avoir trouvé des possibilités d'expansion attrayantes dans l'avenir, est assujettie à de nombreux facteurs, dont bon nombre sont indépendants de notre volonté. Nous ne pouvons garantir que nos efforts pour pénétrer davantage nos marchés existants et prendre de l'expansion sur le marché du cannabis porteront fruit. Si nos efforts ne portent pas fruit, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation.

Pour prendre de l'expansion sur de nouveaux marchés géographiques ou de nouveaux marchés commerciaux, nous pourrions devoir conclure des opérations de regroupement d'entreprises, réaliser des acquisitions ou conclure des ententes de partenariat stratégique, de coentreprise ou des alliances, qui pourraient être importantes. Nous pourrions conclure ces opérations afin d'acquérir d'autres entreprises ou produits et assurer l'expansion de nos produits ou tirer avantage de développements et de changements potentiels dans le secteur. Notre manque d'expérience sur de nouveaux marchés internationaux et notre manque de connaissances à propos des systèmes économiques, politiques et de réglementation locaux ainsi que notre manque d'expérience sur le marché du cannabis pourraient nous empêcher d'atteindre les résultats escomptés ou de les atteindre dans le délai que nous avons prévu. Si nous n'arrivons pas à prendre de l'expansion sur de nouveaux marchés, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Nous pourrions avoir de la difficulté à pénétrer de nouveaux marchés en raison des barrières réglementaires et de la nécessité de nous adapter à de nouveaux systèmes de réglementation.

Notre secteur se caractérise par des changements technologiques rapides et une vive concurrence.

Le secteur dans lequel nous exerçons des activités à l'heure actuelle et nous prévoyons exercer des activités se transforme rapidement et de façon substantielle. Rien ne garantit que les produits développés par d'autres ne rendront pas nos produits, nos produits candidats ou nos technologies non concurrentiels ou que nous serons en mesure d'évoluer au même rythme que les développements technologiques. Il se pourrait que des concurrents aient développé ou soient en voie de développer des technologies sur lesquelles seraient fondés des produits concurrentiels. Certains de ces produits pourraient être plus efficaces et moins coûteux que les nôtres. Les percées scientifiques et technologiques et les exigences réglementaires pourraient rendre rapidement les produits et procédés que nous avons développés ou que nous prévoyons développer obsolètes.

La concurrence sur le marché des produits nutraceutiques ainsi que sur le marché du cannabis est extrêmement intense. Bon nombre de sociétés ainsi que d'entreprises de recherche déploient actuellement ou ont déployé par le passé des efforts pour développer des produits similaires à nos produits et produits candidats. Nous livrons concurrence à des sociétés qui produisent des produits similaires ou identiques aux nôtres.

Ces concurrents, notamment, pourraient disposer de ressources plus importantes que les nôtres. Par conséquent, rien ne garantit que les produits développés par ces autres sociétés ou leurs technologies n'aient pas une incidence sur notre capacité de livrer concurrence sur le marché des produits nutraceutiques et le marché du cannabis. Il y a un risque qu'un ou plusieurs de nos concurrents développent des produits plus efficaces ou plus abordables que les nôtres ou obtiennent des brevets ou commercialisent leurs produits avant nous ou qu'ils commercialisent des produits qui rendront nos produits obsolètes, possiblement avant que nous puissions les commercialiser.

Notre succès futur dépend du maintien de nos ventes d'ingrédients spécialisés et de solutions clé en main.

Nous tirons une grande part de nos produits d'exploitation de la vente de nos ingrédients spécialisés et de nos solutions clé en main. Les sommes que nous investissons dans la commercialisation de nos marques et les stratégies que nous utilisons pour ce faire constituent des éléments essentiels pour faire connaître notre marque à nos clients actuels, sensibiliser de nouveaux clients potentiels et convertir de nouveaux clients potentiels en clients. Cependant, rien ne garantit que nos produits principaux seront ou continueront d'être acceptés sur le marché ou qu'ils le seront davantage. L'incapacité de commercialiser avec succès nos solutions clé en main et nos ingrédients spécialisés dans l'avenir, pour quelque raison que ce soit, aurait une incidence défavorable importante sur notre situation financière, nos perspectives et notre capacité de poursuivre nos activités. Le succès de commercialisation général de nos produits dépend de plusieurs facteurs, notamment les suivants :

- l'acceptation continue de nos produits par le marché des produits nutraceutiques;
- les ressources affectées par nos partenaires de distribution aux efforts de commercialisation continue de nos produits dans nos principaux marchés géographiques;
- le maintien de l'approvisionnement de nos produits pour pouvoir satisfaire aux commandes provenant de nos partenaires de distribution;
- l'obtention des approbations réglementaires à l'égard de nos produits auprès des organismes de réglementation de certains territoires où nous souhaitons étendre nos efforts de commercialisation;
- le nombre de concurrents présents sur notre marché;
- la protection et le respect de nos droits de propriété intellectuelle ainsi que l'évitement des plaintes pour contrefaçon de brevet.

Nous tirons nos produits d'exploitation d'un nombre restreint de clients et nos débiteurs sont très concentrés.

Pour l'exercice 2018, la Société a réalisé des ventes dans le segment des nutraceutiques totalisant 4,5 millions de dollars auprès d'un client, soit 17 % de ses produits d'exploitation consolidés. Les débiteurs au 31 mars 2018 sont répartis comme suit : 70 % à jour, 17 % en souffrance de 0 à 30 jours et 1 % en souffrance de 31 à 120 jours. Durant l'exercice 2018, nous n'avons comptabilisé aucune créance douteuse. Des changements défavorables dans la situation financière d'un client pourraient nous obliger à assumer un risque de crédit plus important relativement aux achats futurs de ce client ou nous empêcher de recouvrer des sommes auprès de ce client. Les ententes conclues avec de tels clients ou d'autres partenaires de distribution importants pourraient être résiliées ou modifiées par eux unilatéralement dans certaines circonstances. Tout changement défavorable dans la relation qui nous unit à nos distributeurs principaux, y compris le non-paiement de sommes que nous doit un distributeur, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation consolidés, notre situation financière et nos flux de trésorerie.

Comme nous dépendons de nos activités de fabrication pour la production d'une quantité importante des produits du cannabis que nous prévoyons vendre, la perturbation de notre système de fabrication ou la perte de certifications de fabrication pourrait avoir une incidence défavorable sur notre chiffre d'affaires et nos relations avec les clients.

Nous possédons, gérons et exploitons une usine de fabrication et de traitement situé à Sherbrooke, au Québec, où nous prévoyons produire la totalité ou presque la totalité de l'huile de cannabis que nous prévoyons vendre à nos clients. Par conséquent, nous dépendons grandement du fonctionnement ininterrompu et efficace de notre usine de Sherbrooke. Toute perturbation importante de nos activités à notre usine de Sherbrooke pour quelque raison que ce soit, notamment en raison d'exigences réglementaires, de la qualité des matières premières, de pannes d'équipement, de désastres naturels, d'incendies, d'accidents, d'arrêts de travail ou de pannes d'électricité, pourrait perturber la fourniture de produits à nos clients, ce qui aurait une incidence défavorable sur notre chiffre d'affaires et nos relations avec nos clients et avoir une incidence défavorable importante sur notre situation financière et/ou nos résultats d'exploitation. Il pourrait être impossible de recouvrer les ventes perdues ou les coûts accrus engagés durant une perturbation de nos activités auprès de nos assureurs. De plus, notre capacité à répondre à une hausse importante de

la demande pour nos produits d'huile de cannabis ou d'approvisionner nos clients durant une perturbation importante dépendrait de notre capacité à conclure et à maintenir des ententes de fabrication ou d'approvisionnement appropriées avec des tiers. Rien ne garantit que nous serons en mesure de maintenir de telles ententes d'approvisionnement ou de les maintenir à des conditions qui nous sont favorables. Si nous n'arrivons pas à maintenir de telles ententes ou à les remplacer par des ententes assujetties à des modalités que nous jugeons favorables, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et notre exploitation.

Nous dépendons de certains fournisseurs, fabricants contractuels et distributeurs et le fait que ces tiers ne puissent ou ne veulent s'acquitter de leurs obligations pourrait avoir une incidence défavorable sur nous.

Nous achetons certains ingrédients et matières premières importants auprès de fournisseurs indépendants et, dans certains cas, nous retenons les services de fabricants contractuels pour qu'ils nous approvisionnent en produits finis. Une partie de notre stratégie consiste à conclure et à maintenir des ententes avec des tiers relativement au développement, à la mise à l'essai, à la production, à l'emballage et à la commercialisation de nos produits auprès de nos clients, qui s'occupent ensuite du marketing et de la distribution des produits. Nos produits d'exploitation dépendent grandement du succès de ces tiers. La conclusion d'ententes stratégiques peut être un processus complexe et il se pourrait que les intérêts de nos partenaires ne soient pas harmonisés avec les nôtres ou qu'ils ne le soient pas toujours.

Nous achetons la majorité de nos matières premières auprès de fabricants et de distributeurs à l'échelle mondiale, et même si la totalité ou la quasi-totalité de l'huile de cannabis que nous prévoyons vendre à nos clients sera produite à notre usine de Sherbrooke, nos autres produits sont fabriqués par des fabricants contractuels. Des problèmes réels ou perçus concernant le contrôle de la qualité des matières premières provenant de certaines régions ou de produits finis fabriqués par des fabricants contractuels pourraient avoir une incidence défavorable sur la confiance des consommateurs dans nos produits ou engager notre responsabilité. En outre, la perturbation des activités d'un fournisseur ou d'un fabricant ou des hausses importantes du prix des matières premières, pour quelque raison que ce soit, comme l'évolution de la situation économique et politique, les tarifs, les conflits commerciaux, les exigences réglementaires, les restrictions à l'importation, la perte de certifications, des pannes d'électricité, des incendies, des ouragans, des sécheresses ou d'autres événements liés au climat, des guerres ou d'autres événements, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation, notre situation financière et nos flux de trésorerie. De plus, la fluctuation du change pourrait entraîner une hausse des coûts des matières premières achetées à l'étranger.

Certains de nos partenaires clients actuels et futurs pourraient décider de nous faire concurrence, refuser ou ne pas être en mesure de s'acquitter des obligations contractuelles qui leur incombent envers nous, ou encore changer leurs plans pour réduire leurs engagements envers nous, voire mettre fin à leurs relations avec nous. Rien ne garantit que nos partenaires clients commercialiseront avec succès nos produits ou que la collaboration se fera selon des modalités favorables. Nous pourrions ne pas parvenir à contrôler le nombre de ressources que nos partenaires clients consacrent à nos produits ni le moment où ils le font. En outre, nous pouvons engager notre responsabilité relativement à la distribution et à la commercialisation de nos produits par nos clients. Même si les ententes conclues avec ces clients comprennent généralement les dispositions usuelles en matière d'indemnisation prévoyant que nous serons indemnisés des responsabilités liées à la fabrication, à l'encapsulation ou à l'emballage de nos produits par des tiers, rien ne garantit que le montant, la portée ou la durée de l'indemnisation prévue suffira à compenser pleinement les responsabilités potentielles liées à la manipulation et à l'utilisation de nos produits par nos distributeurs. Toutes ces responsabilités, individuellement ou collectivement, pourraient avoir une incidence défavorable importante sur notre entreprise, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.

Nous dépendons des services de dirigeants et de membres du personnel clés, et l'incapacité de recruter ou de garder à notre service des dirigeants ou membres du personnel clés pourrait avoir une incidence sur notre stratégie commerciale et toucher défavorablement notre rendement et nos résultats d'exploitation.

Nos hauts dirigeants jouent un rôle clé dans l'établissement de notre orientation stratégique, l'exploitation de notre entreprise, le recrutement et la formation du personnel clé, le repérage d'occasions d'affaires ou l'obtention du financement nécessaire. La perte des services de l'une de ces personnes pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités. De plus, si nous devons remplacer un ou plusieurs dirigeants ou embaucher des hauts dirigeants supplémentaires ou d'autres professionnels pour soutenir nos activités, il se pourrait que nous ne puissions trouver des

candidats possédant suffisamment d'expérience et de compétences rapidement, ce qui aurait une incidence défavorable sur nos activités et notre exploitation.

De plus, si nous devons perdre des membres de notre personnel de direction clé, nous perdriions une partie de nos connaissances institutionnelles et de notre savoir-faire technique, ce qui entraînerait potentiellement des retards importants dans l'un ou plusieurs de nos programmes de développement tant que nous n'aurons pas trouvé des remplaçants appropriés et que nous ne les aurons pas formés. Nous n'avons pas souscrit d'assurance-vie pour la plupart des membres de notre personnel clé.

Notre capacité de poursuivre nos activités à notre usine de Sherbrooke dépend en partie de notre capacité à recruter et à garder à notre service des travailleurs qualifiés, des conducteurs d'équipement, des ingénieurs et d'autres membres du personnel technique. La demande pour ce type de travailleurs est actuellement élevée et l'offre est restreinte, particulièrement dans le cas des machinistes qualifiés et expérimentés et des ingénieurs. De plus, les coûts de formation pourraient augmenter et la productivité diminuer pendant que nous formons les nouveaux employés engagés pour satisfaire à nos besoins en matière de production. Par ailleurs, une hausse importante des salaires payés par des employeurs concurrents pourrait entraîner une réduction de notre main-d'œuvre qualifiée, augmenter les salaires que nous devons payer, ou les deux. Si nos coûts de rémunération augmentent ou que nous ne pouvons recruter et garder à notre service de la main-d'œuvre qualifiée, y compris des ingénieurs et des machinistes, cela pourrait avoir une incidence à la baisse sur notre bénéfice, et notre capacité de production à notre usine de Sherbrooke et notre potentiel de croissance pourraient en être touchés.

