



KNIGHT THÉRAPEUTIQUE INC.

**NOTICE ANNUELLE
Pour l'exercice clos le 31 décembre 2025**

18 mars 2026

TABLE DES MATIÈRES

Table des matières

GLOSSAIRE DES ABRÉVIATIONS	1
STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ	6
DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DES ACTIVITÉS	7
Aperçu	7
Historique des trois derniers exercices	9
DESCRIPTION DES ACTIVITÉS	17
Objectif de Knight	17
Secteur des médicaments novateurs	17
Secteur des produits génériques de marque	18
Marchés pharmaceutiques où Knight exerce ses activités	19
Marché pharmaceutique canadien	20
Principaux marchés pharmaceutiques en Amérique latine	23
Questions environnementales	39
LA STRATÉGIE DE LA SOCIÉTÉ	39
Stratégie de croissance	39
Stratégie commerciale	45
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ	47
Sources d'occasions liées aux produits	47
Portefeuille de produits de Knight	49
Ventes et commercialisation	66
Fabrication et distribution	67
Concurrence	68
Concession et obtention de licences et propriété intellectuelle	69
Responsabilité éventuelle et assurance	69
Portefeuille de fonds d'investissement de Knight	70
Prêts stratégiques de Knight	70
Personnel et employés	71
FACTEURS DE RISQUE	71
Facteurs de risques liés aux activités et au secteur	71
Facteurs de risques liés aux actions ordinaires	125
RELEVÉ DES DIVIDENDES ET POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES	127
STRUCTURE DU CAPITAL	127
MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	128
ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	129
Interdictions d'opérations, faillites, pénalités ou sanctions	130
Comités du conseil d'administration et leurs responsabilités	132
Informations concernant le comité d'audit	132
POURSUITES	135
MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉES DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES	135
CONTRATS IMPORTANTS	135
AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES	135
INTÉRÊTS DES EXPERTS	135
RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES	136
ANNEXE A RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT	137

Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

Certains énoncés contenus dans la présente notice annuelle (la « notice annuelle ») pourraient constituer de l'« information prospective » ou des « énoncés prospectifs » (collectivement, les « énoncés prospectifs ») au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. Tous les énoncés figurant dans la présente notice annuelle qui ne sont pas des énoncés de faits historiques ou qui renvoient à des éléments futurs estimatifs ou à des événements prévus sont des énoncés prospectifs. Ils comprennent, sans limitation, les opinions de la Société quant aux niveaux futurs des produits des activités ordinaires et des charges, aux taux de croissance futurs et aux perspectives liées à ses initiatives stratégiques et commerciales (y compris l'intégration des acquisitions stratégiques et les synergies qui y sont associées), les hypothèses explicites ou implicites concernant les mesures réglementaires pouvant être prises ou non par l'État, les approbations et les lancements prévus de produits, les initiatives commerciales et les activités de développement de produits, l'évaluation des résultats d'essais cliniques, de la performance des produits et de la concurrence, et la performance financière prévue. Sans que soit limitée la portée générale de ce qui précède, on reconnaît les énoncés prospectifs à l'emploi de mots tels que « pouvoir », « s'attendre », « croire », « prévoir », « avoir l'intention », « estimer », « continuer », « planifier », « rechercher » ou « provisoire », des formes négatives et conjuguées de ces mots, notamment au futur et au conditionnel, ou d'une terminologie comparable.

Bien que la Société estime que les énoncés prospectifs dans la présente notice annuelle reposent sur des informations et des hypothèses qui sont raisonnables, ces énoncés prospectifs, par leur nature, sont soumis à un grand nombre de risques qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement des attentes et des plans de la direction, tels qu'ils sont mentionnés dans ces énoncés prospectifs, y compris, mais sans s'y limiter, les risques suivants, dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Société et dont les effets peuvent être difficiles à prévoir : les risques liés aux activités dans des marchés émergents en Amérique latine, les risques commerciaux transfrontaliers, notamment l'imposition de tarifs douaniers et d'autres mesures de restrictions commerciales, la conjoncture politique et économique dans les pays où la Société exerce ses activités, les conflits en cours comme celui entre l'Ukraine et la Russie et les conflits au Moyen-Orient, l'inflation et les taux d'intérêt, la fluctuation des taux de change, la volatilité des marchés des capitaux et du système bancaire, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement à l'échelle mondiale, les modifications apportées aux lois et règlements, et les répercussions des changements climatiques sur les activités d'exploitation, les résultats financiers et la chaîne d'approvisionnement.

La Société tient à préciser que la liste des facteurs de risque et des hypothèses qui précède n'est pas exhaustive et que d'autres facteurs pourraient avoir une incidence défavorable sur ses résultats. Pour obtenir d'autres renseignements sur les risques, les incertitudes et les hypothèses qui sont susceptibles de faire varier sensiblement les résultats réels de la Société par rapport aux attentes actuelles, veuillez consulter les facteurs décrits à la section « Facteurs de risque » de la présente notice annuelle.

Les énoncés prospectifs qui figurent dans la présente notice annuelle font état des attentes de la Société à la date de la présente notice annuelle et, par conséquent, ils sont susceptibles de changer après cette date. Sauf dans la mesure requise par les lois sur les valeurs mobilières applicables, la Société décline toute obligation de mettre à jour ou de modifier des énoncés prospectifs qui figurent dans la présente notice annuelle, que ce soit pour tenir compte de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou d'autres facteurs. Les lecteurs sont avisés de ne pas se fier indûment à ces énoncés prospectifs.

GLOSSAIRE DES ABRÉVIATIONS

Dans la présente notice annuelle, à moins que le contexte ne commande une autre interprétation, les termes suivants ont le sens qui leur est attribué ci-dessous :

Abréviation	Société
60P	60° Pharmaceuticals LLC
Antibe	Antibe Therapeutics Inc.
BMS	Bristol-Myers Squibb
BNC	Banque Nationale du Canada
Crescita	Crescita Therapeutics Inc.
Knight Europe ou GBT	Knight Therapeutics Europe S.A. (anciennement Biotoscana Investments Inc.)
Knight ou la Société	Thérapeutique Knight inc.
Knight International	Knight Therapeutics International S.A.
Knight USA	Knight Therapeutics USA Inc.
M8	M8 Pharmaceuticals, Inc.
Paladin	Laboratoires Paladin Inc.
Profounda	Profounda Inc.
Synergy	Synergy CHC Corp.
Teralys	Teralys Capital
Triumvira	Triumvira Immunologics, Inc.
TVM	TVM Capital GmbH
TXMD	TherapeuticsMD, Inc.

Abréviation	Devise
\$ CA ou \$	Dollar canadien
\$ US	Dollar américain
ARS	Peso argentin
BOB	Boliviano bolivien
BRL	Réal brésilien
CHF	Franc suisse
CLP	Peso chilien
COP	Peso colombien
EUR ou €	Euro
MXN	Peso mexicain
PEN	Nuevo sol péruvien
PYG	Guaraní paraguayen
UYU	Peso uruguayen

Abréviation	Territoire
États-Unis	États-Unis d'Amérique

Abréviation	Divers
ACEUM	Accord Canada–États-Unis–Mexique
ACMTS	Agence canadienne des médicaments et des technologies de la santé
Action ordinaire	Action ordinaire de Thérapeutique Knight inc.
ANDI	Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (association nationale des chefs d'entreprise de Colombie)
ANMAT	Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (agence nationale argentine des médicaments, des aliments et de la technologie médicale)
ANS	Agência Nacional de Saúde Suplementar (agence nationale brésilienne en matière de santé)
ANVISA	Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria (agence brésilienne de réglementation de la santé)
APP	Alliance pancanadienne pharmaceutique
ARC	Agence du revenu du Canada
BEP	Bon d'évaluation prioritaire
BIRMEX	Laboratorios de Biológicos y Reactivos de México (société pharmaceutique d'État du Mexique)
Bourse de croissance TSX	Bourse de croissance TSX, marché des actions de sociétés à petite capitalisation au Canada
BPF	Bonnes pratiques de fabrication, soit les normes établies par les autorités sanitaires qui régissent le développement, la fabrication, l'emballage, l'analyse, l'entreposage et l'expédition des médicaments
CEPMB	Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés, organisme quasi judiciaire indépendant qui surveille l'établissement des prix des produits pharmaceutiques brevetés au Canada
CMED	Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (organisme de réglementation du marché des médicaments du Brésil)
COFEPRIS	Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (agence mexicaine de réglementation de la santé)
CONITEC	Comité national d'intégration des technologies de la santé
CTD	Common Technical Document
DIGEMID	Direction générale des médicaments, des fournitures médicales et des drogues du Pérou
DPT	Direction des produits thérapeutiques de Santé Canada
EMA	Agence européenne des médicaments
Entreprise de fabrication en sous-traitance	Entreprise de fabrication en sous-traitance
ESG	Facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance
États financiers	États financiers consolidés annuels audités
ETS	Évaluation des technologies de la santé
FDA	Food and Drug Administration des États-Unis
FGFR2	Récepteur 2 du facteur de croissance des fibroblastes
FONASA	Fondo Nacional de Salud (régime public d'assurance maladie du Chili)
GACS	Grefe autologue de cellules souches
HER2	Récepteur 2 du facteur de croissance épidermique humain
IA	Intelligence artificielle
IEEPA	International Emergency Economic Powers Act
IFC	Société financière internationale
IMPI	Institut mexicain de la propriété intellectuelle
IMSS	Institut mexicain de la sécurité sociale
INDEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos (institut national de la statistique et des recensements de l'Argentine)
INESSS	Institut national d'excellence en santé et services sociaux
INSABI	Institut de santé pour le bien-être

INVIMA	Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (agence colombienne de réglementation de la santé)
IPA	Ingrédient pharmaceutique actif
IQVIA	IQVIA Holdings, Inc., importante organisation de recherche dans le secteur pharmaceutique
ISP	Instituto de Salud Publica de Chile (institut de santé publique du Chili)
LCSA	<i>Loi canadienne sur les sociétés par actions</i>
LDGCB	Lymphome diffus à grandes cellules B
LF	Lymphome folliculaire
Liste de médicaments	Liste officielle dans laquelle un gouvernement provincial ou un régime d'assurance privé indique les médicaments dont il rembourse le coût aux patients admissibles
MNC	Médicaments novateurs Canada
Médicament générique	Médicament qui contient les mêmes ingrédients médicinaux, en quantité identique et selon un dosage comparable, qu'un médicament novateur, sans nécessairement contenir les mêmes ingrédients non médicinaux, et qui peut être utilisé en remplacement de ce médicament novateur
Médicament novateur	Médicament qui bénéficie généralement de barrières à l'entrée exclusives, notamment l'exclusivité commerciale conférée par un brevet ou par la réglementation, le caractère nouveau et la différenciation de la marque
NCA	Autorité nationale argentine en matière de concurrence
NCPMMD	Commission nationale des prix des médicaments et des dispositifs médicaux
OAM	Organisme d'assurance maladie
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OPRCNA	Offre publique de rachat dans le cours normal des activités
PAMI	Agence publique d'assurance maladie d'Argentine
PBS	Liste des médicaments de la Colombie
PEPI	Plus élevé des prix internationaux
PhRMA	Pharmaceutical Research and Manufacturers of America
PLOA	Projeto de Lei Orçamentária Anual (projet de loi d'exécution du budget annuel du Brésil)
PPEA	Programme pancanadien d'évaluation des anticancéreux
PRI	Prix de référence international
RQ	Revenu Québec
SOFR	Taux de financement à un jour garanti
SPEP	Société de placement étrangère passive
TCAC	Taux de croissance annuel composé
TDH	Trouble du déficit d'attention avec hyperactivité
TPI	Thrombocytopénie immune
TSX	Bourse de Toronto, marché des actions de sociétés à grande capitalisation au Canada
UPC	Unidad de Pago por Capitación (budget d'unités de paiement par capitation de la Colombie)
VIH	Infection par le virus de l'immunodéficience humaine

Dans la présente notice annuelle, les produits de la Société sont mentionnés sous leur nom de marque respectif. Pour obtenir d'autres renseignements sur ces produits, se reporter à la rubrique « Activités de la Société – Portefeuille de produits de Knight ». Le tableau ci-dessous indique l'IPA correspondant (molécule) pour chaque marque.

Nom de marque	Nom de la molécule
Abraxane®	Particules du paclitaxel liées aux protéines pour injection en suspension
Akynzeo®	Nétupitant/palonosétron/fosnétupitant/palonosétron
Aloxi®	Palonosétron
Ambisome®	Amphotéricine B
Arakoda™	Tafénoquine
Bapocil®	Palbociclib
Bijuva®	Estradiol et progestérone
Cresemba®	Sulfate d'isavuconazonium
Crexont®	Carbidopa et lévodopa
Dexedrine®	Sulfate de dexamphétamine
Dolufevir®	Dolutégravir
Envarsus® PA	Tacrolimus
Exelon®	Rivastigmine
Fibridoner®	pirfénidone
Fycompa®	Pérampanel
Gemtesa®	Vibégron
Halaven®	Mésylate d'éribuline
Impavido®	Miltéfosine
Imvexxy®	Insert vaginal d'estradiol
Jornay PM®	Capsules de chlorhydrate de méthylphénidate à libération prolongée
Karfib®	Carfilzomib
Ladevina®	Lénalidomide
Lenvima®	Lenvatinib
Leprid®	Acétate de leuprolide
Metadol	Chlorhydrate de méthadone
Metadol-D	Chlorhydrate de méthadone
Minjuvi®	Tafasitamab
Movantik®	Naloxéol
Myfembree®	Rélugolix, estradiol et acétate de noréthindrone
Nerlynx®	Nélatinib
Niktimvo®	Axatilimab
Nucynta®	Tapentadol (chlorhydrate de tapentadol)
Onicit®	Palonosétron
Orgovyx®	Rélugolix
Palbocil®	Palbociclib
Pemazyre®	Pémigatinib
Qelbree®	Viloxazine
Rembre®	Dasatinib
Salofalk®	Mésalazine
Statex	Sulfate de morphine

Tavalisse®	Fostamatinib
Testim®	Testostérone
Trelstar®	Triptoréline
Tridural	Chlorhydrate de tramadol
Ursofalk®	Acide ursodésoxycholique
Vidaza®	Azacitidine
Wynzora®	Calcipotriène et dipropionate de bétaméthasone
Xcopri®	Cénobamate
Xetrane®	Pomalidomide
Zynyz®	Rétifanlimab
Zyvalix®	Acétate d'abiratérone

STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ

Thérapeutique Knight inc. (« Knight » ou la « Société ») a été constituée en société le 1^{er} novembre 2013 en vertu de la LCSA. Le 28 février 2014, la Société a cessé d'être une filiale en propriété exclusive de Paladin tout de suite après la réalisation d'un plan d'arrangement approuvé par le tribunal en vertu de l'article 192 de la LCSA, et ses actions ordinaires ont été inscrites à la cote de la Bourse de croissance TSX le même jour. Le 29 avril 2014, les actions ordinaires de la Société inscrites à la cote de la Bourse de croissance TSX sont passées à la cote de la TSX. Les statuts de la Société ont été modifiés à plusieurs reprises, et la Société a fusionné avec NeurAxon Inc. le 1^{er} janvier 2015. Le 29 novembre 2019, Knight a acquis une participation de 51,2 % dans Biotoscana Investments S.A. (renommée Knight Therapeutics Europe S.A. et ci-après appelée « Knight Europe ») et a acquis la participation restante de 48,8 % en août 2020. Le siège social de la Société est situé au 100, boulevard Alexis-Nihon, bureau 600, Montréal (Québec) H4M 2P2 Canada.