Il se pourrait que les assurances que nous avons souscrites ne soient pas suffisantes pour couvrir les pertes que nous pourrions subir.

Nos activités actuelles et prévues nous exposent au risque d'engager notre responsabilité dans le cadre de nos activités. Par exemple, nous pourrions faire l'objet de réclamations présentées par des utilisateurs de nos produits ou par des employés, des clients ou d'autres tiers pour des blessures corporelles ou des dommages matériels survenus dans le cadre de nos activités. Nous cherchons à réduire au minimum ces risques par divers contrats d'assurance conclus avec des assureurs tiers. Toutefois, nos assurances sont assujetties à des franchises individuelles importantes, à des plafonds individuels eu égard aux sinistres et au montant des polices et à d'autres modalités et conditions. Nous assumons le risque d'assurance relatif à la franchise applicable à chaque sinistre et à une protection d'assurance insuffisante. Nous ne considérons pas l'assurance en soi comme une mesure importante d'atténuation de ces risques commerciaux.

Nous ne pouvons garantir que notre assurance sera suffisante pour couvrir nos pertes. Les pertes que l'assurance ne couvre pas essentiellement pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation, notre situation financière et nos flux de trésorerie. Le secteur de l'assurance est devenu très sélectif en ce qui concerne les différents types d'assurance, comme l'assurance responsabilité du fait du produit, l'assurance rappel de produits et l'assurance des biens et de la responsabilité des administrateurs et des dirigeants. Notre programme d'assurance actuel est conforme tant à notre niveau de garantie passé qu'à nos politiques en matière de gestion des risques. Cependant, nous ne pouvons garantir que nous serons en mesure d'obtenir des protections d'assurance comparables ou d'en obtenir à des modalités favorables dans l'avenir.

Si nos méthodes de gestion des risques ne sont pas efficaces, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre réputation et nos résultats financiers

Nous avons des méthodes qui nous permettent de repérer, de surveiller et de gérer nos risques. Cependant, il se pourrait que ces méthodes ne soient pas entièrement efficaces. Certaines de nos méthodes de gestion des risques peuvent dépendre de l'évaluation de l'information relative aux marchés, aux clients ou à d'autres questions qui est disponible publiquement ou à laquelle nous avons autrement accès. Il se pourrait que cette information ne soit pas toujours exacte, exhaustive, à jour ou évaluée de façon appropriée. Si nos méthodes ne sont pas entièrement efficaces ou que nous n'arrivons pas à surveiller ou à évaluer les risques auxquels nous sommes ou pourrions être exposés, cela pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre réputation, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. En outre, nos polices d'assurance pourraient ne pas nous fournir une protection appropriée.

Nous pourrions faire l'objet de réclamations importantes au titre de la responsabilité du fait des produits, ce qui pourrait augmenter nos coûts et avoir une incidence défavorable sur notre réputation, nos produits d'exploitation et notre bénéfice d'exploitation.

En tant que distributeur et fabricant de produits conçus pour la consommation humaine, nous pourrions faire l'objet de réclamations en responsabilité du fait du produit en cas d'allégation selon laquelle nos produits auraient donné lieu à des blessures. Nos produits consistent généralement en des produits nutraceutiques, et nos nouveaux produits devraient contenir de l'huile de cannabis. Nos produits actuels et futurs pourraient contenir des substances contaminées ou des ingrédients consommés par des humains depuis peu. Il se pourrait que la consommation de ces ingrédients par des humains, seuls ou conjointement avec d'autres médicaments ou substances, donne lieu à des réactions défavorables encore inconnues.

En outre, des fabricants indépendants produisent bon nombre des produits que nous vendons. Nous dépendons de ces fabricants pour assurer l'intégrité de leurs ingrédients et de leurs formulations. En tant que distributeur de produits fabriqués par des tiers, nous pourrions faire l'objet de diverses réclamations en responsabilité du fait du produit pour des produits que nous ne fabriquons pas.

Bien que les conventions d'achat que nous concluons avec des fournisseurs indépendants exigent généralement que le fournisseur nous tienne à couvert de telles réclamations, une telle indemnisation est limitée par ses modalités. De plus, concrètement, une telle indemnisation dépend de la solvabilité de la partie qui indemnise et de son assureur, et de l'impossibilité pour l'assureur de faire valoir des moyens de défense importants. Il se pourrait que nous ne puissions recouvrer pleinement auprès de l'assureur ou d'un tiers qui indemnise le montant des réclamations qui sont présentées contre nous relativement à des produits fabriqués par des tiers.

Nous pourrions faire l'objet de diverses réclamations en responsabilité du fait du produit, notamment si nos produits renferment des instructions d'utilisation inappropriées ou des avertissements inappropriés concernant les effets secondaires et les interactions possibles avec d'autres substances. Nous avons une assurance responsabilité du fait du produit, qui est renouvelable une fois par année, et couvre les réclamations en responsabilité civile relatives à nos produits, d'un montant de 10 M\$ par année pour toutes ces réclamations. Même avec une assurance et une indemnisation appropriées, des réclamations en responsabilité du fait du produit pourraient nuire considérablement à notre réputation et miner la confiance des consommateurs dans nos produits. Nos frais de litiges pourraient augmenter également, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation, et ce, même si la personne qui présente une réclamation en responsabilité du fait du produit n'obtient pas gain de cause ou suspend ses démarches.

Certains de nos produits pourraient être rappelés, ce qui aurait pour effet de réduire notre chiffre d'affaires et nos marges et une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Les produits que nous formulons, fabriquons ou vendons pourraient être rappelés, retirés ou saisis si on croit qu'ils ont causé des blessures ou des maladies ou s'il est allégué que nous avons violé la réglementation gouvernementale dans la fabrication, l'étiquetage, la promotion, la vente ou la distribution de ces produits. Le rappel, le retrait ou la saisie de l'un des produits que nous formulons, fabriquons ou vendons pourraient monopoliser l'attention de la direction, donner lieu à des dépenses importantes et imprévues et avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

De plus, le rappel, le retrait ou la saisie de l'un de nos produits pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la confiance des consommateurs envers nos marques et faire diminuer la demande pour nos produits ainsi que le cours de nos titres. Comme c'est souvent le cas dans notre secteur, nous dépendons de fournisseurs indépendants pour qu'ils nous garantissent que les produits qu'ils fabriquent et nous vendent sont conformes à la réglementation ainsi qu'aux exigences législatives applicables, et nous assurent de l'intégrité des ingrédients et de la formulation appropriée. En général, nous demandons des déclarations et garanties, des indemnisations et/ou des assurances de la part de nos fournisseurs. Cependant, même avec des assurances et des indemnisations appropriées, les réclamations pour non-conformité pourraient nuire grandement à notre réputation et à la confiance des consommateurs envers nos produits, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur le cours de nos actions ordinaires. De plus, le fait que ces produits ne respectent pas les déclarations et garanties que nous avons reçues à leur sujet de la part de fournisseurs indépendants, notamment concernant le respect de la réglementation et des exigences législatives

applicables, pourrait nous empêcher de commercialiser les produits ou nous obliger à rappeler ces produits ou à les retirer du marché, ce qui, dans certains cas, pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nos activités sont assujetties aux lois et aux règlements en matière d'environnement et de santé et sécurité qui pourraient augmenter nos coûts d'exploitation ou nous exposer à des responsabilités en matière d'environnement.

Le processus d'extraction de l'huile de cannabis que nous prévoyons utiliser fera appel à certaines manières dangereuses, notamment des solvants comme l'acétone ou l'éthanol. Nos activités seront assujetties aux lois et aux règlements en matière d'environnement et de santé et sécurité, et nous aurons besoin de permis ou devons faire l'objet de certains contrôles environnementaux pour pouvoir exercer nos activités afin de prévenir et de limiter la pollution de l'environnement. Nous pourrions engager des coûts importants par suite de la violation de ces lois et règlements ou de responsabilités engagées aux termes de ceux-ci, ou pour maintenir notre conformité avec ces lois ou règlement. De nouvelles lois, des changements apportés aux lois existantes ou à leur interprétation ou des faits nouveaux ou des changements dans leurs processus pourraient également nous obliger à engager des dépenses en immobilisations et d'exploitation supplémentaires afin de maintenir notre conformité avec ces lois et règlements. Rien ne garantit que nous ne serons pas tenus d'engager des coûts importants pour nous conformer aux exigences réglementaires dans l'avenir, ou que notre exploitation, nos activités ou nos actifs ne seront pas défavorablement touchés, et ce, de façon importante, par les exigences législatives ou réglementaires actuelles ou futures. Nous ne prévoyons pas engager des dépenses en immobilisations importantes dans l'immédiat à l'égard d'installations de protection de l'environnement.

Si nous voulions accroître la capacité de production de notre usine de Sherbrooke, nous pourrions être tenus d'obtenir des permis des autorités de réglementation. Il se pourrait que nous n'arrivions pas à obtenir ces permis ou à les obtenir à des conditions favorables ou en temps opportun. L'une ou l'autre des éventualités susmentionnées pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre exploitation et notre situation financière.

Nous devons maintenir avec succès et/ou mettre à niveau nos systèmes de technologie de l'information, et notre incapacité de le faire pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.

Nous dépendons de divers systèmes de technologie de l'information pour la gestion de nos activités. Ces dernières années, nous avons mis en œuvre, et continuons de mettre en œuvre, des modifications et des mises à niveau de ces systèmes, y compris des modifications des systèmes préexistants, le remplacement des systèmes préexistants par de nouveaux systèmes dotés de nouvelles fonctionnalités et l'acquisition de nouveaux systèmes dotés de nouvelles fonctionnalités. Ce type d'activités nous expose aux coûts et risques associés au remplacement et à la modification de ces systèmes, et notamment nuit à notre capacité de remplir les commandes des clients, entraîne la perturbation potentielle de notre structure de contrôle interne, donne lieu à des dépenses en immobilisations importantes ainsi qu'à des frais d'administration et d'exploitation supplémentaires, nous oblige à retenir les services de personnel suffisamment qualifié pour mettre en œuvre et exploiter les nouveaux systèmes, requiert du temps de la direction et entraîne des risques de retard et des coûts ou des difficultés à faire la transition vers de nouveaux systèmes ou à intégrer de nouveaux systèmes à nos systèmes actuels. Il se pourrait que ces activités ne donnent lieu à aucun gain de productivité ou qu'elles donnent lieu à un gain de productivité inférieur aux coûts d'installation. De plus, les difficultés à installer de nouveaux systèmes technologiques pourraient perturber notre exploitation et avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions être exposés aux risques et coûts associés aux atteintes à la sécurité, à la perte de données, aux fraudes sur les cartes de crédit et au vol d'identité, ce qui pourrait nous obliger à engager des dépenses imprévues et nous faire perdre des produits d'exploitation ainsi que nous exposer à d'autres risques.

La protection des clients, des employés, des fournisseurs et d'autres données commerciales est essentielle pour nous. Les lois et règlements fédéraux, étatiques, provinciaux et internationaux régissent la collecte, la conservation, le partage et la sécurité des données que nous recevons de nos employés, clients et fournisseurs et à leur sujet. Le cadre de réglementation entourant la sécurité de l'information et la protection des renseignements personnels est devenu ces dernières années de plus en plus exigeant, et nous pourrions assister à l'imposition de nouvelles exigences et d'exigences supplémentaires de la part des gouvernements provinciaux, étatiques et fédéraux ainsi que de territoires étrangers où nous exerçons des activités. La conformité avec ces exigences pourrait faire augmenter nos coûts,

notamment en raison des modifications que nous pourrions devoir apporter à nos systèmes et du développement de nouveaux procédés pour satisfaire à ces exigences. En outre, les clients ont des attentes élevées quant à la protection appropriée de leurs renseignements personnels. Si nous ou nos fournisseurs de services omettons de nous conformer à ces lois et règlements ou qu'une atteinte à la sécurité importante touche les données de nos clients, employés, fournisseurs ou d'autres sociétés, cela pourrait nuire à notre réputation et entraîner une augmentation des frais de services, la suspension de services, la perte de ventes, des amendes ou des poursuites.

L'utilisation de systèmes de paiement de crédit nous rend plus vulnérables au risque de perte liée à ces questions, particulièrement en ce qui a trait à l'atteinte à la sécurité provenant de l'externe de renseignements à propos de clients que nous ou des tiers (y compris ceux avec lesquels nous avons conclu des alliances stratégiques) contrôlons aux termes d'ententes. Une partie de nos ventes exige la collecte de certaines données au sujet des clients, comme les renseignements sur leurs cartes de crédit. Pour que notre réseau de vente fonctionne, nous et d'autres parties qui participent au traitement des transactions des clients devons être en mesure de transmettre des renseignements confidentiels, y compris les renseignements sur les cartes de crédit, de façon sécuritaire sur les réseaux publics. En cas d'atteinte à la sécurité, de vol, de fuite, de publication accidentelle ou d'autres activités illégales visant les données d'un employé, d'un client, d'un fournisseur ou d'une autre société, nous pourrions faire l'objet de diverses réclamations, notamment des réclamations pour vols et transactions frauduleuses, ce qui pourrait également entraîner la suspension des services de carte de crédit. Cela pourrait faire perdre confiance aux consommateurs dans nos mesures de sécurité, nuire à notre réputation ainsi que monopoliser l'attention de la direction et nous exposer à des pertes importantes pour lesquelles aucune réserve n'a été constituée et à des litiges. Les pertes subies par suite de ce type de réclamations pourraient être substantielles. En outre, si nos systèmes de paiement électronique sont endommagés ou cessent de fonctionner adéquatement, nous pourrions devoir investir des sommes importantes pour les réparer ou les remplacer, et cela pourrait entraîner une interruption de nos activités. De plus, nous dépendons de ces systèmes, non seulement pour protéger la sécurité de l'information qui y est stockée, mais également pour suivre des données et les consigner de façon appropriée. Une défaillance ou un mal fonctionnement de ces systèmes pourrait nous exposer à des pertes importantes pour lesquelles aucune réserve n'a été constituée, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre bénéfice et le cours de nos titres. La réputation de nos marques serait probablement ternie également.

Étant donné la nature des activités que nous prévoyons réaliser et la concentration des produits du cannabis en stock à notre installation, même si nous satisfaisons aux exigences en matière de sécurité de Santé Canada ou que nous allons au-delà de ces exigences, un risque de diminution de volume et de vol subsiste. Une atteinte à la sécurité à notre installation pourrait nous exposer à des responsabilités supplémentaires et à des litiges potentiellement coûteux et augmenter les frais relatifs à la résolution et à la prévention futures de ces atteintes.

Nous sommes assujettis à un risque de fluctuation du change.

Nous sommes exposés au risque financier lié à la fluctuation des taux de change et de la volatilité de ces taux. Le risque de change se rapporte à la partie de nos activités commerciales qui est libellée dans d'autres devises que le dollar canadien. Durant l'exercice 2018, environ 63 % de nos produits d'exploitation étaient réalisés en dollars américains, tandis que la majorité de nos coûts sont engagés en dollars canadiens. Si la valeur de devises, y compris le dollar américain et l'euro, fluctue considérablement plus que prévu sur les marchés des changes, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en être défavorablement touchés.

Nous pourrions ne pas atteindre à temps les jalons que nous avons annoncés publiquement.

Nous pouvons annoncer à l'occasion la date de certains événements que nous prévoyons. Ces déclarations sont prospectives et fondées sur les meilleures estimations de la direction relativement à la survenance de certains événements. Toutefois, la date réelle de ces événements peut différer de celle qui avait été annoncée publiquement. Le moment de la survenance d'événements peut ultimement différer de celui qui avait été annoncé publiquement. Nous ne nous engageons aucunement à mettre à jour ou à réviser l'information prospective, que ce soit en raison de nouvelles informations, d'événements futurs ou d'autres facteurs survenus après la diffusion de la présente notice annuelle, sauf si les lois applicables nous y obligent. Le report de la date de certains événements pourrait avoir une incidence défavorable importante sur le plan d'affaires, la situation financière ou les résultats d'exploitation de la Société.

Nous sommes et pourrions devenir parties à des litiges futurs.

Nous sommes et pourrions devenir parties à des litiges à l'occasion dans le cours normal des activités, qui pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités. Si une décision prononcée dans le cadre d'un litige qui vise ou pourrait viser Neptune est rendue contre elle, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur notre capacité de poursuivre nos activités et le cours des actions ordinaires et exiger l'investissement de ressources considérables. Même si Neptune est visée par un litige et qu'elle obtient gain de cause, un tel litige pourrait détourner des ressources importantes et l'attention de la Société et avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière, notre rendement financier ou nos perspectives financières.

Nous pourrions être touchés de façon défavorable par la valeur de nos actifs incorporels.

Nous sommes tenus de revoir la valeur comptable de nos actifs incorporels en les soumettant à un test de dépréciation chaque année ou à la survenance de certains événements. Les actifs incorporels se composent de la valeur comptable nette des droits se rattachant aux produits, des marques de commerce et du savoir-faire visés par certains renseignements brevetés ou non. La direction révisé la valeur comptable en fonction des résultats futurs projetés. Nous rajustons les résultats projetés d'après des événements comme la concurrence dans la production de produits génériques ou l'impossibilité de fabriquer ou d'obtenir des fournisseurs pour certains produits qui sont susceptibles d'entraîner une diminution des ventes des produits connexes. Toute baisse de la valeur comptable entraîne une dépréciation des actifs incorporels au cours de la période où ces actifs sont passés en charges. Toute dépréciation des actifs incorporels peut avoir une incidence défavorable importante sur nos résultats d'exploitation relatifs à la période au cours de laquelle elle survient.

Notre succès commercial est en partie tributaire de nos droits de propriété intellectuelle.

Notre succès est en partie tributaire de notre capacité de développer des produits, d'obtenir des brevets, de protéger nos secrets commerciaux et d'exercer nos activités sans enfreindre les droits exclusifs de tiers ou sans que des tiers enfreignent nos droits exclusifs ou ceux qui nous sont octroyés sous licence. Les droits d'une société en matière de brevets sont en général aléatoires et impliquent des questions de droit, de fait et de science complexes dont bon nombre n'ont pas encore été résolues. Nous ne savons pas si nous parviendrons à mettre au point d'autres technologies et/ou produits exclusifs pouvant être brevetés. En outre, nous ne sommes pas tout à fait certains que nos brevets futurs, s'il y a lieu, nous procureront des avantages définitifs par rapport à nos concurrents ou nous protégeront contre des concurrents ayant une technologie similaire. De surcroît, nous ne pouvons garantir que ces brevets ne seront pas contestés ou contournés par des tiers qui utilisent des technologies de rechange, ni que les brevets existants de tiers nous empêcheront de commercialiser nos produits. Enfin, des concurrents actuels ou éventuels pourraient avoir ou ont mis au point de façon indépendante des produits aussi efficaces que les nôtres ou pourraient avoir ou ont inventé d'autres produits fondés sur nos produits brevetés.

Nous pourrions ne pas parvenir à obtenir les licences de tiers dont nous avons besoin ou, si nous y parvenons, nous pourrions ne pas les obtenir selon des modalités raisonnables. Par ailleurs, nous pourrions développer ou obtenir des technologies de rechange relativement à des brevets accordés à des tiers qui visent accidentellement ses produits. L'incapacité à obtenir de telles licences ou technologies de rechange pourrait retarder le lancement de certains de nos produits, voire nous empêcher de développer, de fabriquer ou de vendre certains produits. De plus, nous pourrions devoir engager des frais considérables pour nous défendre dans le cadre des poursuites en contrefaçon de brevets intentées contre nous ou pour tenter de telles poursuites contre des tiers.

Dans certains cas, nous ne pouvons établir avec certitude si nous avons été les premiers à inventer un nouveau produit ou un nouveau procédé visé par une demande de brevet ou si nous avons été les premiers à déposer une demande de brevet à l'égard d'une telle invention. En outre, rien ne garantit que nos brevets seront jugés valides ou opposables par un tribunal compétent ou qu'un tribunal conclura que les produits ou les technologies d'un concurrent constituent une contrefaçon de brevet.

Par ailleurs, une partie importante de notre savoir-faire technologique constitue des secrets commerciaux. Nous exigeons que nos employés, consultants, conseillers et collaborateurs signent des ententes de confidentialité. Toutefois, il se peut que ces ententes ne prévoient pas une protection adéquate en cas d'utilisation ou de divulgation non autorisée de nos secrets commerciaux, de notre savoir-faire ou de nos autres renseignements exclusifs.

Si nous devons nous défendre contre des accusations selon lesquelles notre technologie ou nos produits portent atteinte aux droits de propriété intellectuelle de tiers ou régler la cause, cela pourrait entraîner des coûts importants pour nous, ternir notre réputation ou détourner l'attention de notre direction et de nos employés clés; une telle situation pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats d'exploitation, notre situation financière et nos flux de trésorerie.

Notre incapacité à protéger nos droits de propriété intellectuelle pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre capacité de mettre au point et de commercialiser nos produits.

Nous serons en mesure de protéger nos droits de propriété intellectuelle contre leur utilisation non autorisée par des tiers uniquement dans la mesure où ils sont protégés par des brevets valides et opposables ou s'ils constituent dans les faits un secret commercial. Nous tentons de protéger nos droits de propriété intellectuelle notamment en déposant des demandes de brevet visant nos technologies exclusives, nos inventions et nos améliorations, qui sont importantes pour l'expansion de nos activités.

Étant donné que la position en matière de brevet des sociétés soulève des questions juridiques et factuelles complexes, l'octroi, la portée, la validité et l'opposabilité des brevets ne peuvent être prévus avec certitude. Les brevets, une fois octroyés, peuvent être contestés, jugés invalides, réexaminés ou contournés. Si nos brevets sont invalidés ou jugés inopposables, nous ne pourrions plus empêcher des tiers de fabriquer, d'utiliser ou de vendre les inventions protégées par les brevets. En outre, l'octroi d'un brevet ne nous garantit pas le droit d'utiliser la technologie brevetée ou de commercialiser un produit utilisant cette technologie. Des tiers pourraient détenir des brevets qui bloqueraient les nôtres et qui pourraient nous empêcher de mettre au point nos produits candidats, de vendre nos produits ou de commercialiser notre technologie brevetée. Par conséquent, les brevets qui nous appartiennent pourraient ne pas nous permettre d'exploiter les droits conférés par la protection de nos droits de propriété intellectuelle.

Nous nous fions également aux secrets commerciaux, au savoir-faire et à la technologie, qui ne sont pas protégés par des brevets, pour maintenir notre position concurrentielle. Nous tentons de protéger nos renseignements en concluant des ententes de confidentialité avec des parties qui ont accès à ses renseignements confidentiels, comme nos fournisseurs actuels et éventuels, nos distributeurs, nos fabricants, nos partenaires commerciaux, nos employés et nos consultants. Il se peut que l'une ou l'autre de ces parties violent les ententes et divulguent les renseignements confidentiels à nos concurrents. Il est également possible qu'un concurrent utilise ces renseignements sans y être autorisé, ce qui nuirait à notre position concurrentielle.

Il faut beaucoup de temps et d'argent pour faire valoir une réclamation selon laquelle un tiers enfreint un droit de propriété intellectuelle, y compris un secret commercial ou du savoir-faire, qu'il les a obtenus illégalement ou qu'il les utilise, et le dénouement de cette démarche est imprévisible, sans compter que l'attention de la direction envers nos activités pourrait être détournée pour ce motif. Si un droit de propriété intellectuelle devait être violé, divulgué à un rival ou élaboré de façon indépendante par un concurrent, notre position concurrentielle pourrait être défavorablement touchée. Toute décision défavorable rendue dans le cas d'un tel litige ou tout règlement défavorable d'un tel différend pourrait nous assujettir à des responsabilités importantes, risquer de rendre l'un ou plusieurs de nos brevets invalides ou susceptibles d'une interprétation plus étroite, faire en sorte que les brevets demandés par nous ne soient pas délivrés ou faciliter l'entrée de produits génériques. Un tel litige pourrait détourner l'attention de notre personnel de la direction, de notre personnel chargé de la recherche et de notre personnel technique de leurs responsabilités normales.

Vu l'importance de l'enquête préalable dans le cours d'un procès pour revendication de propriété intellectuelle, certains de nos renseignements confidentiels risqueraient d'être rendus publics. Par exemple, nos renseignements confidentiels pourraient être divulgués, accidentellement ou sur ordonnance du tribunal, sous forme de documents ou de témoignages dans le cadre de l'enquête préalable, des dépositions ou des témoignages lors du procès. Nos concurrents pourraient ainsi avoir accès à des renseignements exclusifs, ce qui pourrait nuire à notre position concurrentielle.

Nous sommes assujettis à de nombreux règlements gouvernementaux.

La recherche, le développement, la production et la commercialisation de nos produits sont assujettis à de nombreuses obligations en vertu de la législation et de la réglementation appliquées par Santé Canada et d'autres organismes de réglementation canadiens, ainsi que d'organismes de réglementation régionaux, nationaux et locaux variés, dont la FDA. Se reporter à la rubrique « Description de l'activité – Contexte de réglementation ». Ces règlements peuvent exiger i) l'approbation des installations de fabrication, y compris le respect des BPF durant la production, l'entreposage, la recherche contrôlée et le contrôle de la qualité des produits; ii) l'examen et l'approbation des demandes visant à établir l'innocuité et l'efficacité du produit pour chaque déclaration d'efficacité avancée et iii) le contrôle des activités de commercialisation. Le processus d'obtention des approbations requises (telle l'approbation de la FDA et de Santé Canada) peut être coûteux et long, et rien ne garantit que ces approbations seront obtenues. Il se peut que des organismes de réglementation modifient des procédés, des lois, des règlements et des politiques visant le développement ou la commercialisation des produits et les activités commerciales, et qu'ils exigent que nous modifions nos produits, nos allégations ou nos activités. Nous pourrions éprouver des difficultés ou engager des coûts excessifs pour obtenir les approbations ou les permis nécessaires, ce qui pourrait retarder ou empêcher la commercialisation et la production de nos nouveaux produits.