Le tableau ci-dessous présente les relations intersociétés de Knight au 31 décembre 2025. Knight détient en propriété exclusive Knight Therapeutics International S.A. (« **Knight International** »), Knight Therapeutics USA Inc. (« **Knight USA** »), Knight Europe et ses filiales.

Filiale	Territoire de constitution	Participation (en %)
Laboratorio LKM S.A. ¹	Argentine	100 %
Laboratorio LKM Bolivia S.A.	Bolivie	100 %
UM - Industria e Distribuidora de Medicamentos Ltda.	Brésil	100 %
United Medical Ltda.	Brésil	100 %
11718991 Canada Inc.	Canada	100 %
Laboratorio Biotoscana Farma S.p.A.	Chili	100 %
Laboratorio LKM Chile S.p.A.	Chili	100 %
Biotoscana Farma S.A.	Colombie	100 %
Biotoscana Colveh 1 S.A.S.	Colombie	100 %
Biotoscana Colveh 2 S.A.S.	Colombie	100 %
Biotoscana Colveh 3 S.A.S.	Colombie	100 %
Biotoscana Colveh 4 S.A.S.	Colombie	100 %
Knight Therapeutics USA Inc.	Delaware	100 %
Biotoscana Ecuador S.A.	Équateur	100 %
LKM Laboratorios Ecuador S.A.	Équateur	100 %
Knight Therapeutics Europe S.A.	Grand-Duché de Luxembourg	100 %
Grupo Biotoscana de Especialidad S.A. de C.V.	Mexique	100 %
Grupo Biotoscana Panamá S.A.	Panama	100 %
Laboratorio LKM Paraguay S.A.	Paraguay	100 %
Biotoscana Farma de Perú S.A.C.	Pérou	100 %
Grupo Biotoscana S.L.U.	Espagne	100 %
Latin American Pharma Company ETVE S.L.U.	Espagne	100 %
Knight Therapeutics International S.A.	Uruguay	100 %
Biotoscana Uruguay S.A.	Uruguay	100 %
GBT - Grupo Biotoscana S.A.	Uruguay	100 %

¹ Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2025, Laboratorio LKM S.A. et Biotoscana Farma S.A. ont été fusionnées.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DES ACTIVITÉS

Aperçu

Fondée en 2014, Knight s’est établie en tant que société pharmaceutique spécialisée adoptant une stratégie axée sur le reste du monde et dont les principales activités sont l’acquisition, l’obtention et l’octroi de licences et la commercialisation de produits pharmaceutiques. À l’heure actuelle, Knight est présente au Canada et dans dix pays d’Amérique latine et travaille avec des distributeurs dans certains marchés de choix à l’étranger. Depuis sa fondation, Knight a pour objectif de constituer un portefeuille de produits novateurs par l’obtention de licences ou l’acquisition de droits liés à des produits. Knight exerce ses activités dans des pays d’Amérique latine en pleine croissance par l’intermédiaire de ses filiales en propriété exclusive – United Medical, Biotoscana Farma et Laboratorio LKM – et se concentre sur des segments de marché comme l’oncologie et l’hématologie, les maladies infectieuses, la neurologie et d’autres domaines thérapeutiques spécialisés.

Depuis qu’elle a été créée, la Société a généré un produit brut de 685 000 \$ grâce à l’émission de 109 298 800 actions ordinaires à des prix allant de 3,50 \$ à 10,00 \$. Au 12 mars 2026, la Société avait acquis, dans le cadre de ses programmes d’OPRCNA, un total de 46 027 373 actions ordinaires au prix moyen de 5,70 \$, pour un produit total de 262 497 \$. Les programmes d’OPRCNA se détaillent comme suit :

Date de lancement	État	Actions ordinaires acquises	Prix moyen (\$)	Contrepartie totale en trésorerie (\$)
11 juillet 2019	Achevé	12 053 693	7,14	86 094
14 juillet 2020	Achevé	6 193 169	5,33	32 991
14 juillet 2021	Achevé	10 267 956	5,25	53 869
14 juillet 2022	Achevé	7 785 625	4,99	38 871
14 juillet 2023	Achevé	5 999 524	4,87	29 231
15 juillet 2024	Achevé	2 019 906	5,48	11 065
22 août 2025	En cours	1 707 500	6,08	10 376
Total		46 027 373	5,70	262 497

Knight s’est engagée à investir plus de 126 000 \$ auprès de neuf gestionnaires de fonds de titres de créance ou de fonds d’actions consacrés aux sciences de la vie, lesquels peuvent mettre à profit leur vaste expérience dans le secteur des sciences de la vie et leurs relations existantes avec des sociétés clés de ce secteur afin d’aider la Société à obtenir des droits sur des produits. Au cours de 2019, Knight a déterminé que, bien qu’elle se soit avérée rentable, la stratégie axée sur les fonds n’a pas été fructueuse du point de vue du développement des activités, car elle n’a donné lieu qu’à deux conventions de licence liées à des produits. Par conséquent, Knight ne prévoit pas investir dans de nouveaux fonds de capital-risque. Depuis sa fondation jusqu’au 31 décembre 2025, la Société a investi 161 499 \$ dans des fonds stratégiques et a reçu des distributions de 153 050 \$. En outre, au 31 décembre 2025, les placements dans des fonds étaient évalués au bilan à leur juste valeur de 79 484 \$, et Knight avait des engagements non capitalisés totalisant environ 3 496 \$¹ qui peuvent être rappelés sur la durée de vie des fonds. La durée de vie restante des fonds varie de un à six ans, mais elle peut être prolongée en fonction de la capacité des fonds à liquider leurs placements. De plus, Knight a investi plus de 170 000 \$ par le truchement d’opérations stratégiques de financement par emprunt visant une douzaine de sociétés afin d’investir des capitaux dans des possibilités à faible risque offrant un rendement équitable, tout en aidant la Société à obtenir des droits sur des produits au Canada et sur certains marchés de choix à l’étranger. En 2025, la Société a encaissé 17 598 \$ [12 771 \$ US] et des bons de souscription d’une valeur de 1 116 \$ [811 \$ US] pour les prêts stratégiques en cours et, au 31 décembre 2025, Knight n’a plus de prêt stratégique en cours.

¹ Montant établi en fonction du taux de change de clôture au 31 décembre 2025.

En 2025, Knight a ajouté plus de 50 produits à son portefeuille. Ces produits ont été ajoutés dans le cadre des transactions avec Paladin et Sumitomo et de l'élargissement des partenariats avec Incyte et Helsinn qui ont permis l'ajout de Zynyz®, de Niktimvo® et de Onicit®, en plus de l'obtention d'une licence visant un produit générique de marque. En outre, la Société a poursuivi le développement de son portefeuille grâce à la présentation de demandes d'approbation réglementaire pour Tavalisse, en Argentine, pour Crexont dans de nombreux pays et d'une indication supplémentaire de Minjuvi dans le traitement du LF. En 2025, Knight a mis en marché Jornay PM® au Canada, Minjuvi® au Mexique et en Argentine ainsi que Pemazyre® au Brésil et au Mexique et remis en marché Onicit® au Mexique et au Brésil ainsi Myfembree® et Orgovyx® au Canada.

En 2026, Knight a soumis une demande d'approbation réglementaire pour Niktimvo® au Brésil et pour une indication supplémentaire de Minjuvi® dans le traitement du LF en Argentine et au Mexique. De plus, Knight a reçu l'approbation pour une indication supplémentaire de Minjuvi® au Brésil dans le traitement de patients adultes présentant un LF récidivant ou réfractaire.

Transaction avec Paladin

En juin 2025, Knight a conclu une convention d'acquisition d'actifs définitive en vue de l'acquisition des activités internationales d'Endo Operations Limited, qui représentaient essentiellement ses activités au Canada, exercées sous la dénomination Paladin Pharma Inc. (la « transaction avec Paladin »). Knight a versé 90 002 \$ et un montant additionnel de 23 008 \$ pour les stocks et, à la réception du paiement du partenaire, Knight s'attend à verser 8 457 \$ pour le règlement définitif et intégral de la retenue sur le prix d'acquisition. En outre, Knight pourrait verser ultérieurement, à l'atteinte de certaines étapes de vente, des paiements différentiels pouvant atteindre 15 000 \$ US.

Transaction avec Sumitomo

En juin 2025, Knight a conclu des ententes exclusives de licence et d'approvisionnement avec Sumitomo Pharma America Inc. (« Sumitomo ») et ses sociétés affiliées en vue de commercialiser le Myfembree®, l'Orgovyx® et le Gemtesa® au Canada, ainsi qu'une convention d'acquisition d'actifs selon laquelle Knight a acquis certains produits à maturité (la « transaction avec Sumitomo »). Conformément aux modalités des ententes, Knight a acquis les droits exclusifs de distribution, de promotion, de commercialisation et de vente des produits sous licence et des produits acquis au Canada. Knight a payé 25 400 \$ et pourrait devoir verser ultérieurement certains paiements d'étapes de vente conditionnels pouvant atteindre 15 750 \$.

Facilité de crédit renouvelable

En juin 2025, Knight a contracté une facilité de crédit renouvelable garantie de 50 000 \$ US [68 215 \$] auprès de la BNC et a prélevé un montant de 60 000 \$ à la clôture pour financer une partie de la transaction avec Paladin. Le 31 octobre 2025, Knight a clos le processus de syndication de la facilité de crédit, qui a donné lieu à un syndicat de prêteurs de quatre banques, la BNC agissant à titre de principal arrangeur. La facilité de crédit a alors été portée à 100 000 \$ US et elle est assortie d'une clause accordéon prévoyant un montant additionnel de 100 000 \$ US, sous réserve de l'approbation des prêteurs.

Historique des trois derniers exercices

Exercice 2023

Produits

Minjuvi®

Une demande d'approbation du Minjuvi® a été soumise à l'organisme de réglementation en Colombie au T4-22, en Argentine au T1-23 et au Mexique au T2-23. En juillet 2023, Knight a obtenu l'autorisation de Minjuvi® par ANVISA sous la désignation de maladie rare en association avec le lénalidomide suivi du Minjuvi® en monothérapie pour le traitement de patients adultes atteints d'un LDGCB récidivant ou réfractaire, notamment le LDGCB dû à un lymphome de bas grade, non admissibles à une GACS. De plus, le 16 octobre 2023, Knight a obtenu l'approbation du prix du Minjuvi® par le CMED.

Pemazyre®

Le 10 octobre 2023, Knight a déposé une demande d'autorisation de commercialisation pour Pemazyre® auprès d'ANVISA, l'agence brésilienne de réglementation de la santé, dans le cadre de son processus d'approbation des maladies rares, pour le traitement des adultes atteints d'un cholangiocarcinome localement avancé ou métastatique avec fusion ou réarrangement du FGFR2 et qui a progressé après au moins un traitement de première intention systémique antérieur. En outre, une demande d'approbation réglementaire a été soumise pour Pemazyre® en Argentine et au Mexique au T2-23.

Tavalisse®

En juillet 2023, Knight a déposé les demandes d'autorisation de commercialisation de Tavalisse® pour le traitement des patients adultes atteints de TPI chronique qui ont eu une réponse insuffisante à un traitement antérieur, aux fins d'approbation par les organismes de réglementation au Mexique et en Colombie.

Karfib®

Au T2-23, Knight a soumis une demande d'autorisation de commercialisation de Karfib® au Chili. Karfib® est indiqué en monothérapie pour le traitement des patients atteints de myélome multiple récidivant ou réfractaire qui ont reçu au moins un traitement antérieur. Administré en association avec la dexaméthasone ou à la fois avec le lénalidomide et la dexaméthasone, Karfib® est indiqué pour le traitement des patients atteints de myélome multiple récidivant ou réfractaire qui ont reçu de un à trois traitements antérieurs.

Rembre®

Au T2-23, Knight a soumis une demande d'autorisation de commercialisation de Rembre® au Chili. Rembre® est indiqué pour le traitement de la leucémie myéloïde chronique présentant le chromosome Philadelphie positif.