Nous engagerons des coûts et des obligations pour nous conformer à la réglementation. Le défaut de se conformer aux règlements peut entraîner des coûts supplémentaires liés à des mesures coercitives ou à des interdictions visant nos activités. En outre, les changements apportés à la réglementation, une application plus vigoureuse de celle-ci ou d'autres imprévus pourraient obliger la Société à modifier ses activités de façon importante, faire monter les coûts liés à la conformité ou donner lieu à des passifs importants, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de la Société. De plus, l'incapacité d'obtenir les approbations nécessaires, la suspension ou la révocation des homologations actuelles ou l'incapacité de respecter les exigences des autorités de réglementation pourraient avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous sommes exposés aux risques inhérents au secteur des nutraceutiques.

En décembre 2006, le Congrès américain a adopté des dispositions législatives exigeant que les sociétés qui fabriquent ou qui distribuent des compléments alimentaires déclarent à la FDA les effets indésirables graves supposément associés à leurs produits et mettent en place des procédures de tenue des registres pour consigner tous les effets indésirables allégués (qu'ils soient graves ou non). Ces dispositions législatives exigent également que les fabricants et les distributeurs de compléments alimentaires signalent à la FDA toute déclaration d'effet indésirable grave reçue, et ce, même si l'auteur ne leur a fourni aucun renseignement, notamment d'ordre médical, à cet égard. Les consommateurs, les médias ou les organismes de réglementation gouvernementaux risquent d'interpréter à tort qu'une déclaration d'effet indésirable reçue prouve l'existence d'un lien de causalité entre cette dernière et l'ingrédient ou le produit faisant l'objet de la plainte, ce qui pourrait, entre autres, semer la confusion chez les consommateurs, porter atteinte à notre réputation, entraîner l'interdiction d'un ingrédient ou d'un produit ou son retrait du marché, augmenter les frais d'assurance, entraîner des recours collectifs ou augmenter le nombre de poursuites en responsabilité du fait du produit. La distribution de nos produits à l'extérieur du Canada et des États-Unis est également assujettie à une réglementation gouvernementale complexe. Les règlements, tout particulièrement les exigences à l'égard des lancements de produits sur le marché et les délais requis pour les examens réglementaires, ainsi que les sanctions imposées en cas d'infraction varient d'un pays à l'autre. Rien ne garantit que nous obtiendrons les approbations requises dans les pays pertinents ni que nous n'engagerons pas de frais importants pour les obtenir ou les maintenir en vigueur.

Nous sommes très dépendants de l'exportation de nos produits aux États-Unis. La FDA peut bloquer l'importation de tout produit si celui-ci « semble » (appears) violer les lois américaines, ce qui n'impose à la FDA qu'un faible fardeau de preuve. Les modifications qui seront apportées aux exigences américaines et l'interprétation qui sera donnée aux exigences modifiées, conjuguées au fait que l'on peut bloquer l'importation d'un produit si l'on estime qu'il semble violer les lois, accroissent la possibilité que nos produits ne puissent avoir pleinement accès au marché américain et exposent nos activités à des risques supplémentaires.

Il se pourrait que le marché pour la vente de nos produits ne puisse être pleinement défini.

Nous sommes d'avis que les produits fondés sur notre technologie de base auront de nombreuses applications et que le marché pour les produits que nous avons développés prend de l'expansion. Toutefois, rien ne garantit que ces hypothèses se concrétiseront, surtout compte tenu de la concurrence des produits actuels ou nouveaux et de la viabilité commerciale incertaine de nos produits. Par conséquent, rien ne garantit que les produits que nous développons ou ceux que nous avons récemment lancés seront acceptés par le marché.

Le degré d'acceptation par le marché de nos produits et de ceux de nos clients dépendra d'un certain nombre de facteurs, notamment l'établissement de prix concurrentiels, la mesure dans laquelle le produit répond aux attentes et aux demandes du client, la réception des approbations réglementaires, l'établissement et la démonstration de l'efficacité et de l'innocuité des produits, l'établissement et la démonstration des avantages potentiels des produits par rapport à ceux des concurrents, l'acceptation de l'inscription du produit sur la liste et la distribution adéquate du produit auprès de grands détaillants. Rien ne garantit que les consommateurs, les médecins, les patients, les payeurs, le milieu médical en général, les distributeurs ou les détaillants accepteront et utiliseront les produits existants de la Société ou les nouveaux produits qu'elle pourrait mettre au point.

Nous sommes assujettis aux risques inhérents au secteur de l'agriculture.

Nos activités projetées comporteront l'achat de cannabis, qui est un produit agricole. Ainsi, nous sommes indirectement assujettis aux risques inhérents au secteur de l'agriculture, notamment les parasites, les maladies des plantes, les mauvaises récoltes et les risques agricoles similaires. Bien que les fournisseurs cultivent leurs produits à l'intérieur dans des conditions climatiques contrôlées et chargent du personnel formé de surveiller attentivement les conditions de culture durant la croissance, rien ne garantit que les éléments naturels n'auront pas une incidence défavorable importante sur le volume, la qualité et l'homogénéité de leurs produits et, par conséquent, la production d'huile de cannabis, la rentabilité et la situation financière de la Société.

Le fardeau fiscal découlant des activités liées au cannabis que nous prévoyons réaliser demeure incertain.

Les régimes fiscaux, y compris les taxes d'accise et de vente, peuvent avoir une incidence disproportionnée sur le prix de nos produits ou le prix de nos produits par rapport à celui d'autres produits du cannabis. Étant donné que les produits que nous prévoyons commercialiser visent le marché du cannabis de première qualité, les régimes fiscaux fondés sur le prix de vente peuvent nous désavantager par rapport à la concurrence dans certains marchés sensibles aux prix. Par conséquent, notre volume et notre rentabilité pourraient être défavorablement touchés dans ces marchés.

Risques liés à nos titres

Les facteurs de risque suivants s'appliquent à nos titres.

Le cours de nos actions pourrait fluctuer.

Les cours des titres en général, et ceux des titres des sociétés des secteurs des produits nutraceutiques et du cannabis en particulier, ont tendance à fluctuer. Les facteurs suivants et nombre d'autres facteurs pourraient avoir une incidence importante sur le prix des titres de la Société : l'annonce d'innovations technologiques au grand public ou par l'entremise de divers forums scientifiques ou de l'industrie, de nouveaux produits commerciaux, de brevets, de réclamations pour contrefaçon de brevet (présentées par nous contre des tiers ou vice versa), de droits exclusifs obtenus par nous ou d'autres sociétés, de nos résultats ou des résultats d'autres sociétés, d'une modification de la réglementation, de publications, de résultats financiers ou de préoccupations publiques entourant les risques inhérents aux produits du cannabis et aux compléments alimentaires ou encore de ventes futures de titres par nous ou nos actionnaires. Rien ne garantit que le cours des actions ordinaires ne fluctuera pas considérablement dans l'avenir.

Le cours futur de nos actions pourrait diminuer par suite d'émissions futures ou de ventes réelles ou potentielles.

Le cours des actions ordinaires pourrait baisser par suite d'émissions futures d'actions ordinaires par nous ou de la vente d'actions ordinaires par leurs porteurs, ou encore de la perception que de telles ventes surviendront. Si les actionnaires vendent leurs actions, nous pourrions avoir encore plus de difficulté à vendre des titres de capitaux propres

à un moment et à un prix que nous jugeons appropriés, ce qui pourrait réduire notre capacité de recueillir des capitaux et avoir une incidence défavorable sur nos activités.

Le cours de nos actions pourrait baisser si les résultats d'exploitation sont inférieurs aux attentes des investisseurs ou fluctuent au cours de chaque trimestre.

Nos produits d'exploitation et nos charges peuvent fluctuer considérablement et l'incapacité de répondre aux attentes financières pourrait décevoir les analystes de titres ou les investisseurs, ce qui pourrait faire baisser le cours des nos actions ordinaires. Nos produits d'exploitation et nos charges ont fluctué par le passé et fluctueront probablement à l'avenir. Ces fluctuations pourraient entraîner une baisse du cours de nos actions. Voici certains des facteurs susceptibles de faire fluctuer nos produits d'exploitation et nos charges :

- l'incapacité d'achever le développement des produits en temps opportun, qui empêche ou retarde l'obtention des approbations réglementaires requises ou des autorisations de commercialisation de produits;
- le moment du dépôt des demandes d'homologation et de l'obtention des approbations réglementaires, y compris l'obtention de notre licence de production d'huile de cannabis en vertu du RACFM;
- la volonté de tout collaborateur actuel ou futur d'investir les ressources nécessaires pour commercialiser nos produits et le moment où ces investissements sont effectués;
- l'issue de tout litige;
- les fluctuations du taux de change;
- le moment de l'atteinte d'étapes et de la réception de paiements d'étape de tierces parties actuelles ou futures;
- l'incapacité de conclure de nouvelles ententes avec des tiers ou encore l'expiration ou la résiliation des ententes conclues avec eux;
- l'incapacité d'introduire nos produits sur le marché d'une manière qui génère les produits d'exploitation prévus;
- les modifications apportées aux lois, aux règlements et aux lignes directrices qui régissent un secteur dans lequel nous exerçons des activités.

Si nos résultats d'exploitation trimestriels étaient inférieurs aux attentes des investisseurs ou des analystes de titres, le cours de nos actions ordinaires pourrait baisser considérablement. En outre, toute fluctuation trimestrielle de nos résultats d'exploitation pourrait, à son tour, faire beaucoup fluctuer le cours de nos actions.

Nous n'avons actuellement pas l'intention de verser de dividendes en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible.

Nous n'avons jamais versé de dividendes en espèces sur nos actions ordinaires. Nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible, étant donné, entre autres, que nous entendons actuellement affecter nos bénéfices futurs au financement de nos activités. Le versement futur de dividendes en espèces dépendra de facteurs comme l'encaisse et l'atteinte de la rentabilité, les exigences financières pour le financement de la croissance, notre situation financière générale et d'autres facteurs que notre conseil d'administration pourra juger appropriés dans les circonstances. Tant que nous ne verserons pas de dividendes en espèces, et il se pourrait que nous n'en versions jamais, nos actionnaires ne pourront pas tirer un rendement sur nos actions ordinaires, sauf s'ils les vendent.

Le maintien d'un marché actif pour la négociation de nos titres ne peut être garanti.

Rien ne garantit qu'il y aura un marché actif pour la négociation de nos actions ordinaires. Les porteurs de nos actions ordinaires pourraient ne pas être en mesure de vendre leurs placements selon des modalités satisfaisantes. En raison des risques exposés aux présentes, le cours de nos titres à un moment donné pourrait ne pas refléter exactement la valeur à long terme de la Société. De plus, la gestion de ces risques pourrait entraîner des coûts importants et détourner l'attention de la direction et les ressources de la Société, ce qui pourrait faire baisser considérablement et peut-être de façon permanente la valeur de nos actions ordinaires et avoir une incidence défavorable sur la liquidité du marché pour la négociation de nos actions ordinaires.

Parmi les autres facteurs non liés à notre rendement qui sont susceptibles d'influer sur le prix et la liquidité de nos actions ordinaires, citons l'ampleur de la couverture analytique, la diminution du volume des opérations et de l'intérêt général des marchés à l'égard des titres, la taille de notre flottant et tout événement qui donne lieu à une radiation des titres de la cote d'une bourse.

Certaines lois canadiennes pourraient retarder ou empêcher un changement de contrôle.

La *Loi sur Investissement Canada* (Canada) exige qu'une acquisition du contrôle d'une entreprise par un non-Canadien soit examinée par le gouvernement si la valeur de l'actif acquis, calculée conformément à cette loi, dépasse un certain seuil. Une acquisition assujettie à un examen ne peut être menée à terme tant que le ministre responsable n'est pas convaincu que l'investissement est vraisemblablement à l'avantage net du Canada.

Les situations susmentionnées pourraient empêcher ou retarder un changement de contrôle et priver nos actionnaires de la possibilité de vendre leurs actions à un moment stratégique ou encore restreindre cette possibilité.

Nous pourrions continuer à chercher des occasions ou à conclure des opérations qui pourraient nuire à nos activités et à notre situation financière.

Notre direction, dans le cours normal de nos activités, explore régulièrement des occasions et opérations stratégiques potentielles. Ces occasions et opérations peuvent inclure la formation d'une coentreprise stratégique, la réalisation par des tiers de placements par capitaux propres ou par emprunt importants dans Neptune, l'acquisition ou l'aliénation d'actifs importants, l'octroi d'une licence à l'égard d'un droit de propriété intellectuelle important ou encore l'acquisition ou l'aliénation de droits de propriété intellectuelle importants, l'élaboration de nouvelles gammes de produits ou de nouvelles applications pour nos produits existants, la conclusion d'ententes de distribution importantes, la vente de la totalité des actions de Neptune ainsi que d'autres occasions et opérations semblables. L'annonce publique de telles occasions ou opérations ou encore d'occasions ou d'opérations stratégiques semblables pourrait avoir une incidence importante sur le cours de nos titres. Nous avons pour politique de ne pas rendre publiques les occasions ou opérations stratégiques que nous examinons, à moins que les lois applicables, y compris les lois sur les valeurs mobilières applicables portant sur les obligations d'information continue, ne nous y obligent. Rien ne garantit que les investisseurs qui vendent ou qui achètent nos titres le font à un moment où nous n'envisageons pas une occasion ou une opération stratégique particulière qui, une fois annoncée, aurait une incidence importante sur le cours de nos titres.