Palbocil® et Bapocil®

Palbocil® a été mis en marché en Argentine en mars 2023 et Bapocil®, a été approuvé au Chili en mars 2023. Palbocil®/Bapocil® est indiqué pour le traitement de patients atteints d'un cancer du sein localement avancé ou métastatique avec présence de récepteurs hormonaux et absence du HER2 en association avec : un inhibiteur de l'aromatase, à titre de traitement endocrinien initial chez les femmes postménopausées; ou avec le fulvestrant chez les patients dont la maladie a évolué après un traitement endocrinien antérieur.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Xetrane®

Au T2-23, Knight a obtenu l'approbation du Xetrane® par l'organisme de réglementation au Chili. Xetrane® est indiqué en association avec la dexaméthasone pour le traitement des patients adultes atteints de myélome multiple qui ont reçu au moins deux traitements antérieurs, y compris le lénalidomide et un inhibiteur du protéasome, et dont la maladie a progressé dans les 60 jours suivant la fin du dernier traitement. Xetrane® est également indiqué pour le traitement des adultes atteints du sarcome de Kaposi associé au SIDA après l'échec d'un traitement antirétroviral fortement actif ou chez les patients atteints du sarcome de Kaposi qui sont séronégatifs pour le VIH.

Expansion du portefeuille

Qelbree®

Au T4-23, Knight a obtenu une licence pour Qelbree® au Canada. Qelbree® est une formulation à libération prolongée de viloxazine, un agent modulateur multimodal de la sérotonine et de la norépinéphrine, un médicament non stimulant pour le traitement du TDAH. Qelbree® est commercialisé aux États-Unis sous forme de médicament sur ordonnance pour traiter le TDAH chez les patients âgés de 6 ans et plus. Qelbree® a reçu en 2021 l'approbation de la FDA pour traiter les enfants de 6 à 17 ans et, en 2022, pour traiter les adultes. Qelbree® est le premier nouveau médicament non stimulant à pénétrer le marché depuis plus de 10 ans et constituera une nouvelle option dans ce segment qui présente toujours un important besoin médical non satisfait.

Prêts stratégiques

Le 15 février 2019, la Société a conclu une convention de financement avec M8 pouvant atteindre jusqu'à 159 150 \$ [125 000 \$ US], sous réserve de certaines conditions, dont une tranche de 13 134 \$ [10 000 \$ US] a été initialement émise et comptabilisée à la juste valeur par le biais du résultat net (« JVRN »). Le prêt porte intérêt au taux de 15 % par année et vient à échéance cinq ans après la date d'émission. Le 30 septembre 2019, la Société a consenti un prêt supplémentaire de 1 987 \$ [1 500 \$ US] à M8 à un taux d'intérêt de 15 % par année. De plus, Knight a reçu des bons de souscription de M8.

En septembre 2023, Acino a annoncé qu'elle avait conclu une entente visant l'acquisition de M8, qui a été clôturée au T4-23 (la « transaction liée à l'acquisition de M8 »). La Société a recouvré le solde du capital du prêt et la juste valeur des bons de souscription à la clôture de la transaction liée à l'acquisition de M8.

Exercice 2024

Produits

Minjuvi®

Au T1-24, Knight a lancé Minjuvi® au Brésil. Au T4-24, Knight a obtenu l'approbation réglementaire de la COFEPRIS, l'agence mexicaine de réglementation de la santé, pour Minjuvi® en association avec le lénalidomide suivi du Minjuvi® en monothérapie pour le traitement de patients adultes atteints d'un LDGCB récidivant ou réfractaire qui ne sont pas admissibles à une GACS.

Imvexxy® et Bijuva®

Au T1-24, Knight a lancé Imvexxy® et Bijuva® au Canada. Imvexxy® est approuvé pour le traitement de la dyspareunie modérée à grave (douleur vaginale associée à l'activité sexuelle), un symptôme de l'atrophie vulvo-vaginale associé à la ménopause. Bijuva®, qui a été approuvé par Santé Canada en septembre 2020, est une hormonothérapie bio-identique combinée consistant en estradiol et progestérone sous forme de capsule orale de gélatine molle pour le traitement des symptômes vasomoteurs modérés à graves associés à la ménopause.

Karfib®

En février 2024, Knight a obtenu l'approbation de l'organisme de réglementation en Colombie pour Karfib®. Karfib® est indiqué en monothérapie pour le traitement des patients atteints de myélome multiple récidivant ou réfractaire qui ont reçu au moins un traitement antérieur. Administré en association avec la dexaméthasone ou à la fois avec le lénalidomide et la dexaméthasone, Karfib® est indiqué pour le traitement des patients atteints de myélome multiple récidivant ou réfractaire qui ont reçu de un à trois traitements antérieurs.

Tavalisse®

Knight a déposé les demandes d'autorisation de commercialisation de Tavalisse® pour le traitement des patients adultes atteints de TPI chronique qui ont eu une réponse insuffisante à un traitement antérieur, aux fins d'approbation par les organismes de réglementation au Brésil, au T1-24, et en Argentine, au T1-25. Knight a obtenu l'approbation des organismes de réglementation pour Tavalisse® au Mexique au T1-24.

Qelbree®

Au T4-24, Knight a soumis une demande d'approbation pour Qelbree® à l'organisme de réglementation au Canada. Qelbree® est une formulation à libération prolongée de viloxazine, un agent modulateur multimodal de la sérotonine et de la norépinéphrine, un médicament non stimulant pour le traitement du TDAH.

Pemazyre®

Au T4-24, Knight a obtenu l'approbation du Pemazyre® par l'organisme de réglementation au Brésil. Pemazyre® est indiqué pour le traitement des adultes atteints d'un cholangiocarcinome localement avancé ou métastatique avec fusion ou réarrangement du FGFR2 et qui a progressé après au moins un traitement de première intention systémique antérieur.

Lenvima®

Au cours de 2023, deux sociétés ont obtenu l'approbation d'ANSIVA pour la commercialisation d'un produit générique de lenvatinib au Brésil. En 2024, ces deux sociétés ont reçu l'approbation de commercialiser une marque du produit générique de lenvatinib. Au T3-24, un concurrent au Brésil a lancé un produit générique et un produit générique de marque de Lenvima®. L'introduction de génériques et de génériques de marque augmentera les pressions concurrentielles et aura une incidence négative sur les ventes et les marges futures de Lenvima® au Brésil. De plus, au T3-24, un concurrent a reçu l'approbation d'un produit générique de lenvatinib au Chili.

Expansion du portefeuille

Crexont®

Au T1-24, Knight a obtenu une licence pour Crexont® au Canada et en Amérique latine. Crexont® représente une nouvelle formulation orale de capsules à libération prolongée de carbidopa/lévodopa (« CD/LD ») destinée au traitement de la maladie de Parkinson. Crexont® a reçu en 2024 l'approbation de la FDA pour le traitement de la maladie de Parkinson. Crexont® contient des granules à libération immédiate (« LI ») et des billes enrobées à libération prolongée (« LP »). Les granules à LI se composent de CD et de LD, ainsi que d'un polymère désintégrant favorisant une dissolution rapide. Les billes à LP sont constituées de LD, enrobées d'un polymère assurant une libération lente du médicament, d'un polymère mucoadhésif gardant les granules plus longtemps sur la zone d'absorption, et d'un enrobage entérique empêchant les granules de se désintégrer prématurément dans l'estomac. Crexont® a fait l'objet de l'étude clinique RISE-PD, un essai clinique de phase 3 de 20 semaines, randomisé, à double insu, à double placebo et contrôlé par un agent actif, mené auprès de 630 patients. L'étude clinique RISE-PD a rempli ses objectifs primaires et secondaires et a révélé que le traitement par Crexont® améliorait de façon statistiquement significative le temps quotidien de « bon fonctionnement » avec des doses moindres de Crexont® par rapport à la carbidopa/lévodopa à LI (moyenne des moindres carrés, 0,53 heure; IC à 95 %, 0,09-0,97). Lors de cette étude, Crexont® a été administré en moyenne trois fois par jour, contre cinq fois par jour pour la carbidopa/lévodopa à LI¹.

Jornay PM®

Au T2-24, Knight a conclu une entente exclusive d'approvisionnement et de distribution de Jornay PM® au Canada et en Amérique latine. Jornay PM® est une formulation à libération prolongée de méthylphénidate, médicament stimulant destiné au traitement du TDAH. Jornay PM® est composé de microbilles dotées d'une pellicule à libération retardée et d'une pellicule à libération prolongée. La première couche retarde la libération de l'ingrédient actif jusqu'au matin, tandis que la seconde contrôle la libération de l'ingrédient actif dès le début de la matinée et tout au long de la journée. Cette formulation unique en son genre offre un profil pharmacocinétique permettant de contrôler les symptômes du TDAH du réveil au coucher. Jornay PM® a fait l'objet de deux essais cliniques de phase 3, randomisés, en double insu, contrôlés par placebo^{2,3}. Les deux études ont répondu aux critères d'évaluation principaux et aux critères secondaires clés, démontrant une amélioration statistiquement et cliniquement significative des symptômes du TDAH dès le réveil, tout au long de l'après-midi et jusqu'au soir. Au T4-24, Knight a obtenu l'approbation réglementaire de Santé Canada pour Jornay PM® pour traiter le TDAH chez les enfants.

Molécules génériques de marque

Knight a obtenu des licences pour deux molécules génériques de marque visant l'oncologie et l'hématologie pour certains territoires clés en Amérique latine.

¹ Hauser RA et al., *JAMA Neurol.* 1^{er} oct. 2023;80(10):1062-1069.

² Childress, A. C., Cutler, A. J., Marraffino, A., McDonnell, M. A., Turnbow, J. M., Brams, M., DeSousa, N. J., Incledon, B., Sallee, F. R., & Wigal, S. B. (2020). A randomized, double-blind, placebo-controlled study of HLD200, a delayed-release and extended-release methylphenidate, in children with attention-deficit/hyperactivity disorder: An evaluation of safety and efficacy throughout the day and across settings. *Journal of Child and Adolescent Psychopharmacology*, 30(1), 2–14. <https://doi.org/10.1089/cap.2019.0070>.

³ Pliszka, S. R., Wilens, T. E., Bostrom, S., Arnold, V. K., Marraffino, A., Cutler, A. J., López, F. A., DeSousa, N. J., Sallee, F. R., Incledon, B., & Newcorn, J. H. (2017). Efficacy and safety of HLD200, delayed-release and extended-release methylphenidate, in children with attention-deficit/hyperactivity disorder. *Journal of Child and Adolescent Psychopharmacology*, 27(6), 474–482. <https://doi.org/10.1089/cap.2017.0084>.

Exercice 2025

Transactions en 2025

Transaction avec Paladin

En juin 2025, Knight a conclu une convention d'acquisition d'actifs définitive en vue de l'acquisition des activités internationales d'Endo Operations Limited, qui représentaient essentiellement ses activités au Canada, exercées sous la dénomination Paladin Pharma Inc. (« la transaction avec Paladin »). Knight a effectué un paiement de 90 002 \$ et un paiement additionnel de 23 008 \$ pour les stocks et, à la réception du paiement du partenaire, Knight s'attend à verser 8 457 \$ pour le règlement définitif et intégral de la retenue sur le prix d'achat. En outre, Knight pourrait verser ultérieurement, à l'atteinte de certaines étapes de vente, des paiements conditionnels pouvant atteindre 15 000 \$ US. Le portefeuille de Paladin compte plus de 40 produits, notamment des produits sous licence ainsi que des produits détenus, qui sont pour la plupart des produits à maturité. Les produits promus de Paladin comprennent Xcopri®, produit récemment mis en marché pour le traitement de l'épilepsie, et Envarsus® PA, un immunosuppresseur utilisé pour empêcher le rejet d'organe. De plus, Paladin compte un actif potentiel, Wynzora® pour le traitement du psoriasis. Pour de plus amples renseignements sur ces produits, se reporter à la section « Activités de la Société ».

Transaction avec Sumitomo

En juin 2025, Knight a conclu des ententes exclusives de licence et d'approvisionnement avec Sumitomo Pharma America Inc. (« Sumitomo ») et ses sociétés affiliées en vue de commercialiser le Myfembree®, l'Orgovyx® et le Gemtesa® au Canada, ainsi qu'une convention d'acquisition d'actifs selon laquelle Knight a acquis certains produits à maturité (la « transaction avec Sumitomo »). Conformément aux modalités des ententes, Knight a acquis les droits exclusifs de distribution, de promotion, de commercialisation et de vente des produits sous licence et des produits acquis au Canada. Knight a versé 25 400 \$ et pourrait verser des paiements conditionnels d'au plus 15 750 \$ à l'atteinte de certaines étapes de vente. La transaction avec Sumitomo comprenait deux produits récemment mis en marché; Myfembree®, pour la réduction des symptômes associés aux fibromes utérins et à l'endométriose, et Orgovyx®, pour le traitement du cancer de la prostate avancé. De plus, la transaction avec Sumitomo comptait un actif potentiel, Gemtesa, pour le traitement de l'hyperactivité vésicale. Au T3-25, Knight a relancé Myfembree® et Orgovyx® au Canada et prévoit soumettre Gemtesa® à l'approbation de Santé Canada en 2026. Pour de plus amples renseignements sur ces produits, se reporter à la section « Activités de la Société ».

Élargissement des partenariats

Knight a élargi sa relation avec Helsinn Healthcare SA (« Helsinn ») et a ajouté les droits exclusifs de distribution et de commercialisation d'Onicit® au Mexique, au Brésil et dans certains pays d'Amérique latine. Knight a pris en charge les activités commerciales se rapportant à Onicit® au Mexique et au Brésil au cours du T1-25.

Knight a élargi sa relation avec Incyte Biosciences International Sàrl (« Incyte ») et a ajouté les droits exclusifs de distribution de Zynyz®(rétifanimab) et de Niktimvo® (axatilimab) pour l'Amérique latine. Zynyz® est approuvé aux États-Unis et en Europe pour le traitement de patients adultes présentant un carcinome à cellules de Merkel (« CCM ») métastatique ou récidivant localement avancé, un type de cancer de la peau rare et agressif⁴. Niktimvo® a reçu l'approbation de la FDA en août 2024 pour le traitement de la réaction chronique du greffon contre l'hôte (« GVH chronique ») après l'échec d'au moins deux traitements de première intention antérieurs chez les patients

⁴ Incyte Corporation. Monographie de ZYNYZ (Rétifanimab-dlwr) injectable pour perfusion intraveineuse. Mars 2023, <https://www.zynyz.com/zynyz-prescribing-information>. Consulté le 24 juillet 2025.

adultes et les patients pédiatriques pesant au moins 40 kg⁵. Au T1-26, Knight a annoncé qu'elle a soumis une demande d'approbation réglementaire pour Niktimvo® au Brésil. Pour de plus amples renseignements sur ces produits, se reporter à la section « Activités de la Société ».

Produits génériques de marque

En 2025, Knight a obtenu une licence pour une molécule générique de marque visant l'oncologie et l'hématologie pour le Brésil.

Rétrocession des droits commerciaux

En mars 2026, Knight a signé des ententes avec deux partenaires visant la rétrocession des droits commerciaux au Canada de six produits non stratégiques, en contrepartie d'un paiement de 21 500 \$ (le « paiement du partenaire »). Ces produits ont dégagé des produits des activités ordinaires de 7 527 \$⁶ en 2025.

Conformément à la convention d'acquisition d'actifs dans le cadre de la transaction avec Paladin, Knight versera 8 457 \$ à Paladin pour le règlement définitif et intégral de la retenue sur l'entente de règlement.

Facilité de crédit renouvelable

En juin 2025, Knight a contracté une facilité de crédit renouvelable garantie (la « facilité de crédit ») de 50 000 \$ US [68 215 \$] auprès de la BNC, sur laquelle un montant de 60 000 \$ a été retiré à la clôture pour financer une partie de la transaction avec Paladin. Le 31 octobre 2025, Knight a clos le processus de syndication de la facilité de crédit. Dans le cadre de ce processus, trois autres banques ont été ajoutées à titre de prêteurs : Citibank N.A., la Banque Canadienne Impériale de Commerce (« CIBC ») et la Banque Toronto-Dominion (« TD ») (collectivement avec la BNC, les « prêteurs »). Le syndicat de prêteurs compte quatre banques, la BNC agissant à titre de principal arrangeur. Le montant de la facilité de crédit a été porté à 100 000 \$ US et la facilité de crédit est assortie d'une clause accordéon prévoyant un montant additionnel de 100 000 \$ US, sous réserve de l'approbation des prêteurs. La facilité de crédit est garantie par les actifs de Knight détenus au Canada, au Luxembourg et en Uruguay et a une durée initiale de trois ans, avec une possibilité de prolongation annuelle pour une durée supplémentaire d'un an. La facilité de crédit est assujettie aux commissions d'attente habituelles sur la tranche non décaissée et les retraits peuvent se faire en \$ US ou en \$ CA au taux SOFR ou CORRA, majorés d'une marge de 1,25 % à 2,75 %, selon le levier d'endettement de Knight, et des ajustements d'écart de taux applicables. Le 17 décembre 2025, Knight a remboursé 20 000 \$ du capital de la facilité de crédit, puis une autre tranche de 10 000 \$ au T1-2026.

De plus, la facilité de crédit comprend certaines modalités restrictives financières et non financières habituelles que la Société doit maintenir pendant la durée de l'entente et qui sont passées en revue chaque trimestre. Au 31 décembre 2025, Knight respectait les clauses financières et non financières.

⁵ Incyte Corporation. Monographie de NIKTIMVO (axatilimab-csfr) injectable pour perfusion intraveineuse. U.S. Food and Drug Administration, août 2024, https://www.accessdata.fda.gov/drugsatfda_docs/label/2024/761411s000lbl.pdf. Consulté le 24 juillet 2025.

⁶ Pour certains produits, les produits des activités ordinaires comprennent un montant de 3 247 \$ généré par Paladin Pharma Inc. entre le 1^{er} janvier et le 17 juin 2025.

Acquisition d'une installation de fabrication en Argentine

En mars 2026, Knight a conclu une convention d'acquisition d'actifs en vue d'acquérir une installation de mise au point et de fabrication de produits pharmaceutiques (y compris les terrains, les immeubles et certains équipements) dans une zone industrielle à l'extérieur de Buenos Aires, en Argentine (l'« installation »). Knight prévoit déplacer une partie de ses activités de fabrication de produits génériques de marque dans cette installation dans les trois prochaines années.

Produits

Tavalisse®

Au T1-25, Knight a déposé les demandes d'autorisation de commercialisation de Tavalisse® pour le traitement des patients adultes atteints de TPI chronique qui ont eu une réponse insuffisante à un traitement antérieur, aux fins d'approbation par les organismes de réglementation de l'Argentine au T1-25. En septembre 2025, Knight a vu sa demande d'autorisation de commercialisation de Tavalisse® au Brésil rejetée par ANVISA et a déposé un avis d'appel en décembre 2025. L'appel a été accepté et l'ANVISA poursuit son examen.

Crexont®

Knight a déposé une demande d'approbation pour Crexont® au Canada et au Mexique au T2-25 et au Chili, en Argentine et au Pérou au T4-25. Crexont® représente une nouvelle formulation orale de capsules à libération prolongée de carbidopa/lévodopa (« CD/LD ») destinée au traitement de la maladie de Parkinson.

Qelbree®

Au T4-25, Knight a reçu de Santé Canada un avis de non-conformité à propos de sa présentation de drogue nouvelle pour Qelbree®, destiné au traitement du TDAH. Knight prévoit répondre à Santé Canada en 2026.

Minjuvi®

Knight a déposé, au T2-25 au Brésil et au T1-26 en Argentine et au Mexique, des demandes d'approbation supplémentaires pour Minjuvi® pour une indication supplémentaire en association avec le rituximab et le lénalidomide pour le traitement de patients adultes présentant un LF traité auparavant. Au T1-26, Knight a obtenu également l'approbation pour Minjuvi® au Brésil en association avec le rituximab et le lénalidomide pour le traitement de patients adultes atteints d'un LF récidivant ou réfractaire.

En 2025, Knight a obtenu l'approbation réglementaire pour Minjuvi® en Argentine pour le traitement de patients adultes atteints d'un LDGCB récidivant ou réfractaire qui ne sont pas admissibles à une GACS. Minjuvi® a été lancé au Mexique et en Argentine.

Pemazyre®

Knight a obtenu l'approbation réglementaire pour Pemazyre® au Mexique au T1-25 et en Argentine au T2-25, en monothérapie pour le traitement d'adultes présentant un cholangiocarcinome localement avancé ou métastatique avec fusion ou réarrangement du FGFR2 qui a progressé après au moins un traitement de première intention systémique antérieur. Au T4-25, Knight a lancé Pemazyre® au Brésil et au Mexique et prévoit le lancer en Argentine au premier semestre de 2026.

Wynzora®

Wynzora® est une combinaison à dose fixe à base de crème de calcipotriène et de dipropionate de bétaméthasone pour le traitement topique du psoriasis en plaques chez les adultes et les adolescents de 12 à 17 ans pendant une période de 8 semaines⁷. Son double mode d'action cible les cytokines marquantes IL-23 et IL-17A/F, l'axe immunitaire et l'expression du facteur de nécrose tumorale alpha (FNT- α) dans un seul produit. La crème Wynzora® est spécialement conçue grâce au système de formulation et d'administration de médicaments PAD Technology^{MC} de MC2, permettant une formulation aqueuse efficace et pratique à utiliser⁸. Knight a acquis la convention de licence de Wynzora® avec MC2 au moment de la clôture de la transaction avec Paladin. Santé Canada a approuvé Wynzora® au T4-25. Knight prévoit le lancer au deuxième semestre de 2026.

Gemtesa®

En juin 2025, Knight a obtenu une licence pour Gemtesa® dans le cadre de la transaction avec Sumitomo. Gemtesa® est indiqué dans le traitement de l'hyperactivité vésicale (« HAV »), accompagnée de symptômes d'incontinence urinaire impérieuse, d'urgence et de fréquence urinaire chez l'adulte et chez les hommes qui suivent un traitement pharmacologique pour une hyperplasie bénigne de la prostate aux États-Unis⁹. Gemtesa® agit en ciblant sélectivement les récepteurs bêta 3-adrénérgiques pour réduire les symptômes de l'HAV par la relaxation du muscle détroisor de la vessie afin d'augmenter la capacité vésicale. Gemtesa® est approuvé aux États-Unis et en Europe, et Knight prévoit le soumettre à l'approbation de Santé Canada en 2026.

Jornay PM®

Knight a lancé Jornay PM® au Canada au T4-25. Jornay PM® est le premier et unique produit à base de méthylphénidate en dose de soir commercialisé au Canada pour le traitement du TDAH chez les enfants âgés de 6 à 12 ans¹⁰.

Bapocil®

En 2026, Bapocil® a été approuvé et mis en marché en Colombie. Bapocil® est indiqué en association avec un traitement endocrinien pour les patients atteints d'un cancer du sein avancé ou métastatique avec présence de récepteurs hormonaux et absence du HER2, en association avec : un inhibiteur de l'aromatase, à titre de traitement endocrinien initial chez les femmes postménopausées; ou avec le fulvestrant chez les patients dont la maladie a évolué après un traitement endocrinien.

⁷ Thérapeutique Knight inc., Wynzora® (crème au calcipotriol et au dipropionate de bétaméthasone) [Monographie de produit]. Montréal, Québec : Thérapeutique Knight inc.; 21 novembre 2025.

⁸ mc2 therapeutics, novembre 2023, https://www.wynzora.com/wp-content/uploads/2023/12/Wynzora_USPI_13.0.pdf. Consulté le 7 janvier 2026.

⁹ Urovant Sciences, Inc. GEMTESA (vibegron) Tablets, for Oral Use: Prescribing Information. U.S. Food and Drug Administration, décembre 2020, https://www.accessdata.fda.gov/drugsatfda_docs/label/2020/213006s000lbl.pdf. Consulté le 24 juillet 2025. accessdata.fda.

¹⁰ Jornay PM, Monographie de produit, Santé Canada, novembre 2025, https://pdf.hres.ca/dpd_pm/00077977.PDF. Consulté le 7 janvier 2026.

DESCRIPTION DES ACTIVITÉS

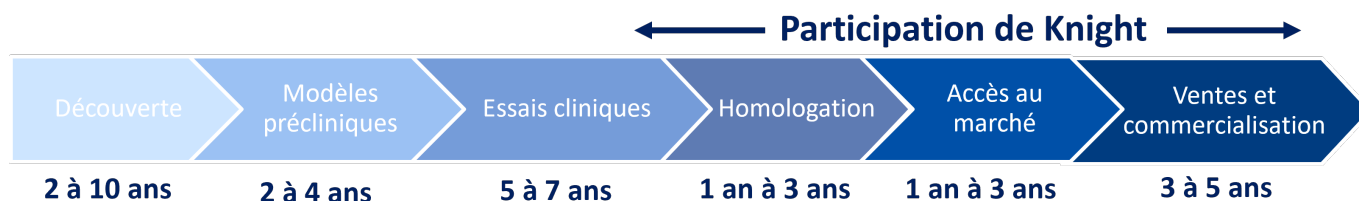
Thérapeutique Knight inc. est une société pharmaceutique spécialisée ayant son siège social à Montréal, au Canada, et est inscrite à la Bourse de Toronto, sous le symbole « GUD ». La Société exerce des activités au Canada, en Amérique latine et dans certains marchés de choix à l'étranger, et ces activités consistent en ce qui suit :

- Développement, acquisition, obtention et octroi de licences, fabrication, commercialisation et distribution de produits pharmaceutiques au Canada, en Amérique latine et dans certains marchés de choix à l'étranger.
- Financement d'autres sociétés du secteur des sciences de la vie dans le but de renforcer les liens au sein de ce secteur et d'obtenir les droits de distribution de produits au Canada et dans certains marchés de choix à l'étranger.
- Investissement, et surveillance d'investissement, dans des fonds de capital-risque consacrés aux sciences de la vie, avec une possibilité d'accès privilégié à des produits de soins de santé novateurs pour le Canada et certains marchés de choix à l'étranger.
- Mise au point des produits pharmaceutiques novateurs, notamment ceux utilisés pour le traitement de maladies tropicales négligées et de maladies infantiles rares.

En 2019, la Société a mis en œuvre sa stratégie axée sur le reste du monde en acquérant une participation de 51,2 % dans GBT, société pharmaceutique spécialisée latino-américaine dont le siège social est situé à Montevideo, en Uruguay, et qui exerce ses activités dans dix pays en Amérique latine. En 2020, Knight a acquis la participation restante dans GBT.

Objectif de Knight

Knight cherche à obtenir des licences pour des produits novateurs en phase avancée de développement afin de réduire les risques cliniques et réglementaires. Bien qu'elle se concentre sur les produits novateurs en phase avancée de développement, la Société investit également dans le développement de produits génériques de marque en Argentine et dans d'autres marchés d'Amérique latine, ces produits permettant de générer des résultats stables sans comporter les risques inhérents au développement de produits novateurs.



Secteur des médicaments novateurs

Dans les pays développés, la législation et la réglementation régissant les brevets offrent aux sociétés pharmaceutiques qui développent des médicaments novateurs une période d'exclusivité commerciale pour les inciter à supporter les risques élevés, les coûts considérables et les échéanciers relativement longs associés au développement de ce type de médicaments. Une telle exclusivité commerciale permet aux entreprises qui commercialisent des médicaments novateurs de s'occuper des ventes et de la commercialisation de leurs produits homologués.

En Amérique latine, la protection des brevets n'est pas aussi répandue que dans les pays développés. Certains pays, comme le Brésil et le Mexique, sont dotés de lois sur les brevets rigoureuses, contrairement à d'autres, comme l'Argentine. La protection des droits de propriété intellectuelle repose plus souvent sur l'exclusivité des données et l'enregistrement des marques.