De plus, de tels événements futurs touchant la Société pourraient être accompagnés de certains risques, notamment ceux qui sont liés à l'exposition aux responsabilités inconnues associées aux occasions et aux opérations stratégiques, à des frais d'opérations plus élevés que prévu, à la difficulté d'intégration des activités et du personnel des sociétés acquises, à la perturbation de nos activités en cours, au détournement du temps et de l'attention de la direction et à une dilution possible pour les actionnaires. Nous pourrions ne pas être en mesure de gérer avec succès ces risques et les autres problèmes liés à toute acquisition future, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre situation financière.

Risques liés à notre statut en tant qu'émetteur fermé étranger

En tant qu'émetteur fermé étranger, nous ne sommes pas assujettis aux mêmes lois et règlements sur les valeurs mobilières américaines qu'un émetteur national américain, ce qui pourrait restreindre l'information publique offerte à nos actionnaires américains.

Nous sommes un émetteur fermé étranger (« foreign private issuer ») en vertu des lois sur les valeurs mobilières fédérales américaines. Par conséquent, nous ne déposons pas les mêmes rapports que ceux qu'un émetteur national américain est tenu de déposer auprès de la SEC, quoique nous soyons tenus de déposer auprès de la SEC ou de lui remettre les documents d'information continue que nous sommes tenus de déposer au Canada en vertu des lois sur les valeurs mobilières canadiennes. En outre, nos dirigeants, nos administrateurs et nos principaux actionnaires sont dispensés de l'application des dispositions relatives à la déclaration et au recouvrement rapide d'un profit (« short-swing recovery provisions ») figurant à l'article 16 de la *Exchange Act* des États-Unis (la « Loi de 1934 »). Par conséquent, nos actionnaires pourraient ne pas savoir en temps opportun à quel moment nos dirigeants, nos administrateurs et nos principaux actionnaires achètent ou vendent des actions ordinaires, étant donné que les périodes d'information continue sont plus longues en vertu des exigences canadiennes correspondantes concernant les déclarations d'initiés. De plus, à titre d'émetteur fermé étranger, nous sommes dispensés des règles en matière de procurations prévues par la Loi de 1934.

Nous pourrions perdre notre statut d'émetteur fermé étranger, ce qui nous obligerait à engager d'importants frais supplémentaires.

Nous pourrions perdre notre statut d'émetteur fermé étranger si la plupart de nos actions ordinaires sont détenues aux États-Unis et que nous ne respectons pas les exigences supplémentaires auxquelles nous devons satisfaire pour éviter de perdre ce statut. Les coûts que nous devons engager relativement à la conformité et aux exigences réglementaires en vertu des lois sur les valeurs mobilières fédérales américaines en tant qu'émetteur national américain pourraient être sensiblement plus élevés que ceux que nous engageons en tant qu'émetteur fermé étranger canadien.

Il se pourrait que les investisseurs américains ne puissent faire exécuter certains jugements.

Neptune est une société constituée en vertu de la Loi sur les sociétés par actions (Québec). Un certain nombre de nos administrateurs et dirigeants sont résidents du Canada ou d'autres territoires situés à l'extérieur des États-Unis, et la quasi-totalité de nos actifs sont situés à l'extérieur des États-Unis. Par conséquent, il pourrait être difficile de signifier aux États-Unis un acte à la Société ou à ses administrateurs et dirigeants. L'exécution, par les tribunaux américains, d'un jugement obtenu contre la Société ou l'un de ses administrateurs ou dirigeants aux États-Unis pourrait se limiter aux actifs des sociétés ou personnes, selon le cas, situés aux États-Unis. Il pourrait également être difficile pour les porteurs de titres qui résident aux États-Unis de faire exécuter contre eux aux États-Unis des jugements rendus par des tribunaux américains en application de sanctions civiles prévues par la législation en valeurs mobilières fédérale américaine. La Société a été avisée du fait qu'un jugement rendu par un tribunal américain en application de sanctions civiles prévues par ces lois, d'autres lois sur les valeurs mobilières ou de lois sur la protection des épargnants d'un État des États-Unis pourrait probablement être exécuté au Canada si le tribunal américain qui a rendu le jugement avait compétence en la matière et que cette compétence était reconnue par un tribunal canadien à cette fin. Toutefois, il subsiste un doute quant à la possibilité de faire exécuter au Canada, contre ces entités non américaines ou les personnes qui les contrôlent, leurs administrateurs et leurs dirigeants qui ne sont pas résidents des États-Unis, des obligations fondées uniquement sur la législation en valeurs mobilières fédérale américaine ou d'un État américain dans le cadre de poursuites initiales ou de poursuites en application du jugement rendu par des tribunaux américains.

DIVIDENDES

Nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible. Nous entendons actuellement affecter nos bénéfices futurs au financement de l'expansion de notre entreprise. La décision de verser des dividendes dans l'avenir relève du pouvoir discrétionnaire du conseil d'administration et dépendra de la situation financière, des résultats d'exploitation, des besoins en capital et d'autres facteurs que le conseil d'administration jugera pertinents. En outre, les modalités de toute facilité de crédit ou de tout emprunt futurs pourraient nous empêcher de verser des dividendes.

DESCRIPTION DE NOTRE CAPITAL-ACTIONS

Notre capital-actions autorisé se compose d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'un nombre illimité d'actions privilégiées (les « **actions privilégiées** »), pouvant être émises en une ou en plusieurs séries. Conformément à nos statuts constitutifs, nous avons créé les « actions privilégiées de série A », qui ne confèrent aucun droit de vote.

Au 31 mars 2018, on dénombrait au total i) 78 804 212 actions ordinaires et aucune action privilégiée émises et en circulation, ii) 750 000 bons de souscription permettant d'acheter des actions ordinaires émises et en circulation, iii) 10 416 546 options permettant d'acheter des actions ordinaires émises et en circulation et iv) 570 752 unités d'actions différées émises et en circulation.

Actions ordinaires

Droits de vote

Chaque action ordinaire confère à son porteur le droit d'être convoqué, d'assister et de voter à toutes les assemblées annuelles ou extraordinaires des actionnaires de la Société. Chaque action ordinaire confère à son porteur une voix pouvant être exprimée à toute assemblée des actionnaires, sauf celles auxquelles seuls les porteurs d'une catégorie ou d'une série particulière d'actions sont habilités à voter en raison des dispositions prévues par la loi ou des caractéristiques propres à chaque catégorie ou série.

Dividendes

Sous réserve de la priorité de rang des porteurs d'actions privilégiées par rapport aux porteurs d'actions ordinaires quant au versement des dividendes, les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir les dividendes que déclarera le conseil d'administration de la Société et qui seront prélevés sur les fonds de la Société dûment disponibles à cette fin.

Liquidation et dissolution

En cas de liquidation ou de dissolution volontaire ou forcée de la Société, ou de toute autre distribution de ses actifs parmi ses actionnaires aux fins de la liquidation de ses affaires, les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir, après que la Société a versé la part revenant aux porteurs d'actions privilégiées qui prennent rang avant les porteurs d'actions ordinaires quant à la distribution des actifs de la Société en cas de liquidation ou de dissolution, en proportion du nombre d'actions qu'ils détiennent, la part du reste des biens de la Société qui leur revient, sans aucune préférence ni distinction.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées ne confèrent aucun droit de vote. Elles peuvent être émises à l'occasion, en une ou en plusieurs séries. Le conseil d'administration de la Société est habilité à fixer le nombre d'actions privilégiées et la contrepartie par action, et à établir les dispositions se rattachant à chaque série d'actions privilégiées (y compris les dividendes, les droits de rachat et les droits de conversion, s'il y a lieu). Les actions de chaque série d'actions privilégiées prennent rang avant les actions ordinaires de la Société quant au versement des dividendes, au remboursement du capital et à la division des actifs en cas de liquidation ou de dissolution de la Société. Les porteurs d'actions privilégiées ne peuvent pas être convoqués, assister ou voter aux assemblées des actionnaires, sauf : i) en cas d'assemblée ou de vote distinct, par catégorie ou série, prévu par la loi, ii) s'ils sont habilités à voter par catégorie ou série à l'égard des modifications apportées aux attributs de la catégorie ou de la série ou iii) s'il y a lieu, si la Société omet de verser les dividendes périodiques, consécutifs ou non, applicables à une série.

Le conseil d'administration de la Société a adopté un règlement administratif créant les actions privilégiées de série A. Les actions privilégiées de série A peuvent être émises uniquement dans le cadre de l'acquisition d'autres sociétés ou d'actifs importants par la Société. Ces actions ne confèrent aucun droit de vote et donnent à leurs porteurs le droit de recevoir un dividende annuel non cumulatif, préférentiel et fixe correspondant à 5 % de la somme payée en leur contrepartie.

MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DE NOS TITRES

Les actions ordinaires sont inscrites à la cote de la TSX et y sont négociées sous le symbole « NEPT » et sont inscrites à la cote du NASDAQ et y sont négociées sous le symbole « NEPT ».

Cours et volume des opérations

Le tableau ci-après indique les cours extrêmes des actions ordinaires et le volume total des opérations sur celles-ci comme la TSX et le NASDAQ les ont publiés pour chaque mois de notre exercice 2018.

Période	TSX (\$ CA)				NASDAQ (\$ US)			
	Haut	Bas	Volume (moyenne quotidienne)	Volume (total mensuel)	Haut	Bas	Volume (moyenne quotidienne)	Volume (total mensuel)
Mars 2018	3,99	3,10	170 919	3 589 300	3,08	2,38	624 643	13 117 500
Février 2018	4,27	3,11	236 421	4 492 000	3,40	2,41	991 063	18 830 200
Janvier 2018	4,33	2,98	352 350	7 751 700	3,48	2,39	1 131 843	23 768 700
Décembre 2017	2,96	1,86	271 468	5 157 900	2,36	1,40	813 555	16 271 100
Novembre 2017	1,99	1,21	166 068	3 653 500	1,57	0,96	636 619	13 369 000
Octobre 2017	1,24	1,06	28 829	605 400	0,99	0,84	109 414	2 407 100
Septembre 2017	1,15	0,99	25 090	501 800	0,92	0,82	113 760	2 275 200
Août 2017	1,16	0,90	49 109	1 080 400	0,91	0,72	278 213	6 398 900
Juillet 2017	1,12	1,00	21 740	434 800	0,90	0,80	121 400	2 428 000
Juin 2017	1,53	1,10	47 623	1 047 700	1,13	0,81	165 982	3 651 600
Mai 2017	1,56	1,28	54 795	1 205 500	1,15	0,95	121 818	2 680 000
Avril 2017	1,37	1,30	25 868	491 500	1,03	0,98	82 258	1 562 900
Mars 2017	1,41	1,31	26 713	614 400	1,07	0,99	79 591	1 830 600

Émission de titres

Pour des renseignements au sujet des options et des bons de souscription permettant d'acheter des actions ordinaires, ainsi que des actions ordinaires émises ou pouvant l'être à la suite de l'exercice d'options et de bons de souscription, se reporter aux notes afférentes à nos états financiers de l'exercice 2018. Nous n'avons émis par ailleurs aucun titre de Neptune d'une catégorie qui n'est pas inscrite à la cote d'un marché ou affichée sur un marché au cours de l'exercice 2018.

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Administrateurs

Le tableau qui suit présente le nom, le lieu de résidence et les fonctions principales de nos administrateurs ainsi que le nombre de titres de la Société qu'ils détiennent, l'année de leur nomination à titre d'administrateur et le nom de chaque comité du conseil d'administration dont ils font partie à la date des présentes. Les administrateurs sont élus à chaque assemblée annuelle des actionnaires pour un mandat qui expire à la date de l'assemblée annuelle des actionnaires qui suit ou jusqu'à ce que leur successeur soit dûment élu, à moins que l'administrateur ne démissionne ou ne quitte son poste d'une autre manière avant un tel moment.

Nom et lieu de résidence	Fonctions principales	Poste au sein de la Société	Année de nomination à titre d'administrateur de la Société	Nombre d'actions ordinaires dont il est propriétaire véritable, directement ou indirectement, en date du 31 mars 2018
John Moretz ¹⁾ Caroline du Nord, États-Unis	Chef de la direction et président, Moretz Marketing LLC	Administrateur et président du conseil	2014	2 689 763
Katherine Crewe ²⁾ Québec, Canada	Présidente du conseil, Tec Canada	Administratrice et présidente du comité de gouvernance et des ressources humaines	2015	-
Ronald Denis ²⁾ Québec, Canada	Chef du département de chirurgie de l'Hôpital du Sacré-Cœur, Montréal	Administrateur	2000	87 915
James S. Hamilton Québec, Canada	Président et chef de la direction de la Société	Administrateur, président et chef de la direction	2015	83 000
François R. Roy ^{1) 2)} Québec, Canada	Administrateur de sociétés	Administrateur et président du comité d'audit	2015	-
Richard P. Schottenfeld ¹⁾ New York, États-Unis	Directeur général et chef de la direction de Schottenfeld Group, LLC	Administrateur	2016	3 574 655
Leendert H. Staal Mariland, États-Unis	Consultant indépendant et propriétaire de Staal Consulting LLC.	Administrateur	2015	-
1) Membre du comité d'audit de la Société 2) Membre du comité de gouvernance et des ressources humaines de la Société				

Les renseignements au sujet du nombre d'actions ordinaires en circulation dont les personnes nommées ci-dessus sont propriétaires véritables ou sur lesquelles ils exercent une emprise ainsi que les renseignements qui suivent ne sont pas connus de la Société mais ont été fournis par les personnes en question.

Dirigeants

Le tableau qui suit présente le nom, le lieu de résidence et le poste au sein de la Société de chacun de nos membres de la haute direction et des membres clés de notre direction en date du 31 mars 2018.

Nom et lieu de résidence	Poste occupé	Année d'entrée en fonction à la Société	Nombre d'actions ordinaires dont il est propriétaire véritable, directement ou indirectement
James S. Hamilton Québec, Canada	Président et chef de la direction	2015	83 000
Mario Paradis Québec, Canada	Vice-président et chef de la direction financière	2015	150 000
Michel Timperio Québec, Canada	Président, cannabis	2010	42 857
Jean-Daniel Bélanger Québec, Canada	Vice-président, affaires juridiques et secrétaire général	2012	465
François-Karl Brouillette Québec, Canada	Vice-président, sciences et innovation	2016	331 252
Jackie Khayat Québec, Canada	Vice-présidente, développement des affaires – cannabis	2014	-
Marc Vaugeois Québec, Canada	Vice-président, ventes	2016	283 052

En date du 31 mars 2018, les administrateurs et les membres de la haute direction ainsi que les membres clés de notre direction, collectivement, étaient propriétaires véritables d'environ 7 242 959 actions ordinaires en circulation de Neptune (10,88 %) ou exerçaient une emprise sur un tel nombre de ces actions.

Voici une brève description des antécédents des administrateurs et des membres de la haute direction de Neptune ainsi que des membres clés de notre direction à la date des présentes.

Conseil d'administration

M. John Moretz – Administrateur

M. Moretz est actuellement chef de la direction et président de Moretz Marketing, LLC et directeur général de Kathy Ireland, LLC. En outre, il est le directeur général de diverses entités immobilières dont LaMoe, LLC et Moretz Mills, LLC. Il a travaillé pendant 39 ans dans le secteur de la bonneterie et a été président du conseil et chef de la direction de Gold Toe Moretz Holdings Corp. et de ses filiales avant son acquisition par Les Vêtements de Sport Gildan Inc. en 2011. Il a également fondé Moretz Marketing en 1987 dans le but de créer et de gérer des marques axées sur le style de vie et de créer des occasions de concession de licence.

M^{me} Katherine Crewe – Administratrice

M^{me} Crewe est une patronne influente et proactive qui possède des compétences éprouvées en matière d'élaboration et d'optimisation des procédés de fabrication et d'affaires. Elle a travaillé pendant 30 ans dans le secteur de la fabrication des appareils médicaux et des produits pharmaceutiques au sein d'entreprises dotées de réseaux de vente et de distribution d'envergure mondiale. Pendant sa carrière, elle a occupé plusieurs postes de haut

dirigeant au sein de divers services liés à l'exploitation et à la gestion de la qualité. Tout dernièrement, M^{me} Crewe était directrice générale, Activités canadiennes de Mallinckrodt Pharmaceuticals et, auparavant, elle était vice-présidente, Exploitation de Cryocath Technologies. À l'heure actuelle, elle est présidente du conseil de TEC Canada, où elle travaille aux côtés d'entrepreneurs, de dirigeants et de propriétaires d'entreprises en vue de les aider à comprendre les défis et les occasions actuels et à établir des buts et des objectifs qui leur permettront de franchir les prochaines étapes clés. M^{me} Crewe a obtenu le titre I.A.S.A de l'Institut des administrateurs de sociétés et est titulaire d'une maîtrise en génie biomédical de l'Université McMaster et d'un baccalauréat en génie chimique de l'Université Queen's.

M. Ronald Denis – Administrateur

M. Denis est chef du département de chirurgie et directeur du programme de traumatologie de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal depuis 1997. Également, depuis 1987, il est codirecteur médical du Grand Prix du Canada de Formule 1. M. Denis siège à plusieurs conseils scientifiques et comités de direction.

M. James S. Hamilton – Administrateur, président et chef de la direction

M. Hamilton est devenu président et chef de la direction de Neptune en 2015. Auparavant, il était vice-président, Nutrition et santé humaine, Amérique du Nord, et président de DSM Nutritional Products USA. Il a également fait partie de l'équipe de gestion mondiale de l'entreprise spécialisée en nutrition humaine de DSM Nutritional Products, entreprise dont les ventes excèdent les 2 milliards de dollars et qui exerce des activités dans plus de 40 pays. Au cours de sa carrière de plus de 30 ans, M. Hamilton a joué un rôle de chef de file dans le domaine des ingrédients nutritifs pour le secteur des suppléments diététiques, de l'alimentation, de l'alimentation animale et des soins personnels. Grâce à sa connaissance du secteur et à son approche novatrice, M. Hamilton a été un contributeur précieux pour plusieurs associations commerciales. Il a déjà été président du conseil d'administration de CRN, association commerciale de premier plan du secteur des suppléments vitaminiques. À l'heure actuelle, il siège au conseil d'administration de Vitamin Angels, entreprise à but non lucratif qui fournit des vitamines aptes à transformer la vie d'enfants dans le besoin. Il a également été un conférencier invité à de nombreux événements sectoriels et gouvernementaux dans le domaine, y compris à l'Assemblée générale des Nations Unies dans le cadre de sa conférence sur le thème « Le rôle des partenariats dans la mise en œuvre du programme de développement pour l'après 2015 de l'ONU ». M. Hamilton est titulaire d'un baccalauréat de l'Université Concordia à Montréal et il a participé à de nombreux programmes en administration et en direction d'entreprises à la London Business School et à INSEAD.

M. François R. Roy – Administrateur

M. Roy possède une vaste expérience en qualité d'administrateur et de dirigeant de sociétés des secteurs privé et public. Tout dernièrement, M. Roy était vice-doyen (administration et finances) de l'Université McGill et a occupé également les postes de chef de la direction financière à Télémedia et de vice-président principal et chef de la direction financière à Québecor inc. À l'heure actuelle, il siège au conseil de nombreuses sociétés ouvertes et au conseil consultatif de plusieurs sociétés fermées, notamment Transcontinental Inc. et le Fonds de revenu Noranda. Il a déjà été administrateur d'Ovivo Inc., fonctions qu'il a quittées à la suite de sa privatisation à l'automne 2016. En outre, M. Roy est un ardent défenseur des arts et de la culture. Il a siégé au conseil de plusieurs organismes à but non lucratif, notamment le Musée des beaux-arts de Montréal, le Centre canadien d'architecture et l'Opéra de Montréal. M. Roy est titulaire d'un baccalauréat ès arts et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Toronto.

M. Richard P. Schottenfeld – Administrateur

M. Schottenfeld est le fondateur et président du conseil de Schottenfeld Group, société de portefeuille qui est la société mère de Koyote Capital, société fermée opératrice de marché de New York. En outre, il a agi comme commandité de Schottenfeld Associates et du Schottenfeld Opportunity Fund. M. Schottenfeld est titulaire de diplômes en économie et en affaires gouvernementales du Franklin & Marshall College. Il a été invité fréquemment à des programmes de bulletin d'informations touchant les affaires à CNBC et ailleurs.

M. Leendert H. Staal – Administrateur

M. Staal est un haut dirigeant expérimenté et accompli possédant des compétences éprouvées en matière de création de valeur. Il a occupé de nombreux postes de haut dirigeant au sein du groupe DSM, tout récemment le poste de président et chef de la direction de DSM Nutritional Products et, antérieurement, celui de président et chef de la direction de DSM Pharmaceuticals. En outre, M. Staal a occupé le poste de vice-président de groupe de Quest International et celui de président du conseil d'Unipath (filiale en propriété exclusive d'Unilever). À l'heure actuelle, il est conseiller indépendant et propriétaire de Staal Consulting, LLC, société axée sur les fusions et acquisitions et les stratégies d'entreprise. En outre, il siège actuellement au conseil d'administration de quelques sociétés, dont OmniActive Health Technologies Ltd. (présente à Mumbai et dans le New Jersey). En 2015, il a fourni des services de consultation relativement à l'usine de Sherbrooke, ayant permis d'améliorer et d'optimiser la production de l'usine. M. Staal est titulaire d'un doctorat en chimie de l'Université d'Amsterdam.

Membres de la haute direction

M. Michel Timperio – Président, cannabis

M. Timperio a été nommé président, cannabis de Neptune en 2017, où il joue un rôle essentiel en vue de positionner la Société dans des secteurs d'activité de grande taille et en croissance. Durant ses 16 années chez Neptune, il a occupé les postes de président du conseil d'administration de 2000 à 2008 et de vice-président, développement des affaires, où il a joué un rôle important dans les premiers moments de la Société en aidant à créer une nouvelle catégorie de produits de nutrition : les oméga-3 d'huile de krill. Son esprit entrepreneurial l'a amené à bâtir une entreprise dans le domaine de la construction résidentielle. Auparavant, il a travaillé pour de grandes sociétés, dont Armstrong World Industries et Reichhold Chemicals, où il a occupé des postes supérieurs en gestion du développement des affaires. M. Timperio a également eu une carrière politique; il a été conseiller municipal pendant 20 ans pour l'une des plus grandes villes du Québec. Il a obtenu son baccalauréat en commerce à l'Université Concordia.

M. Mario Paradis – Vice-président et chef de la direction financière

M. Paradis est devenu le chef de la direction financière de Neptune en 2015. Auparavant, il était vice-président et chef de la direction financière d'Atrium, qui a été acquise en 2014 par Permira Funds dans le cadre d'une transaction d'une valeur de plus de 1,1 milliard de dollars. Auparavant, il a occupé des postes d'une importance grandissante chez Aeterna Zentaris, plus particulièrement en tant que vice-président, Finances et administration et secrétaire général. M. Paradis a commencé sa carrière chez PricewaterhouseCoopers (PwC), où il a occupé avec succès des postes de gestion principalement en audit et en fiscalité. Il est membre de Comptables professionnels agréés du Canada (CPA) et de l'Institut des administrateurs de sociétés (IAS.A). Il détient un baccalauréat en commerce spécialisé en comptabilité de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

M. Jean-Daniel Bélanger – Vice-président, affaires juridiques et secrétaire général

M. Bélanger s'est joint à la société en novembre 2012 à titre de directeur, affaires corporatives et agit à titre de secrétaire du conseil d'administration depuis juin 2014. Nommé vice-président, affaires juridiques en juin 2017, il est responsable de tous les aspects juridiques de l'entreprise, des ressources humaines, des technologies de l'Information ainsi que des questions liées à la gouvernance et aux valeurs mobilières, et relève directement du président et chef de la direction. Finaliste lors du Canadian General Counsel Awards en 2015 dans la catégorie Dirigeants de demain, il détient un diplôme en droit de l'Université de Montréal (2005) et est membre du Barreau du Québec depuis 2006. Avant de se joindre à Neptune, M. Bélanger était associé d'un cabinet d'avocats de Montréal spécialisé en valeurs mobilières, où il a pratiqué dans les domaines des fusions et acquisitions, du financement d'entreprises et des valeurs mobilières, ainsi que dans le domaine du droit des sociétés et du droit commercial général. Il est également membre du conseil d'administration de Québec Bourse.

M. François-Karl Brouillette – Vice-président, sciences et innovation - nutrition

M. Brouillette s'est joint à Neptune en 2016 en tant que vice-président, affaires scientifiques après l'acquisition de Biodroga Nutraceutiques. Il a été nommé vice-président, sciences et innovation de la division nutrition de Neptune

en 2017, où il supervise le développement de produits, l'assurance qualité et les programmes de recherche et développement. Il a commencé sa carrière en 2001 en tant que chercheur en chimie pour une société pharmaceutique établie à Québec. En 2005, il fait une transition dans l'industrie des produits de santé naturelle en tant que directeur des affaires scientifiques pour Biodroga. Il deviendra vice-président par la suite et jouera un rôle important dans la croissance de cette société. Il détient une maîtrise en chimie organique de l'Université de Montréal.

M^{me} Jackie Khayat – vice-présidente, développement des affaires – cannabis

M^{me} Khayat s'est jointe à Neptune en 2014 en tant que directrice des ventes. Comptant plus de 15 années d'expérience en ventes dans le secteur de la nutraceutique et des soins de santé, elle a joué un rôle clé dans l'exécution des stratégies internationales et le développement de nouveaux marchés. En 2017, elle a été promue au poste de vice-présidente, ventes internationales et, tout dernièrement, au poste de vice-présidente, développement des affaires pour l'entreprise de cannabis de Neptune, où elle joue un rôle stratégique dans la commercialisation de cet important secteur d'activité. Avant de se joindre à Neptune, M^{me} Khayat a occupé plusieurs postes clés au sein de sociétés internationales, dont 3M Canada. Elle a obtenu un diplôme en sciences spécialisées en nutrition de la Faculté de médecine de l'Université de Montréal en 2001. Elle a également obtenu un diplôme d'études supérieures en gestion des HEC de Montréal et est maintenant en train de terminer sa maîtrise en administration des affaires pour dirigeants à l'Université Concordia.