Le secteur des médicaments novateurs fait appel à des compétences fondamentales dans les domaines de la science, pour la mise au point de nouveaux médicaments, des services médicaux et des affaires réglementaires, pour l'obtention des autorisations de commercialisation, et de l'accès au marché, des ventes et de la commercialisation, pour l'obtention de remboursements et la croissance des volumes d'ordonnance. Les sociétés pharmaceutiques entièrement intégrées rassemblent toutes ces compétences fondamentales, tandis que d'autres sociétés peuvent miser sur des domaines précis de la chaîne de valeur. Par exemple, les sociétés de biotechnologie se concentrent sur le développement de nouveaux médicaments au moyen de la biotechnologie ou de la chimie. Les sociétés pharmaceutiques spécialisées s'attachent à comprendre la dynamique des utilisateurs finaux, à obtenir des remboursements et à mettre sur pied des réseaux de distribution.

Afin de lancer de nouveaux médicaments, les sociétés pharmaceutiques doivent suivre le processus d'approbation rigoureux des organismes de réglementation nationaux dans les pays où seront commercialisés leurs produits. Selon MNC, groupe pharmaceutique sectoriel canadien, il faut compter en moyenne de 10 à 15 ans pour qu'un médicament expérimental passe du laboratoire au marché, sur 5 000 composés évalués, moins de 5 accèdent aux essais sur des sujets humains et un seul de ces composés est ultimement approuvé pour la vente. Généralement, les études précliniques peuvent s'étendre sur une période de trois à six ans. Par la suite, et selon le taux de réussite des études précliniques, les essais cliniques de phases I, II et III peuvent durer jusqu'à sept ans. En outre, l'examen réglementaire et le processus d'approbation de la FDA et de la DPT, ou des organismes de santé publique d'Amérique latine, comme ANVISA, ANMAT, COFEPRIS ou INVIMA, peuvent prendre de un à trois ans de plus. Enfin, ces organismes de santé publique peuvent exiger des études cliniques de phase IV après la mise en marché afin de renforcer les énoncés commerciaux des produits approuvés et/ou les plans de gestion des risques ou les registres des patients afin de surveiller l'innocuité des médicaments. En se concentrant sur les médicaments en phase avancée de développement, la Société croit que les risques, les coûts et les délais d'approbation pourraient être réduits. Au cours des dix dernières années, le secteur pharmaceutique a poursuivi sa consolidation. Selon la Société, ces regroupements viennent du désir des sociétés pharmaceutiques i) d'accéder à des portefeuilles de produits prometteurs dans des catégories de traitements clés; ii) d'ajouter des capacités de ventes et de commercialisation dans d'autres territoires; et iii) de réduire les coûts grâce à des économies d'échelle et à des synergies.

Le regroupement des intervenants du secteur, le resserrement de la réglementation et les défis en matière de remboursement et de fixation des prix ont fait augmenter le volume de ventes nécessaires pour justifier la promotion et la commercialisation actives d'un produit individuel par des sociétés pharmaceutiques d'envergure. Ces sociétés pharmaceutiques concentrent donc leurs efforts de commercialisation sur les médicaments qui présentent un fort potentiel de ventes, sur les lancements de nouveaux produits et sur les produits qui correspondent à de grands domaines thérapeutiques ou commerciaux. Par conséquent, les grandes sociétés pharmaceutiques pourraient vouloir abandonner les gammes de produits moins importantes ou non stratégiques qui, selon la Société, peuvent être très rentables pour les sociétés pharmaceutiques axées sur le développement d'une expertise dans des domaines thérapeutiques spécialisés.

Secteur des produits génériques de marque

Normalement, les médicaments génériques sont commercialisés et connus sous leur nom chimique ou leur dénomination commune internationale, et contiennent le même ingrédient actif, selon les mêmes concentration, forme pharmaceutique et dosage, que le médicament novateur et sont utilisés pour les mêmes indications que celui-ci. Ils sont bioéquivalents aux médicaments novateurs, mais leur taille, leur forme, leur emballage et leur

période d'activité peuvent différer. Les médicaments génériques sont équivalents sur le plan pharmaceutique à un médicament novateur. Dans certains pays en développement, notamment en Amérique latine, les règlements sanitaires permettent aux fabricants de commercialiser des médicaments génériques sous un nom de marque. Les produits génériques de marque reçoivent un nom de marque pour les différencier des produits génériques ordinaires (qui sont également commercialisés dans ces marchés) ou d'autres produits génériques de marque. Le nom de marque est perçu comme un indicateur de qualité et peut fidéliser les patients et les médecins. Dans certains pays en développement, les produits génériques ordinaires sont habituellement vendus dans les établissements publics et dans le cadre d'appels d'offres des gouvernements, tandis que les produits génériques de marque sont vendus dans les établissements privés ou sont achetés par des patients disposés à payer plus cher pour une marque associée à une meilleure qualité. En Amérique latine, la réglementation régissant le nombre d'études à réaliser pour obtenir l'approbation d'un produit générique (de marque ou autre) varie d'un pays à l'autre. Dans certains pays, les fabricants de produits génériques de marque doivent réaliser des études d'équivalence *in vitro*; dans d'autres, les fabricants doivent réaliser des études de bioéquivalence *in vivo*. Selon le type d'études réalisé et la durée de révision par les organismes de réglementation, il peut s'écouler de deux à quatre ans entre le début des activités de développement d'un produit générique de marque et son approbation et son lancement. Comme pour les médicaments novateurs, les produits génériques de marque sont commercialisés auprès des médecins en fonction de la qualité et de la renommée, mais ils dépendent de l'efficacité du médicament novateur. Par exemple, Exelon® est déjà soumis à la concurrence de produits génériques de marque au Brésil, en Colombie et au Chili, et est susceptible de l'être également dans ces territoires et dans d'autres pays. La concurrence est très vive sur le marché des produits génériques de marque en Amérique latine, où cohabitent plusieurs grandes sociétés locales bien financées et des multinationales spécialisées dans le développement et la commercialisation, notamment Adium S.A., Eurofarma, Gador, Laboratorios Bago, Sandoz, Cipla, D' Reddy et Teva. Les concurrents du secteur des produits génériques de marque s'efforcent d'être les premiers à commercialiser les produits afin d'obtenir la plus grande part de marché avant l'arrivée de nouveaux joueurs. Lorsque de nouveaux venus mettent en marché leur propre molécule générique de marque, les concurrents peuvent réduire le prix des produits pour conserver leur part de marché.

Marchés pharmaceutiques où Knight exerce ses activités

La Société est d'avis qu'au fur et à mesure que les sociétés pharmaceutiques multinationales s'agrandissent, leurs seuils de produits désirables et la grandeur du marché ciblé pour les produits novateurs, y compris ceux pour les maladies rares, augmentent. Bon nombre de produits ne sont pas destinés à des marchés potentiels suffisamment importants et sont délaissés par les sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques multinationales. Ainsi, la Société juge que cette dynamique crée des possibilités pour les sociétés pharmaceutiques spécialisées comme Knight. Le marché pharmaceutique panaméricain (hors États-Unis) représentait environ 6 % du marché pharmaceutique mondial.

Marché pharmaceutique canadien

CANADA	
Taille du marché et population	- En 2025, le Canada avait une population de 41,7 millions d'habitants² et son PIB par habitant était estimé à 54,9 \$ US³. - Les ventes de produits pharmaceutiques ont totalisé 51,7 milliards de dollars en 2025, en hausse de 8,4 % par rapport à l'exercice précédent¹.
Système de santé	- Les dépenses en soins de santé par habitant au Canada sont évaluées à environ 9,6 \$ en 2025⁴. - Le rôle du gouvernement fédéral au sein du système de soins de santé consiste à établir et à administrer les principes nationaux régissant le système en vertu de la <i>Loi canadienne sur la santé</i>, tandis que les provinces et les territoires sont chargés d'assurer la prestation de la plupart des services de santé. Le régime d'assurance maladie de chaque province et territoire couvre les services médicaux et hospitaliers médicalement nécessaires qui sont payés d'avance, sans frais directs au point de service. - La plupart des gouvernements provinciaux et territoriaux offrent et financent également des prestations supplémentaires pour certains groupes (p. ex. les résidents à faible revenu et les aînés), comme une couverture pour les médicaments prescrits ailleurs que dans les hôpitaux. - Le 10 octobre 2024, la <i>Loi sur l'assurance médicaments</i> (projet de loi C-64) est entrée en vigueur. Sa première phase est financée à hauteur de 1,5 milliard de dollars sur cinq ans pour le lancement de l'assurance médicaments. Par suite de la mise en œuvre de l'assurance médicaments, le gouvernement fédéral a annoncé que le ministre de la Santé négocierait des accords bilatéraux avec les provinces et les territoires en vue d'offrir une couverture universelle au premier dollar à payeur unique concernant divers contraceptifs et médicaments destinés au traitement du diabète. - En vertu de la <i>Loi sur l'assurance médicaments</i>, le gouvernement fédéral a conclu des ententes avec la Colombie-Britannique, le Manitoba, l'Île-du-Prince-Édouard et le Yukon, tandis que l'Alberta et le Québec ont indiqué leur intention de se retirer du programme.
Survol de la réglementation	- Santé Canada est chargé de veiller à l'innocuité, à l'efficacité et à la qualité de tous les médicaments pharmaceutiques avant et après leur entrée sur le marché conformément à la <i>Loi sur les aliments et drogues</i>. - Échéancier de l'examen réglementaire : Après la soumission d'une demande à Santé Canada, il faut habituellement de 12 à 24 mois pour le processus d'approbation d'un médicament novateur. - Santé Canada a établi la version définitive des modifications au <i>Règlement sur les aliments et drogues</i> et au <i>Règlement sur les instruments médicaux</i> dans le cadre de son initiative d'homologation agile. Ces modifications ont été publiées dans la Partie II de la <i>Gazette du Canada</i> en décembre 2024 et sont mises en œuvre progressivement. Certaines dispositions sont déjà en vigueur, tandis que d'autres mesures, y compris celles sur les pouvoirs élargis concernant les conditions imposées et les plans de gestion des risques, devraient prendre effet au cours des prochaines phases. Ces modifications visent à moderniser le processus réglementaire et à codifier les politiques et les pratiques actuelles. - Santé Canada a publié une ébauche des lignes directrices qui regroupe les documents-cadres actuels sur l'évaluation prioritaire et les Avis de conformité avec conditions (AC-C) en un processus d'examen rapide et simplifié assorti de nouveaux critères d'admissibilité et de nouveaux échéanciers. Bien que les changements dans la réglementation aient été apportés dans le cadre de l'initiative d'homologation agile, le nouveau régime d'évaluation accélérée n'est pas encore en vigueur, ainsi les processus d'évaluation prioritaire et d'AC-C sont toujours utilisés en attendant d'autres mises à jour. - Santé Canada a procédé à la publication préalable d'un projet d'arrêté ministériel dans la Partie I de la <i>Gazette du Canada</i> et lancé des consultations publiques sur un cadre qui permettrait de recourir à des décisions et à des évaluations d'organismes de réglementation étrangers reconnus pour les présentations de certains médicaments. Le projet d'arrêté ministériel n'est pas encore en vigueur, et sa portée, son calendrier et sa mise en œuvre font toujours l'objet de consultations et sont tributaires de son approbation réglementaire définitive.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Prix	Réglementation des prix : • Au Canada, le CEPMB organisme fédéral quasi judiciaire indépendant, régit les médicaments brevetés. Les produits non brevetés ne sont pas régis par le CEPMB. • Le CEPMB a deux rôles principaux : i) Réglementaire : S'assurer que les prix auxquels les brevetés vendent leurs médicaments brevetés au Canada ne sont pas excessifs. ii) Rapports : Surveiller les tendances pharmaceutiques en matière de prix et rendre compte des dépenses en recherche et développement des brevetés. Cadre de fixation des prix : • En vertu des lignes directrices précédentes du CEPMB, le prix d'un nouveau médicament breveté au Canada était plafonné en fonction : i) du prix des médicaments existants vendus au Canada ou ii) de la médiane ou du plus élevé des prix pour le même médicament vendu dans les pays de comparaison déterminés par le CEPMB. • Avec prise d'effet le 1^{er} juillet 2022, le groupe de comparaison à l'échelle internationale est passé de sept à onze pays (le « CEPMB11 »), les États-Unis et la Suisse en étant exclus. • En décembre 2025, le CEPMB a publié son <i>Ébauche des Lignes directrices pour le personnel du CEPMB</i>, dont la version définitive a été publiée le 30 juin 2025, avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2026. Aux termes de ces Lignes directrices, la réglementation des prix se fait en deux étapes : i) une comparaison initiale des prix internationaux et ii) un examen approfondi au besoin. • À l'étape 1, le personnel compare le prix courant au Canada au PEPI dans les pays du CEPMB11; les médicaments dont le prix est supérieur au PEPI peuvent faire l'objet d'un examen approfondi à l'étape 2. • Les lignes directrices donnent aussi des précisions sur la période de transition : les médicaments brevetés vendus pour la première fois le ou après le 1^{er} juillet 2022 sont assujettis au nouveau cadre depuis le 1^{er} janvier 2026, tandis que les médicaments vendus pour la première fois avant le 1^{er} juillet 2022 feront l'objet de mesures transitoires aux fins d'examen à compter de janvier 2028. • Comparativement aux orientations antérieures, les tests des prix prévus et les règles de comparaison détaillées qui étaient utilisés auparavant ont été retirés, ce qui accroît l'incertitude quant aux évaluations des prix relatifs à l'étape 2.
Remboursement	• Milieu hospitalier : Les coûts des médicaments administrés aux patients en milieu hospitalier sont couverts par le régime public d'assurance maladie, bien que la couverture ne soit pas harmonisée dans toutes les provinces. • Milieu ambulatoire : Les médicaments prescrits ailleurs que dans les hôpitaux sont couverts : i) par un régime public (provincial ou territorial) d'assurance médicaments; ii) par un régime privé d'assurance médicaments; iii) par le patient; ou iv) une combinaison de ces options. • ETS : deux organismes d'ETS évaluent l'efficacité clinique et le rapport coût-efficacité des médicaments : ◦ L'Agence canadienne des médicaments (ACM, anciennement l'ACMTS) pour toutes les provinces, sauf le Québec. ◦ L'INESSS au Québec. • Ces organismes formulent des recommandations aux régimes publics d'assurance médicaments quant à savoir si un médicament devrait être remboursé. À la suite d'une recommandation favorable, les fabricants négocient habituellement avec l'APP afin d'établir les modalités d'établissement des prix. En cas de succès, une lettre d'intention est signée, et les provinces prennent les décisions définitives en matière de remboursement d'un médicament au moyen d'ententes relatives à l'inscription des produits. • Il faut de deux à trois ans à partir de la date de présentation du dossier pour obtenir l'inscription sur la liste des médicaments d'un régime public. • Marché privé : Pour un remboursement par les assureurs privés, les fabricants soumettent la demande aux payeurs privés. Selon le médicament, l'indication et le coût, les payeurs peuvent choisir de : i) rembourser le médicament au prix courant, ii) négocier une entente relative à l'inscription du médicament à un prix réduit, ou iii) refuser de rembourser le médicament. Les négociations peuvent s'étendre sur plusieurs mois. • Approche opérationnelle : La Société gère les remboursements en s'appuyant sur son expertise interne et sur des consultants externes spécialisés pour : i) l'élaboration des dossiers, ii) la soumission aux organismes d'ETS, et iii) les négociations avec les régimes publics et privés. Les consultants peuvent aussi commander des études pharmacoéconomiques indépendantes afin de faire la preuve des avantages économiques. • État de la couverture : Chaque province tient une liste de médicaments remboursés par le régime public d'assurance médicaments et des affections admissibles pour un remboursement. La couverture des médicaments sur ordonnance ailleurs que dans les hôpitaux par le gouvernement ne vise qu'un segment de la population canadienne, le reste de la population s'appuie sur une assurance privée ou paie elle-même.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Propriété intellectuelle