M. Marc Vaugeois – Vice-président, ventes – nutrition

M. Vaugeois s'est joint à la Société en 2016 en tant que vice-président, ventes après l'acquisition de Biodroga Nutraceutiques. En 2018, il a été nommé responsable des ventes mondiales pour la division nutrition de Neptune et supervise désormais l'entièreté de l'équipe des ventes de cette division. Sa carrière dans l'industrie de la santé et de la nutrition a commencé il y a plus de 25 ans pour des marques dans le secteur de la santé. Il a également acquis de l'expérience en travaillant avec Bioriginal Corporation et une entreprise de commerce en ligne spécialisée dans les oméga-3. M. Vaugeois est devenu vice-président des ventes chez Biodroga en 2009, où il a largement contribué à la croissance de cette société. Il a étudié le commerce à l'Université Concordia.

INTERDICTIONS D'OPÉRATIONS, FAILLITES, AMENDES OU SANCTIONS

Sous réserve de ce qui est indiqué ci-dessous, à la connaissance de Neptune, aucun administrateur ou membre de la haute direction de la Société :

- a) n'est, ou n'a été, au cours des dix dernières années, administrateur, chef de la direction ou chef de la direction financière d'une société qui a :
 - i) soit fait l'objet d'une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance assimilable à une interdiction d'opération ou s'est vu refuser le droit de se prévaloir d'une dispense prévue par la législation en valeurs mobilières pendant plus de 30 jours consécutifs pendant qu'il agissait à titre d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière de cette société (une « **ordonnance** »);
 - ii) soit fait l'objet d'une ordonnance, après la cessation de ses fonctions à titre d'administrateur, de chef de la direction ou de chef de la direction financière, en raison d'un événement survenu pendant qu'il exerçait ces fonctions.
- ¹⁾ *M. Roy, qui a été administrateur de Pixman Média Nomade inc. jusqu'au 27 novembre 2009. Entre le 3 novembre 2009 et le 17 février 2010, l'Alberta Securities Commission, la British Columbia Securities Commission, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et l'Autorité des marchés financiers ont émis des ordonnances d'interdiction d'opérations concernant Pixman Média Nomade inc. eu égard au défaut de produire certains états financiers et autres documents d'information continue dans les délais impartis.*
- ²⁾ *M. Schottenfeld est membre directeur et chef de la direction de Schottenfeld Group LLC (« SG LLC »), courtier inscrit qui exerçait des activités d'embauche de négociants en valeurs mobilières exclusifs. Le 5 novembre 2009, la Securities and Exchange Commission (la « SEC ») des*

États-Unis a déposé deux plaintes devant la Cour de district sud de l'État de New York, aux États-Unis, à l'encontre de SG LLC et de trois de ses anciens négociants exclusifs, alléguant que les négociants s'étaient livrés à des opérations d'initiés par l'entremise de leurs comptes SG LLC. Les affaires ont été intitulées SEC v. Cutillo, et al., Civ. 9208 (RJS)(SDNY) et SEC v. Galleon Management LP, et al., 09 Civ. 8811 (JSR)(SDNY). Les allégations étaient fondées uniquement sur des mesures prises par d'anciens employés de Schottenfeld Group. Il n'y avait aucune allégation d'acte répréhensible à l'encontre de M. Schottenfeld ou de l'un ou l'autre des membres de la direction de SG LLC. En mars et en avril 2010, SG LLC a réglé les deux affaires avec la SEC, acceptant de rendre les profits réalisés par les négociants, de payer des amendes administratives, de respecter les injonctions contre les violations futures des lois sur les valeurs mobilières fédérales et d'embaucher un contrôleur de la conformité indépendant chargé de revoir les procédures de conformité internes de SG LLC. SG LLC s'est conformée entièrement aux modalités du règlement et l'affaire a été complètement résolue.

Sous réserve de ce qui est indiqué ci-dessous, à la connaissance de Neptune, aucun administrateur ou membre de la haute direction de la Société, ni aucun actionnaire détenant suffisamment de titres de la Société pour influencer de façon importante sur le contrôle de celle-ci :

- a) soit n'est, ou n'a été, au cours des dix dernières années, 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, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, et aucun séquestre, séquestre-gérant ou syndic de faillite n'a été nommé pour détenir ses biens;
- b) soit n'a, au cours des dix dernières années, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation sur la faillite ou l'insolvabilité, été poursuivi par ses créanciers, conclu un concordat ou un compromis avec eux, intenté des poursuites contre eux, pris des dispositions ou fait des démarches en vue de conclure un concordat ou un compromis avec eux, et aucun séquestre, séquestre-gérant ou syndic de faillite n'a été nommé pour détenir ses biens.
 - 1) M. Roy, qui a été administrateur de Pixman Média Nomade inc. jusqu'au 27 novembre 2009, soit plus de deux mois avant que cette société ne dépose un avis d'intention de présenter une proposition à ses créanciers en vertu de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité (Canada).*
 - 2) M. Timperio, qui a été président de 3930785 Canada Inc. de janvier 2005 à mai 2010. Le 10 mars 2009, la société a procédé à une cession de ses biens en vertu de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité (Canada). Iannitello & Associés inc. a été nommée syndic de faillite chargé de détenir et de liquider les actifs de la société.*

À la connaissance de Neptune, aucun administrateur ou membre de la haute direction, ni aucun actionnaire détenant suffisamment de titres de la Société pour influencer de façon importante sur le contrôle de celle-ci ne s'est vu imposer :

- a) soit des amendes ou des sanctions imposées par un tribunal en vertu de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilières, ou a conclu un règlement à l'amiable avec celle-ci;
- b) soit toute autre amende ou sanction imposée par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait susceptible d'être considérée comme importante par un porteur de titres raisonnable ayant à décider s'il convient ou non de voter pour un candidat proposé à un poste d'administrateur.

POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

Nous et nos filiales sommes, à l'occasion, parties à des poursuites découlant du cours normal des affaires. Les poursuites les plus importantes auxquelles nous sommes parties sont les suivantes :

- a) Un ancien chef de la direction de la Société réclame le versement d'environ 8 500 000 \$ et l'émission de titres de capitaux propres. Puisque la direction de la Société estime qu'une telle réclamation n'est pas fondée, aucune provision n'a été comptabilisée. À la date de la présente notice annuelle, aucune entente n'a été conclue. Neptune et ses filiales ont également déposé une demande reconventionnelle visant à recouvrer certaines sommes auprès de cet ancien membre de la direction;
- b) Suivant les modalités d'une convention conclue avec une société contrôlée par l'ancien chef de la direction de la Société, la Société devrait verser des redevances correspondant à 1 % des produits qu'elle tire de l'huile de krill en versements semestriels, pour une période illimitée. Neptune a déposé une requête contestant la validité de certaines clauses de la convention;
- c) La Société a institué une procédure d'arbitrage en 2014 contre un client qui lui devait environ 5 millions de dollars (3,7 millions de dollars américains). Une provision pour créance douteuse a déjà été comptabilisée à l'égard du montant total de la créance. Le client a déposé une demande reconventionnelle visant des dommages-intérêts. Puisque la direction de la Société estime que cette réclamation n'est pas fondée, aucune provision en sus de la créance douteuse n'a été comptabilisée.

Même si le dénouement de ces réclamations et poursuites et de diverses autres réclamations et poursuites à l'encontre de la Société au 31 mars 2018 ne peut être établi avec certitude, compte tenu des renseignements disponibles pour le moment, la direction estime que le dénouement ultime de ces affaires, individuellement et globalement, ne devrait pas avoir une incidence défavorable importante sur la situation financière de la Société ou sur ses résultats d'exploitation dans leur ensemble.

Le 6 novembre 2015, Neptune et ses assureurs ont déposé une requête introductive d'instance devant la Cour supérieure de Montréal contre 17 défendeurs (sociétés d'ingénierie et ingénieurs), alléguant que les défendeurs n'avaient pas pris toutes les mesures appropriées pour s'assurer que l'usine de Neptune satisfasse aux normes de sécurité et aux normes de construction obligatoires et, par conséquent, ils étaient conjointement responsables de l'explosion qui a eu lieu le 8 novembre 2012. La réclamation des demandeurs totalise 24,4 millions de dollars, dont une tranche d'environ 7 millions de dollars représente la réclamation de Neptune. Aucune date n'a été fixée pour le procès.

DIRIGEANTS ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

À la connaissance de la Société et sauf comme il est indiqué aux présentes, aucun administrateur, membre de la haute direction ou actionnaire qui, directement ou indirectement, est propriétaire véritable de plus de 10 % de toute catégorie ou série de titres comportant droit de vote de la Société, ni aucune personne qui a des liens avec ces personnes ni aucun membre de leur groupe respectif n'a, directement ou indirectement, un intérêt important dans une opération conclue au cours des trois derniers exercices terminés qui a eu une incidence importante sur la Société ou dans une opération envisagée dont on pourrait raisonnablement s'attendre à ce qu'elle ait une telle incidence.

TITRES ENTIÉRCÉS

À la connaissance de la Société, à la date des présentes, aucun titre de quelque catégorie que ce soit de la Société n'est détenu en main tierce ou assujéti à des restrictions contractuelles en matière de transfert ou ne doit l'être, sous réserve de ce qui est indiqué ci-après.

Le 7 janvier 2016, à la clôture de l'acquisition de Biodroga, la Société a émis au total 2 575 017 actions ordinaires en faveur des vendeurs de Biodroga en guise de paiement partiel du prix d'achat de l'acquisition, actions ordinaires qui ont été mises en main tierce auprès de Société de fiducie Computershare du Canada, en qualité d'agent d'entiercement, aux termes d'une convention d'entiercement datée du 7 janvier 2016 conclue entre l'agent d'entiercement, la Société et les vendeurs, et dont 386 252 actions ordinaires ont été respectivement émises en faveur de François-Karl Brouillette et de Marc Vaugeois. Chaque semestre, 1/6 du nombre initial d'actions ordinaires mises en main tierce sont libérées en faveur des vendeurs, depuis le 7 juillet 2016, le tout sous réserve des modalités de la convention d'entiercement et conformément à celles-ci. S'il est mis fin à l'emploi de François-Karl Brouillette ou de Marc Vaugeois, selon le cas, sans motif valable aux termes de leur contrat d'emploi au cours de la période de libération, l'employé visé a le droit de recevoir immédiatement la totalité de ses actions toujours mises en main tierce.

Les porteurs des actions entières conservent le droit d'exercer la totalité des droits de vote rattachés à leurs actions entières et de recevoir et de conserver les dividendes versés sur celles-ci.

Le tableau qui suit indique le nombre d'actions entières à la date des présentes.

Désignation de la catégorie	Nombre de titres détenus en main tierce	Pourcentage de la catégorie
Actions ordinaires	257 500	0,327 %

AGENTS DES TRANSFERTS ET AGENTS CHARGÉS DE LA TENUE DES REGISTRES

Société de fiducie Computershare du Canada, à ses bureaux de Montréal, est l'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres à l'égard de nos actions ordinaires.

CONTRATS IMPORTANTS

La Société n'a conclu aucun contrat important, mis à part ceux qu'elle a conclu dans le cours normal des affaires, pendant le dernier exercice ou avant le dernier exercice, qui est toujours en vigueur, si ce n'est i) la convention d'achat d'actifs conclue avec Aker Biomarine et ii) une convention pluriannuelle conclue avec Canopy Growth. Se reporter à la rubrique « Opération conclue avec Aker BioMarine » de la rubrique « Exercice clos le 31 mars 2018 » ci-dessus et à la rubrique « Opération conclue avec Canopy Growth Corporation » de la rubrique « Faits récents sur le plan commercial » ci-dessus, respectivement.

INTÉRÊTS DES EXPERTS

KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. (« KPMG ») ont audité nos états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 mars 2018 et la période de 13 mois close le 31 mars 2017. KPMG sont indépendants à l'égard de Neptune Technologies & Bioressources Inc., au sens des règles pertinentes et de l'interprétation de celles-ci prescrites par les organismes professionnels ayant compétence en la matière au Canada.

RAPPORT SUR LE COMITÉ D'AUDIT

Charte du comité d'audit

La charte du comité d'audit est reproduite à l'annexe A de la présente notice. Elle a été adoptée par le conseil d'administration le 6 juin 2007 et modifiée pour la dernière fois le 14 novembre 2017.

Composition du comité d'audit

Le comité d'audit est actuellement composé de trois (3) membres du conseil d'administration : M. François R. Roy, qui agit en qualité de président du comité, M. John M. Moretz et M. Richard P. Schottenfeld. Compte tenu de leur expérience énoncée ci-après, la Société estime que ces personnes possèdent suffisamment de connaissances et d'expérience pour pouvoir participer activement au comité d'audit. Aux termes du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit*, un membre du comité d'audit est « indépendant » s'il n'a pas de relation importante, directe ou indirecte, avec l'émetteur, c'est-à-dire une relation dont le conseil d'administration pourrait raisonnablement s'attendre à ce qu'elle nuise à l'indépendance de son jugement.