- L'Office de la propriété intellectuelle du Canada (OPIC) est l'organisme fédéral responsable de la délivrance des brevets et de l'enregistrement des marques de commerce au Canada.
- Les médicaments brevetés peuvent aussi bénéficier de la protection d'un brevet au titre du *Règlement sur les médicaments brevetés (avis de conformité)*, par l'intermédiaire d'un lien établi entre le processus d'approbation des médicaments et les droits de brevet. Ce mécanisme veille à ce que les brevets inscrits au registre des brevets soient pris en compte durant le processus d'approbation des versions génériques.
- Les médicaments novateurs qui contiennent une nouvelle entité chimique sont admissibles à une protection des données en vertu de l'article C.08.004.1 du *Règlement sur les aliments et drogues*. Cet article accorde une protection des données pendant huit ans à compter de la date de la première approbation de commercialisation.

Principaux marchés pharmaceutiques en Amérique latine

BRÉSIL	
Taille du marché et population	- Le Brésil est la plus grande économie d'Amérique latine selon le PIB et compte la plus importante population de la région, qui était estimée à 212,9 millions d'habitants en 2025. Son PIB par habitant était estimé à 10,6 \$ US en 2025³. - Le système public de santé du Brésil (Sistema Único de Saúde, SUS) est l'un des plus grands au monde. Le SUS offre des services de santé universels et dessert plus de 75 % de la population brésilienne⁵. - Le marché privé des soins de santé est également important, il se classe parmi les principaux marchés d'assurance maladie au monde au prorata de la population, le deuxième en importance après les États-Unis. À l'heure actuelle, 52,2 millions de personnes bénéficient d'une assurance maladie privée principalement dans le cadre de leur emploi⁶. - Selon les données d'IQVIA, les ventes de produits pharmaceutiques au Brésil ont atteint 43,8 milliards de dollars américains pour la période de 12 mois close le 31 décembre 2025, en hausse de 10,9 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent⁴.
Système de santé	- Système de santé à deux vitesses (c.-à-d., système public (75 %) et privé (25 %)). - Le Brésil est le pays ayant les dépenses pour le régime public de soins de santé les plus importantes d'Amérique latine. En 2024, les dépenses pour le régime public de soins de santé se sont élevées à 48,4 milliards de dollars [193,5 milliards de BRL], en hausse d'environ 20 % par rapport à l'exercice précédent⁷. En 2025, le gouvernement a présenté un budget de 58,9 milliards de dollars [235,6 milliards de BRL] pour les dépenses en soins de santé, une hausse d'environ 21 % par rapport aux dépenses effectuées en 2024⁷. Pour 2026, le gouvernement a proposé un budget d'environ 61,4 milliards de dollars [245,5 milliards de BRL] pour les dépenses en soins de santé, en vertu du PLOA, soit une hausse de 5,5 % par rapport aux dépenses effectuées en 2025 de 58,2 milliards de dollars [232,8 milliards de BRL]⁷. - Les dépenses en soins de santé représentent 9,7 % du PIB du Brésil⁵.
Survol de la réglementation	- La surveillance de la réglementation des produits pharmaceutiques est assurée par l'ANVISA. - Le processus d'approbation comprend un examen approfondi de l'effet pharmacologique, de l'efficacité, de l'innocuité et des aspects techniques. - Pour commercialiser un produit au Brésil, les sociétés doivent obtenir : i) une licence d'exploitation auprès d'ANVISA et des autorités sanitaires locales; ii) une certification relative aux BPF; et iii) l'enregistrement des produits auprès d'ANVISA. - ANVISA exige que les sociétés pharmaceutiques utilisent leurs propres laboratoires aux fins des tests et de la mise en marché de tous les produits synthétiques non-orphelins destinés au marché brésilien. - En général, les autorisations de commercialisation sont valides pour une période de dix ans. La durée de l'approbation de commercialisation pour les produits sous la désignation de maladie rare dépend de la progression des études cliniques et peut être accordée pour des périodes de trois, de cinq ou de dix ans. Délais d'approbation : - Le processus d'examen réglementaire d'un médicament lié à une nouvelle entité chimique dure habituellement de 15 à 18 mois pour les produits faisant l'objet d'un examen prioritaire et de 24 à 32 mois pour un processus régulier. - ANVISA prévoit un délai d'approbation de 120 jours pour les demandes d'évaluation prioritaire et de 365 jours pour les demandes régulières, mais la plupart des approbations prennent au moins 33 % plus de temps que les cibles indiquées⁸. - ANVISA participe au projet Orbis, une initiative internationale de collaboration sous la direction de la FDA qui permet la présentation simultanée et l'évaluation en parallèle de produits oncologiques novateurs entre les organismes de réglementation participants. Par exemple, l'indication supplémentaire de Minjuvi dans le traitement de LF a été évaluée par ANVISA dans le cadre du projet Orbis, et Knight a obtenu l'approbation dans un délai de huit mois après la présentation.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Prix	• Au Brésil, les prix des médicaments sont réglementés par le CMED, qui fixe le prix maximal des médicaments pouvant être vendus par les fabricants et les importateurs, ainsi que par les distributeurs auprès des pharmacies. • Après avoir obtenu une autorisation de commercialisation auprès d'ANVISA, les sociétés doivent présenter une demande d'approbation du prix auprès du CMED. • Pour les produits novateurs, les demandes doivent inclure : i) les renseignements concernant le produit et tous les brevets accordés; ii) la preuve de l'efficacité supérieure, le profil d'innocuité et la possibilité de réduire les coûts globaux de traitement; iii) les données relatives au PRI selon les pays de comparaison approuvés par le CMED au moment de l'analyse, qui comprennent à l'heure actuelle l'Australie, le Canada, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, le Portugal, l'Italie, la Nouvelle-Zélande et le pays d'origine; et iv) le prix de lancement prévu au Brésil. • Le prix de lancement au Brésil ne peut pas dépasser le moins élevé des prix pour le produit dans un pays de comparaison aux termes des règles relatives au PRI. • Calendrier de fixation des prix : i) il faut compter habituellement au moins trois mois pour que le CMED rende sa décision initiale; et ii) les fabricants peuvent en appeler de la décision du CMED; le processus d'appel prend de 6 à 18 mois. • Le CMED publie également, chaque 31 mars, l'ajustement annuel maximal autorisé du prix des médicaments. Par le passé, ces ajustements étaient inférieurs à l'inflation. Pour 2025, la fourchette autorisée s'élevait à un maximum de 5,06 %, selon la classification du produit pharmaceutique. • En 2025, certains produits ont subi une baisse de prix pouvant atteindre 0,15 % en raison de la résolution CM-CMED n° 2 qui a instauré un nouveau critère pour l'établissement du prix du fabricant et du prix de détail maximal des médicaments, avec prise d'effet le 31 mars 2025. • Le prix des produits génériques doit être d'au moins 35 % inférieur à celui des produits de référence soumis à ANVISA. • Le prix des produits génériques de marque peut être établi au prix courant du produit de référence. • En décembre 2025, le CMED a adopté une nouvelle résolution qui remplace l'ancien cadre de fixation des prix du Brésil en vigueur depuis 2004. Avec prise d'effet en avril 2026 après une période de transition, ces règles mettent à jour la classification des produits, ajoutent de nouveaux pays de référence (Allemagne, Japon, Mexique, Norvège, Afrique du Sud et Royaume-Uni); modifient la façon d'appliquer le PR à l'échelle internationale; rehaussent les exigences en matière de documentation et modifient les protocoles pour les produits novateurs, les produits biologiques et les produits biosimilaires. Certains éléments, en particulier ceux qui concernent les thérapies avancées, les produits radiopharmaceutiques, les ajustements extraordinaires et les réductions futures potentielles des plafonds de prix, font encore l'objet d'un examen réglementaire et politique.
-------------	---

Remboursement	Secteur public : • Au Brésil, environ 75 % de la population dépend exclusivement du SUS qui compte une forte concentration d'hôpitaux dans les régions au sud-est et au nord-est. Le régime public de remboursement relève du CONITEC, qui régit l'accès aux traitements coûteux. Les médicaments spécialisés, comme les thérapies oncologiques, sont remboursés par l'intermédiaire de l'APAC (protocoles liés aux procédures très complexes). • Certains établissements publics et certains États gèrent leur propre budget et peuvent inclure des traitements par l'intermédiaire des comités hospitaliers internes (lignes directrices locales). Le remboursement par le régime public est généralement limité aux médicaments inscrits sur la liste nationale des médicaments essentiels et approuvés par le CONITEC. Sur avis favorable du ministère de la Santé, l'approvisionnement se fait par un processus d'appels d'offres pour les médicaments du système public et certains médicaments exceptionnels destinés à des patients externes. Secteur privé : • Le remboursement par les assureurs privés est régi par l'ANS (autorité sanitaire nationale), qui tient à jour la liste des procédures obligatoires, y compris pour les anticancéreux administrés par voie orale et les traitements pour les maladies chroniques, selon les protocoles cliniques. Dans de rares cas, l'OAM peut choisir de rembourser des médicaments selon son propre processus d'ETS, ce qui nécessite généralement une analyse favorable de l'incidence sur le budget avant l'ajout des produits à la liste de l'ANS. • Pour être remboursé par les assureurs privés et par les OAM, le produit doit être inscrit à la liste des procédures de l'ANS. En ce qui concerne les produits oncologiques qui ne sont pas inscrits sur la liste de l'ANS, les OAM peuvent offrir un remboursement sous réserve d'un examen et d'une approbation au cas par cas. Principaux changements : • Mars 2022 : une loi a réduit le délai de décision pour le remboursement des nouveaux traitements (notamment les anticancéreux administrés par voie orale), qui est passé de deux ans à une période de six à huit mois. • Tous les médicaments ayant reçu un avis favorable du CONITEC, notamment les traitements des maladies chroniques (administrés par voie sous-cutanée ou intraveineuse), doivent être remboursés par les régimes privés. Ces technologies sont ajoutées à la liste de l'ANS dans un délai de 60 jours. • Septembre 2022 : Une autre loi a été adoptée afin d'imposer la couverture des examens et technologies qui ne font pas partie du ROL (liste des médicaments remboursés par les régimes d'assurance privée) de l'ANS et qui sont étayés par une preuve scientifique ou approuvés par le CONITEC ou une autre autorité renommée, comme le National Institute for Health and Care Excellence ou l'ACMTS. • En vertu de la Constitution du Brésil, la santé est un droit fondamental de tous les citoyens et un devoir de l'État. Le gouvernement est donc tenu de fournir les moyens nécessaires pour que tous les Brésiliens aient accès à des médicaments, ce que permet le système universel de santé (SUS). Sous certaines conditions, si un produit ne figure pas dans la liste du CONITEC, l'accès à ce produit peut être obtenu par voie judiciaire.
Propriété intellectuelle	• L'examen des brevets au Brésil est effectué par le Bureau des brevets brésilien. Cependant, l'ANVISA, l'organisme responsable de l'approbation des médicaments, fournit également un avis contraignant sur les demandes dans le domaine pharmaceutique qui peuvent poser un risque pour la santé. • Le Brésil n'offre aucune protection réglementaire de l'exclusivité des données concernant les produits pharmaceutiques.
Autres facteurs	Réforme fiscale : • En janvier 2025, le président du Brésil a ratifié une loi qui prévoit une réforme fiscale portant sur la consommation et qui remplace plusieurs taxes fédérales, étatiques et municipales par deux nouvelles taxes : les taxes IBS et CBS. Ces nouvelles taxes fonctionneront selon le modèle de double TVA (taxe sur la valeur ajoutée). • La période de transition de la réforme devrait s'échelonner de 2026 à 2032, avec mise en œuvre intégrale d'ici 2033.

ARGENTINE	
Taille du marché et population	- En 2025, l'Argentine avait une population de 45,9 millions d'habitants et son PIB par habitant était estimé à 14,4 \$ US³. - L'économie du pays demeure extrêmement volatile et est caractérisée par une inflation élevée ainsi qu'une croissance modérée. En 2025, l'inflation a atteint 31,5 %, tandis que le PIB a augmenté de 5 %. - Selon les données d'INDEC (institut national de la statistique et des recensements), les ventes de produits pharmaceutiques ont totalisé 14 milliards de dollars américains (convertis selon le taux de change moyen annuel) pour la période de 12 mois close en septembre 2025, soit 8,5 milliards de dollars américains pour les ventes au détail et de 6,5 milliards de dollars américains pour les ventes institutionnelles. Il s'agit d'une augmentation de 4 % comparativement à la période correspondante de l'exercice précédent, alors que le volume des unités a affiché une baisse de 4,9 % pendant la même période⁹. - Malgré le contexte économique, le secteur pharmaceutique est l'un des secteurs les plus dynamiques d'Argentine et constitue un moteur de croissance économique, en plus de stimuler l'emploi, les connaissances scientifiques et la technologie appliquée.
Système de santé	- Le marché argentin des soins de santé est fragmenté, car il comporte une combinaison de petites et de grandes sociétés pharmaceutiques locales. - Au cours des dernières années, la hausse du nombre d'offres dans les secteurs publics a fait baisser le prix de vente moyen, comme en témoigne l'écart grandissant entre les prix du PAMI et les prix courants. - Le PAMI a accru sa part de marché au sein des payeurs et est actuellement le principal moteur de croissance sur le marché pharmaceutique argentin.
Dépenses/budget en soins de santé	- Afin de réduire les coûts liés aux soins de santé, le ministère de la Santé de l'Argentine a exigé que les payeurs locaux couvrent les produits fabriqués localement contenant le même ingrédient actif que les produits importés dont le prix est moins élevé. - En Argentine, les dépenses en soins de santé représentent environ 9 % du PIB⁵.

Survol de la réglementation

- En Argentine, la réglementation des produits pharmaceutiques relève de l'ANMAT, qui est chapeautée par le ministère de la Santé. L'ANMAT est chargée de tous les aspects liés à l'approbation et au contrôle des médicaments, notamment l'innocuité, l'efficacité et la qualité, ainsi que les activités liées à la fabrication, à l'importation et/ou exportation, à l'entreposage et à la commercialisation des médicaments et des matières premières.

Restrictions à l'importation :

- L'Argentine impose des barrières à l'importation de certains produits pharmaceutiques, en fonction de la catégorie de produit ou du pays d'origine. Seuls sont autorisés les produits fabriqués dans des pays approuvés ou dans des installations de fabrication ayant déjà été inspectées ou acceptées par l'ANMAT, sous réserve d'une autorisation de commercialisation.
- En général, les IPA ne sont pas soumis aux mêmes restrictions, exception faite des produits d'origine biologique.

Exigences d'autorisation :

- Avant de pouvoir obtenir une autorisation de commercialisation, les sociétés doivent être autorisées par l'ANMAT à fabriquer ou à importer des produits pharmaceutiques en vue de la vente sur le marché argentin. L'ANMAT exige également que les sociétés pharmaceutiques utilisent leurs propres laboratoires aux fins des tests et de la mise en marché de tous les produits destinés au marché argentin.

Délais d'approbation :

- Médicaments novateurs : 12 à 15 mois après la soumission d'un dossier
- Produits génériques de marque : 12 à 15 mois
- Après l'autorisation de commercialisation, l'ANMAT exige, pour chaque produit nouvellement approuvé, que le premier lot soit soumis à une analyse réalisée en présence de représentants de l'ANMAT. Cette étape représente un délai additionnel d'environ six mois.

Mécanismes particuliers :

- L'ANMAT permet un processus d'approbation abrégé pour des copies de produits ayant été approuvés dans d'autres marchés (exception faite des produits d'origine biologique).
- Un processus d'approbation complet est exigé pour les produits biologiques, et toutes les installations de fabrication (ingrédients pharmaceutiques actifs et produits finis) doivent obtenir une autorisation auprès de l'ANMAT.

Validité des autorisations :

- Autorisations de commercialisation régulières : 5 ans, renouvelables pour une période additionnelle de 5 ans.
- Désignation de maladie rare : renouvellement annuel exigé.

Exigences supplémentaires :

- La sérialisation est obligatoire pour certains produits pharmaceutiques.

Faits récents :

- En mai 2025, l'ANMAT a publié des lignes directrices sur la comparabilité des médicaments biosimilaires qui visent à améliorer l'accès et la disponibilité de ces traitements.
- En 2025, il s'est produit un grave incident de santé publique en Argentine qui mettait en cause un produit contaminé fabriqué à l'échelle locale et administré en milieu hospitalier; cet incident a provoqué de nombreux décès et infections chez les patients. L'ANMAT a ordonné le rappel des produits concernés, suspendu les activités de fabrication de certaines entreprises et renvoyé l'affaire pour enquête criminelle. L'incident s'est traduit par une surveillance accrue de la fabrication des produits pharmaceutiques, y compris les audits des BPF, la pharmacovigilance et les contrôles post-inspection en Argentine, en particulier pour les produits stériles pour injection à haut risque. De plus, des changements ont été apportés à la direction de l'ANMAT. Knight n'était en cause dans aucun des incidents et a obtenu une nouvelle certification de conformité aux BPF d'ANMAT en septembre 2025.

Prix	• L'Argentine n'a pas d'organisme permanent chargé du contrôle des prix des produits pharmaceutiques; néanmoins, le gouvernement impose fréquemment des gels de prix, des accords de prix négociés et des contrôles temporaires. Les sociétés peuvent établir elles-mêmes les prix et les augmenter. • Par le passé, le gouvernement a occasionnellement imposé des blocages des prix ou des restrictions sur les augmentations de prix. • Certains payeurs, comme le PAMI, commencent à adopter des processus d'appel d'offres, qui permettent d'établir un prix fixe pour la durée de l'offre, généralement de quatre à six mois. • En général, le prix moyen des médicaments de marque en Argentine est peu élevé et a baissé au fil des ans en raison : ◦ d'un recours accru aux appels d'offres; ◦ d'un grand nombre de concurrents qui mettent en marché les mêmes produits ou des produits similaires. • Compte tenu de la brevetabilité limitée, de nombreux produits novateurs font face à la concurrence de médicaments génériques de marque, d'importantes baisses de prix sont donc souvent nécessaires pour demeurer concurrentiels.
Remboursement	• L'accès aux médicaments novateurs, qui sont souvent très coûteux, et leur remboursement demeurent un défi important en Argentine, puisque ces produits ne sont généralement pas inscrits sur la liste du PAMI. • Le système de remboursement en Argentine est très fragmenté et comprend trois paliers principaux : ◦ le système public : le régime national et les personnes non assurées; ◦ la sécurité sociale : surtout les travailleurs syndiqués, avec une couverture élargie; ◦ le secteur privé : les sociétés d'assurance privées. • Il peut être particulièrement complexe d'obtenir un remboursement au titre du régime public et du régime de sécurité sociale pour un produit au cours des trois à quatre années après sa mise en marché. • La couverture peut se chevaucher, puisque des personnes peuvent souscrire une assurance privée en plus de leur couverture au titre du régime public ou du régime de sécurité sociale, ce qui crée un environnement complexe en matière de remboursement.
Propriété intellectuelle	• Pour faciliter la fabrication à l'échelle locale et l'approbation des produits, l'ANMAT propose plusieurs options pour l'approbation des produits génériques ou « analogues ». • Définition de produits « analogues » (selon l'ANMAT) : i) Médicament analogue ou produit pharmaceutique spécialisé : Produit qui comprend les mêmes ingrédients pharmaceutiques actifs, les mêmes concentrations, la même forme pharmaceutique, le même mode d'administration, la même indication thérapeutique et le même dosage que le produit de référence. Certaines caractéristiques, comme la taille, la forme, les excipients, la durée de conservation et l'emballage primaire, peuvent différer. ii) Forme pharmaceutique analogue : Produit qui a la même forme physique (solide, liquide, gazeux) et le même mode d'administration que le produit de référence, et dont la forme pharmaceutique est équivalente. • Comme l'ANMAT utilise une définition générale des produits génériques et que, souvent, elle n'exige pas d'études de bioéquivalence, les fabricants de produits génériques peuvent obtenir des autorisations de commercialisation en présentant un dossier d'inscription abrégé. • En 2012, l'Institut national de la propriété industrielle de l'Argentine a mis à jour ses lignes directrices relatives aux demandes de brevet pour des produits chimiques et pharmaceutiques et a fortement restreint la brevetabilité de certaines catégories d'inventions, notamment les formulations, les compositions et les utilisations. Bien que ces lignes directrices aient été contestées, aucune décision n'a été rendue à ce jour. Par conséquent, le marché des produits génériques continue de croître. • Il n'existe aucune protection de l'exclusivité des données concernant les produits pharmaceutiques.

Autres facteurs	- En novembre 2023, l'Argentine a tenu des élections générales et Javier Milei, le candidat libertarien de droite, a été élu; il est entré en fonction le 10 décembre 2023. - Depuis, les réductions des dépenses gouvernementales et la récession économique continue ont entraîné une diminution de l'activité industrielle et une baisse du niveau de consommation, en particulier dans le marché de détail. La situation a eu des incidences dans de nombreux secteurs. - L'économie argentine est restée en proie à l'instabilité tout au long de 2025, et plusieurs secteurs clés, dont la fabrication, le commerce de détail et la construction, ont affiché un recul, malgré les affirmations du gouvernement sur l'amélioration des conditions macroéconomiques. - L'inflation a sensiblement diminué en 2025, après la prise de mesures d'austérité et de rigueur budgétaire vigoureuses, passant d'un niveau historiquement élevé à une fourchette autour de 30 %; toutefois, ces mesures ont aussi contribué à réduire le pouvoir d'achat et à exercer une pression constante sur la consommation des ménages.
------------------------	---

COLOMBIE	
Taille du marché et population	- La Colombie a la troisième population en importance (environ 53,5 millions d'habitants en 2025) d'Amérique latine, et son PIB par habitant était estimé à 8,3 \$ US³. - Selon l'ANDI, la production pharmaceutique totale en Colombie devrait atteindre environ 6,6 milliards de dollars américains [25 billions de COP] en 2025, pour une croissance d'une année à l'autre de 9,2 %¹⁰. - Selon l'IQVIA, les ventes de produits pharmaceutiques ont totalisé 7,4 milliards de dollars américains pour la période de 12 mois close en juin 2025, en hausse de 10,3 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, tandis que le volume des unités a diminué de 8 % au cours de la même période¹. - Le TCAC du marché pharmaceutique devrait s'élever à 5,1 % au cours de la période de cinq ans allant de 2025 à 2029¹. - En 2025, les ressources totales du système de santé ont atteint 25,1 milliards de dollars américains, mais le secteur évalue les lacunes en matière de financement à environ 3,2 milliards de dollars américains sur une seule année et le déficit cumulé à près de 9 milliards de dollars américains, ce qui souligne la pression persistante exercée sur les liquidités du système.
Système de santé	- La Colombie bénéficie d'un système de santé universel par l'intermédiaire de son système de sécurité sociale qui offre une couverture nationale d'assurance maladie, régie par le ministère de la Santé. - En 2025, les ressources totales du régime public de soins de santé ont augmenté, pour s'établir à environ 25,1 milliards de dollars américains, en hausse par rapport à environ 23,3 milliards de dollars américains en 2024, ce qui représente une légère hausse du financement du système; cette augmentation reste cependant insuffisante par rapport aux besoins du secteur et n'a pas permis d'atténuer les pressions structurelles sur le financement. - Les réformes sociales, y compris celles touchant la santé, la main-d'œuvre, les régimes de retraite et la fiscalité, demeurent une priorité du gouvernement. - Les plaintes des patients à l'égard de l'accès aux soins de santé ont atteint des sommets historiques en 2025, ce qui témoigne d'une hausse des obstacles à l'accès en raison de l'instabilité du système.

Survol de la réglementation	- En Colombie, la réglementation pharmaceutique relève de l'INVIMA, qui est chapeautée par le ministère de la Santé. - Processus d'approbation : Le processus d'approbation des médicaments comprend un examen des aspects pharmacologiques, pharmaceutiques et juridiques. Depuis 2019, ces trois étapes sont réalisées en parallèle dans le cadre d'un seul processus afin d'améliorer l'efficacité. - L'INVIMA apporte un complément et des précisions aux exigences réglementaires auxquelles s'ajoutent des lignes directrices officielles et des modèles. Délais : - Médicaments novateurs : Généralement au moins 36 mois après la soumission d'un dossier. - Les délais établis sont rarement respectés en raison du retard dans les évaluations réalisées par les autorités sanitaires. Exigences : - L'INVIMA approuve rarement les demandes fondées uniquement sur une étude clinique de phase 2. - Les autorisations de commercialisation n'ont pas besoin d'être renouvelées, mais les produits doivent être commercialisés dans l'année qui suit l'approbation. La suspension temporaire de la commercialisation doit être déclarée et des mesures de contrôle doivent être établies. Faits récents : - L'INVIMA continue d'évaluer de nouveaux règlements en vue de réduire les retards et de prévenir les pénuries de médicaments. - L'INVIMA met à jour ses outils technologiques et modifie ses procédures administratives internes pour réduire les retards et améliorer les délais d'évaluation. - En novembre 2025, le ministère de la Santé a publié un projet de règlement qui met à jour et harmonise les obligations pour différents médicaments, y compris les contrôles comme la sérialisation. La proposition est en cours d'évaluation.
Prix	- En Colombie, le prix des produits pharmaceutiques est surveillé par la NCPMMD au moyen d'une approche double qui comprend : i) la réglementation des prix pour certains médicaments, et ii) la surveillance des prix pour d'autres. - Les médicaments sont classés selon le total des ventes et l'indice de concentration, et les marchés pertinents sont définis en fonction de l'indice de concentration et de la forme pharmaceutique. PRI : - correspond au 20^e percentile d'un ensemble de 19 pays; - publié par la NCPMMD en mai 2024 dans la loi 18 de 2024; - la liste de médicaments inclus dans ce barème de tarification a été mise à jour dans la loi 19 de 2024, sans ajout important; - une mise à jour annuelle des médicaments à prix réglementé attendue au T2 de 2026; - à l'heure actuelle, les molécules contrôlées en vertu du système de prix de référence représentent environ 40 % des molécules prescrites au pays. Produits non réglementés : - Les prix des médicaments qui ne sont pas soumis au contrôle direct sont établis librement, mais font l'objet d'une étroite surveillance du gouvernement. Le ministère de la Santé examine régulièrement les prix et peut réglementer le prix courant d'un produit à tout moment après sa commercialisation. Changements à venir aux politiques : - Le gouvernement colombien a annoncé une nouvelle politique en matière de prix qui appliquera un seuil plus strict à l'égard du PRI et inclura des pays ayant des prix de référence moins élevés (p. ex. l'Inde, l'Afrique du Sud, la Grèce et l'Italie). Ce changement est susceptible d'influer de façon importante sur les prix des produits pharmaceutiques. - Les besoins en ressources projetés du régime de soins de santé pour 2026 dépassent le financement disponible d'environ 3,2 milliards de dollars américains, ce qui accentue la volonté du gouvernement de limiter les coûts des produits dans le domaine pharmaceutique.