Tous les membres du comité d'audit sont considérés comme possédant des « compétences financières » au sens des règlements sur les valeurs mobilières applicables du Canada, c'est-à-dire qu'ils ont la capacité de lire et de comprendre un jeu d'états financiers qui présente des questions comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité comparables, dans l'ensemble, à celles dont on peut raisonnablement croire qu'elles seront soulevées lors de la lecture des états financiers de la Société.

Formation et expérience pertinentes

Le texte qui suit décrit la formation et l'expérience pertinentes de chacun des membres du comité d'audit qui a) lui permet de comprendre les principes comptables qu'emploie la Société pour dresser ses états financiers, b) lui donne la capacité d'évaluer l'application générale de ces principes comptables, c) représente une expérience en préparation, en vérification, en analyse ou en évaluation d'états financiers qui présentent des questions comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité comparables, dans l'ensemble, à celles dont on peut raisonnablement croire qu'elles seront soulevées lors de la lecture des états financiers de la Société, ou une expérience en supervision active d'une ou de plusieurs personnes exerçant de telles activités et d) lui donne une compréhension des contrôles internes et des procédures à l'égard de l'information financière.

M. François R. Roy – M. Roy possède une vaste expérience en qualité d'administrateur et de dirigeant de sociétés des secteurs privé et public. Tout dernièrement, M. Roy était vice-doyen (administration et finances) de l'Université McGill et a occupé également les postes de chef de la direction financière à Télémedia et de vice-président principal et chef de la direction financière à Québecor inc. À l'heure actuelle, il siège au conseil de nombreuses sociétés ouvertes et au conseil consultatif de plusieurs sociétés fermées, notamment Transcontinental Inc. et le Fonds de revenu Noranda. Il a déjà été administrateur d'Ovivo Inc., fonctions qu'il a quittées à la suite de sa privatisation à l'automne 2016. En outre, M. Roy est un ardent défenseur des arts et de la culture. Il a siégé au conseil de plusieurs organismes à but non lucratif, notamment le Musée des beaux-arts de Montréal, le Centre canadien d'architecture et l'Opéra de Montréal. M. Roy est titulaire d'un baccalauréat ès arts et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Toronto.

M. John M. Moretz – M. Moretz est actuellement chef de la direction et président de Moretz Marketing, LLC et directeur général de Kathy Ireland, LLC. En outre, il est le directeur général de diverses entités immobilières, dont LaMoe, LLC et Moretz Mills, LLC. Il a travaillé pendant 39 ans dans le secteur de la bonneterie et a été président du conseil et chef de la direction de Gold Toe Moretz Holdings Corp. et de ses filiales avant son acquisition par Les Vêtements de Sport Gildan Inc. en 2011. Il a également fondé Moretz Marketing en 1987 dans le but de créer et de gérer des marques axées sur le style de vie et de créer des occasions de concession de licence.

M. Richard P. Schottenfeld – M. Schottenfeld est le fondateur et président du conseil de Schottenfeld Group, société de portefeuille qui est la société mère de Koyote Capital, société fermée opératrice de marché de New York. En outre, il a agi comme commandité de Schottenfeld Associates et du Schottenfeld Opportunity Fund. M. Schottenfeld est titulaire de diplômes en économie et en affaires gouvernementales du Franklin & Marshall College. Il a été invité fréquemment à des programmes de bulletin d'informations touchant les affaires à CNBC et ailleurs.

Honoraires de l'auditeur externe

	Exercice clos le 31 mars 2018	Exercice clos le 31 mars 2017
Honoraires d'audit ¹⁾	369 875 \$	380 425 \$
Honoraires pour services liés à l'audit ²⁾	- \$	- \$
Honoraires pour services fiscaux ³⁾	64 100 \$	43 800 \$
Total des honoraires versés.....	420 475 \$	424 225 \$

- 1) Les honoraires d'audit se rapportent aux services professionnels fournis relativement à l'audit des états financiers annuels de la Société, à l'examen des états financiers intermédiaires et aux procédures limitées appliquées à ceux-ci, au dépôt de documents auprès des autorités en valeurs mobilières, aux avis requis en vertu de l'article 404 de la *Sarbanes-Oxley Act* et aux consultations sur des questions liées à la comptabilité ou à la présentation de l'information.
- 2) Les honoraires pour services liés à l'audit se rapportent aux services professionnels qui ont trait raisonnablement à l'exécution de l'audit ou de l'examen des états financiers de la Société et qui ne sont pas présentés avec les honoraires d'audit ci-dessus.
- 3) Les honoraires pour services fiscaux se rapportent aux services professionnels fournis en matière de conformité fiscale, de consultation fiscale et de planification fiscale. Ils comprennent, notamment, l'établissement des déclarations de revenus et des réclamations des crédits d'impôt à la recherche et au développement.

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Des renseignements complémentaires, y compris la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, les principaux porteurs des titres de la Société, les options d'achat de titres et l'intérêt de personnes informées dans des opérations importantes, s'il y a lieu, figurent dans la circulaire de sollicitation de procurations par la direction de Neptune relative à son assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires qui a eu lieu le 15 août 2017 et figureront dans la circulaire de sollicitation de procurations par la direction de Neptune relative à son assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires qui aura lieu le 15 août 2018. On trouvera également de l'information financière supplémentaire dans les états financiers et le rapport de gestion de la Société pour son dernier exercice terminé. On peut consulter ces documents et d'autres renseignements se rapportant à Neptune sur SEDAR, au www.sedar.com, et sur EDGAR, au www.sec.gov/edgar.html.

ANNEXE A CHARTRE DU COMITÉ D'AUDIT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le comité d'audit du conseil d'administration aide le conseil à s'acquitter de ses fonctions de supervision en ce qui a trait à la qualité et à l'intégrité des pratiques en matière de comptabilité, d'audit et de présentation de l'information financière de la Société et des autres fonctions confiées par le conseil d'administration ou imposées par les autorités législatives ou les bourses.

Structure et organisation

1. Le comité est composé d'au moins trois membres indépendants du conseil d'administration, dont la majorité ne sont pas des employés, des actionnaires dominants ou des dirigeants de la Société ou d'une personne qui a un lien avec elle ou d'un membre du même groupe que celle-ci. Les membres du comité et le président du comité sont nommés par le conseil d'administration à titre amovible. Tous les membres doivent posséder des compétences financières et au moins un membre doit avoir des compétences en matière de comptabilité ou de gestion financière, selon, dans chaque cas, l'appréciation du conseil d'administration.
2. Le comité se réunit au moins quatre fois l'an ou plus souvent si les circonstances l'exigent. Le comité peut demander à des membres de la direction ou à d'autres personnes d'assister aux réunions et de fournir des renseignements pertinents, au besoin. Le quorum fixé pour le comité est la majorité des membres du comité.
3. Il est attendu du comité qu'il garde une communication libre et ouverte avec la direction et les auditeurs externes.
4. Le comité est habilité à faire enquête sur toute question qui peut être portée à son attention et à retenir les services d'un conseiller externe à cette fin si, à son avis, cela est opportun.

Fonctions générales

Le comité doit :

1. Rencontrer régulièrement les représentants des auditeurs externes, le directeur de l'audit interne (s'il y en a un) et la direction dans le cadre de réunions distinctes, au besoin, afin de discuter de questions que le comité ou ces groupes jugent nécessaires d'aborder en privé avec le comité. Offrir aux auditeurs externes suffisamment de possibilités de rencontrer le comité d'audit, au besoin, en l'absence des membres de la direction.
2. Établir les procès-verbaux de toutes les réunions du comité et faire rapport de ces réunions au conseil d'administration.
3. Étudier et réévaluer la pertinence de la présente charte chaque année.

Fonction de recrutement des auditeurs externes

Le comité doit :

1. Recommander aux fins d'approbation par le conseil d'administration et de la ratification par les actionnaires le choix et l'engagement d'un cabinet indépendant de comptables professionnels agréés à titre d'auditeurs externes, approuver la rémunération des auditeurs externes et étudier et approuver à l'avance la révocation du mandat des auditeurs externes.
2. Vérifier l'indépendance des auditeurs externes. À cette fin, le comité doit se pencher sur la nature des services fournis par les auditeurs externes et la rémunération qu'ils exigent et toute autre question que le comité juge appropriée.

3. S'assurer que les auditeurs externes sont en règle avec le Conseil canadien sur la reddition de comptes (CCRC) et qu'aucune sanction n'a été imposée par le CCRC à leur égard. Le comité d'audit doit aussi s'assurer que les auditeurs externes satisfont aux exigences de rotation applicables aux associés participant à l'audit de la Société.
4. Veiller à ce que les auditeurs externes soient à la disposition du conseil d'administration au moins une fois l'an pour aider le conseil à motiver l'approbation de la nomination des auditeurs externes.
5. Approuver tous les services non liés à l'audit qui doivent être fournis à la Société ou à l'une de ses filiales par les auditeurs externes de la Société, le cas échéant.
6. Les services non liés à l'audit d'un montant minime satisfont à l'obligation d'approbation préalable dans les conditions suivantes :
 - a) On s'attend raisonnablement à ce que le montant total de tous les services non liés à l'audit qui n'ont pas été approuvés au préalable ne constitue pas plus de 5 % du montant total des honoraires versés par la Société et ses filiales à ses auditeurs externes au cours de l'exercice pendant lequel les services sont fournis;
 - b) La Société ou ses filiales, selon le cas, n'ont pas reconnu les services comme des services non liés à l'audit au moment de l'engagement;
 - c) Les services sont promptement portés à l'attention du comité d'audit et approuvés, avant l'achèvement de l'audit, par le comité d'audit ou par un ou plusieurs de ses membres à qui le comité d'audit a délégué le pouvoir d'accorder ces approbations.

Fonction de supervision de la qualité et de l'intégrité des pratiques en matière de comptabilité, d'audit et de présentation de l'information financière de la Société

Le comité doit :

1. Surveiller directement les travaux des auditeurs externes engagés pour établir ou délivrer un rapport d'audit ou exécuter d'autres services d'audit, d'examen ou d'attestation pour la Société. Le comité est également directement responsable de la résolution des désaccords entre la direction et les auditeurs externes au sujet de l'information financière.
2. Examiner les états financiers, les rapports de gestion et les communiqués de presse concernant les résultats annuels et trimestriels de la Société de concert avec la direction et les auditeurs externes, s'il y a lieu, avant que la Société ne les publie. Un tel examen devrait porter sur la qualité de l'information financière et sur toute autre question que le comité juge appropriée.
3. Étudier, de concert avec les auditeurs externes et la direction, le plan d'audit des auditeurs externes pour l'exercice en cours.
4. Étudier, de concert avec le personnel des services des finances et de la comptabilité, le caractère adéquat et l'efficacité des contrôles comptables, financiers et des systèmes informatisés de la Société, ainsi que les résultats des procédures d'audit externe, s'il y a lieu.
5. Établir des procédures pour la réception, l'admission et le traitement des plaintes reçues concernant les questions touchant la comptabilité, les contrôles comptables internes ou l'audit. Ces plaintes doivent être traitées de manière confidentielle et anonyme. Chaque trimestre, le comité fait le relevé des plaintes et les consigne dans le procès-verbal de sa réunion.
6. Examiner et approuver toutes les opérations avec des personnes apparentées entreprises par la Société.

Fonctions ponctuelles

Le comité doit :

1. Étudier de manière ponctuelle, de concert avec la direction, toutes les questions d'ordre juridique et réglementaire qui pourraient avoir une incidence importante sur les états financiers, les politiques de conformité et les programmes de conformité de la Société.
2. Étudier, de concert avec la direction, et approuver les opérations auxquelles sont parties des membres de la direction ou du conseil d'administration et qui doivent faire l'objet d'une divulgation aux termes des règles de la Bourse de Toronto.
3. Superviser le programme de conformité d'entreprise de la Société et analyser périodiquement la pertinence d'y apporter des améliorations et faire des recommandations appropriées à cet égard à la direction.
4. S'acquitter de toutes les autres fonctions prescrites par la loi, par les statuts ou les règlements internes de la Société ou par le conseil d'administration.
5. Passer en revue les honoraires pour services rendus et frais connexes exigés par les auditeurs externes, de même qu'analyser une projection à jour du total des coûts pour l'exercice en cours.
6. Examiner et approuver la politique d'engagement de la Société à l'égard des associés, des salariés et anciens associés et salariés des auditeurs externes actuels et anciens de la Société.
7. Mettre en œuvre un processus visant à cerner les principaux risques commerciaux et surveiller la mise en place de méthodes appropriées de gestion des risques. A cette fin, en consultation avec la direction, établir comment les risques sont gérés et solliciter l'avis du service d'audit interne quant à l'efficacité des stratégies d'atténuation des risques.

Pouvoirs du comité d'audit

Le comité a les pouvoirs suivants :

1. Engager des avocats indépendants et les autres conseillers qu'il juge nécessaires pour exercer ses fonctions.
2. Payer la rémunération des conseillers qu'il emploie. Le comité doit aviser le conseil d'administration de l'étendue du financement requis pour payer la rémunération des conseillers experts indépendants retenus pour le conseiller.
3. Communiquer directement avec les auditeurs internes et externes.