Remboursement	- En Colombie, il y a deux régimes publics de remboursement : - le régime contributif qui couvre les travailleurs, les rentiers et les retraités ainsi que les membres de leur famille; - le régime subventionné qui couvre les personnes sans emploi. - Les deux régimes offrent le même programme d'assurance maladie et sont financés par : - une contribution obligatoire équivalant à 12,5 % du revenu d'un employé (répartie entre la tranche des employés à 4 % et la tranche des employeurs à 8,5 %); - des taxes générales nationales. - Les membres des forces armées, les enseignants et les employés des sociétés pétrolières d'État bénéficient de régimes particuliers qui exploitent leurs propres services de santé. - Les OAM sont des assureurs de soins médicaux privés assujettis à la réglementation qui sont chargés d'inscrire les membres, de gérer les réseaux des fournisseurs et de contrôler l'accès aux soins dans le système de santé du pays. Allocations budgétaires : - Les allocations que reçoivent les OAM proviennent de deux sources : - un budget d'unités de paiement par capitation : environ 375 \$ US en 2025 (en hausse de 5,9 % par rapport à 2024) pour chaque personne couverte afin de financer tous les produits inscrits sur la liste des médicaments de la Colombie (PBS); - les demandes de remboursement pour les médicaments qui ne sont pas inscrits sur la liste du PBS. - Le système de santé universel permet aux Colombiens de choisir l'affiliation à un OAM en payant une cotisation mensuelle, qui est la même, peu importe l'organisme sélectionné. Couverture du régime privé : - En 2025, environ 8 % de la population détenait une assurance maladie privée, y compris une assurance médicale, un régime de médicaments prépayés, une assurance complémentaire d'un OAM ou une couverture ambulancière. Répartition des fonds : - Le budget du PBS rembourse 97 % des médicaments et des actes médicaux. - Les médicaments ne figurant pas sur la liste du PBS représentent seulement 3 % des remboursements. - En date d'août 2025, la plupart des produits de Knight vendus en Colombie sont inclus sur la liste du PBS. - Entre janvier et octobre 2025, les dépenses non liées au PBS représentaient seulement 4,4 % des sorties de fonds de l'ADRES (l'administrateur des ressources de la sécurité sociale en santé), ce qui témoigne de l'importance du financement du PBS. - Les hôpitaux et les établissements de prestation de services de santé restent aux prises avec des cycles de recouvrement allongés, avec un délai moyen de recouvrement qui est passé de 103 jours (2023) à 150 jours (T3-25)¹⁰, ce qui laisse présumer d'une augmentation des retards dans les paiements du gouvernement. - Pour 2026, le ministère de la Santé a augmenté les UPC de 12,94 %, bien que le régime contributif ait enregistré une hausse de seulement 9,03 %, ce qui a creusé davantage l'écart de financement dans un contexte de hausse des coûts médicaux.
Propriété intellectuelle	- Le processus colombien d'examen des demandes de brevet dure en moyenne de quatre à cinq ans. - Si la Colombie accorde une protection des données d'une durée de cinq ans pour les nouvelles entités chimiques ou biologiques, l'INVIMA a déjà refusé la protection des données liées à une nouvelle entité chimique en raison de similitudes chimiques mineures avec des molécules ayant déjà été approuvées. - Aucune réglementation spécifique ne s'applique aux marques de commerce dans le secteur pharmaceutique.

Autres facteurs	• La volatilité financière de la Colombie crée des obstacles à l'accès et favorise la mise en place d'initiatives de limitation des coûts, comme des appels d'offres inversés et des achats centralisés. • Contrairement aux OAM, les programmes gouvernementaux sont axés sur le concept de justice sociale et accordent la priorité aux régions défavorisées et rurales où les infrastructures et l'accès aux soins de santé demeurent limités. La priorité devrait donc aller à ces régions dans l'affectation des ressources. • Le gouvernement s'est engagé à accroître les ressources financières destinées aux régions éloignées afin d'améliorer la prestation des soins de santé. • Les tensions avec les États-Unis se sont intensifiées en raison de désaccords sur la politique antidrogue, la coopération en matière de sécurité et l'évolution des allégeances régionales. • Les dépenses pour les produits pharmaceutiques assumées par le patient ont grimpé à 16,8 % en 2024, en raison de l'alourdissement du fardeau des ménages dans un contexte de sous-financement du système. • La volatilité politique devrait s'intensifier à l'approche des élections présidentielles de 2026. Les sondages actuels font état d'une course à trois entre des partis politiques de gauche, du centre et de droite, avec une forte fragmentation des électeurs et aucune majorité nette. La plupart des scénarios font état d'un possible second tour, et les résultats restent incertains compte tenu de la grande part d'indécis et de l'évolution de la dynamique politique.
------------------------	--

MEXIQUE	
Taille du marché et population	• En 2025, le Mexique avait une population d'environ 131,9 millions d'habitants, il était le deuxième marché pharmaceutique en importance en Amérique latine. Le pays est aussi un important fabricant de médicaments de pointe, notamment d'antibiotiques, d'anti-inflammatoires et de traitements contre le cancer. • Le secteur des soins de santé représente environ 5,9 % du PIB total et le PIB par personne est estimé à 14 \$US³. • Selon l'IQVIA, les ventes de produits pharmaceutiques ont totalisé 20 milliards de dollars américains pour la période de 12 mois close en mars 2026, en hausse de 6 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, tandis que le volume des unités a augmenté de 2 %¹. • Le marché pharmaceutique est évalué à environ 19,8 milliards de dollars américains; les médicaments génériques représentant 80 % du volume d'unités; évalué en pourcentage, le secteur pharmaceutique du Mexique est constitué à 75 % de médicaments brevetés, à 12 % de médicaments génériques et à 13 % de médicaments sans ordonnance. • Le TCAC des ventes de produits pharmaceutiques devrait s'élever à 6,9 % au cours de la période de cinq ans allant de 2026 à 2030¹.
Système de santé	• Structure à deux vitesses : un secteur privé et un secteur public. Secteur public : • repose sur la sécurité sociale et couvre les employés et les membres de leur famille; • comprend la plupart des services médicaux et des médicaments sur ordonnance, surtout les médicaments génériques à prix déterminé; • L'IMSS-Bienestar assure la prestation des soins de santé de base pour les personnes sans emploi et les travailleurs autonomes. Secteur privé : • coût financé par le patient ou par l'assurance privée. Couverture de la population : • Environ 88 % de la population reçoit des soins par l'entremise du système public. • Seulement 12 % de la population utilise des services de soins de santé privés. Dépenses en soins de santé : • En 2025, les dépenses représentaient 5,9 % du PIB. • En 2025, le budget fédéral de la santé s'est élevé à environ 70 milliards de dollars [918 milliards de MXN], en baisse de 11 % comparativement à 2024. ◦ Cette diminution va dans le sens de la stratégie gouvernementale qui vise à réduire les besoins financiers du secteur public (RFSP) de 3,9 % à 2,5 % du PIB.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Survol de la réglementation	Autorité de réglementation : - Le ministère de la Santé a mandaté la COFEPRIS (la commission fédérale de protection contre les risques sanitaires) pour qu'elle surveille les médicaments, les produits biologiques et les dispositifs médicaux. - La COFEPRIS fait appliquer la loi générale sur la santé et ses règlements, auxquels s'ajoutent des lignes directrices et des normes officielles. Processus d'approbation des médicaments : - Délai de l'examen pour la présentation de nouveaux médicaments : - Médicaments non orphelins : 18 à 24 mois après la soumission d'une demande (processus régulier) ou 2,5 à 3 mois (processus avec l'autorisation de recours); - Médicaments orphelins : 10 à 14 mois. - Le processus comprend des évaluations pharmacologiques, pharmaceutiques et juridiques. - Les nouvelles molécules doivent être approuvées par un comité avant l'autorisation de commercialisation. - Les délais établis accusent souvent un retard en raison de goulots d'étranglement dans les évaluations. Autorisations de commercialisation : - Validité : médicaments orphelins : 2 ans; médicaments non-orphelins : 5 ans et 10 ans pour les renouvellements. - Un renouvellement exige la conformité aux : - normes des BPF, exigences en matière d'innocuité et d'efficacité; - dispositions relatives à la pharmacovigilance, à l'étiquetage et autres dispositions réglementaires. - Les médicaments synthétiques non orphelins, les produits biologiques (produits sanguins) et les vaccins doivent être soumis à un test d'assurance qualité à l'échelle locale. - Certains médicaments qui ne sont pas approuvés au Mexique peuvent être obtenus par un processus d'appels d'offres s'ils sont approuvés par un organisme de réglementation de référence (p. ex. la FDA, l'EMA, Santé Canada). Mises à jour récentes de la réglementation : - La COFEPRIS élabore des voies d'homologation simplifiées pour les médicaments ayant été approuvés par des agences reconnues. - Mise à jour des lignes directrices sur l'autorisation de recours, avec prise d'effet en septembre 2025. 2026 : La COFEPRIS a établi que les prolongations de renouvellement des enregistrements sanitaires pouvaient désormais être accordées pour une période maximale de dix ans, plutôt que cinq ans, avec prise d'effet en janvier 2026. Exigence pour le titulaire de l'autorisation de commercialisation : - Seules les sociétés ayant des installations de fabrication peuvent détenir l'autorisation de commercialisation de produits pharmaceutiques.
Prix	Réglementation des prix : - Il n'existe aucun processus officiel de réglementation des prix; dans les établissements publics, le prix est déterminé selon le marché. Prix dans le système public : - Une fois qu'un médicament obtient un code de la liste nationale de médicaments (CNIS) : - Médicaments brevetés : les prix sont établis au moyen d'une entente institutionnelle entre les fabricants et les payeurs; - Médicaments génériques : les prix sont fixés au moyen d'appels d'offres. Coordination du processus d'approvisionnement : - Au cours des dernières années, de multiples entités ont géré les achats gouvernementaux de médicaments : - Milieu de 2020 : le gouvernement a conclu un partenariat avec le Bureau des Nations Unies pour les services d'appui aux projets afin de soutenir l'approvisionnement; 2021-2022 : l'INSABI était chargé de la coordination; - Depuis 2023 : IMSS Bienestar en assume la responsabilité, avec le soutien de BIRMEX.

Remboursement	• Composantes du système de santé public : ◦ IMSS : régime de sécurité sociale pour les employés de sociétés privées et les travailleurs autonomes; ◦ ISSSTE : régime de sécurité sociale pour les fonctionnaires de l'État; ◦ IMSS Bienestar : (a remplacé l'INSABI) offre une couverture aux personnes à faible revenu et aux personnes sans sécurité sociale; ◦ autres systèmes propres à certains secteurs : les employés des services militaires (SEDENA), de la Marine (SEMAR) et de PEMEX bénéficient de leur propre régime de sécurité sociale. ◦ Le gouvernement fédéral est le principal payeur du système de santé public. • Secteur privé : ◦ comprend les régimes de soins de santé indépendants et les hôpitaux; • Distinction entre les systèmes : ◦ les secteurs privé et public fonctionnent de manière indépendante; ◦ les décisions en matière de remboursement et de tarification sont prises séparément pour chaque secteur.
Propriété intellectuelle	Autorité de réglementation : • L'institut mexicain de la propriété intellectuelle (IMPI) assure la gestion des brevets et des marques de commerce. • L'IMPI délivre des brevets qui couvrent les composés, les formulations, les utilisations et les processus de fabrication des médicaments. Système de liaison à l'égard des brevets : • entre la COFEPRIS et l'IMPI afin d'empêcher l'octroi d'une autorisation de commercialisation en violation avec les droits d'exclusivité. ACEUM : • Signé le 30 novembre 2018, puis modifié le 10 décembre 2019, par les États-Unis, le Mexique et le Canada pour mettre à jour l'ALENA. • Comprend des dispositions détaillées sur la protection des données. Exclusivité des données aux termes de l'ACEUM : • Aux termes de l'ACEUM, la durée de protection des données pour les produits pharmaceutiques au Mexique est d'au moins cinq ans.
Autres facteurs	• Retards dans les activités réglementaires : Les changements récents apportés au personnel administratif et aux politiques de la COFEPRIS ont allongé les délais d'approbation, ce qui a occasionné des retards dans l'importation et le renouvellement de produits pharmaceutiques. • Changements d'ordre institutionnel : Le 30 mai 2023, l'INSABI a été aboli et remplacé par l'IMSS-Bienestar, qui coordonne depuis 2025 les appels d'offres centralisés par l'intermédiaire de BIRMEX, ce qui a redéfini les structures d'approvisionnement et de distribution de l'ensemble du système public. • Contexte politique : Le Mexique a tenu des élections présidentielles en juin 2024 et Claudia Sheinbaum est entrée en fonction en octobre 2024. Un nouveau commissaire COFEPRIS a alors été nommé afin de poursuivre la restructuration institutionnelle de l'appareil de réglementation de la santé. • Simplification des procédures réglementaires : D'autres réformes au milieu de 2025 ont permis de consolider les voies d'enregistrement des appareils médicaux, de réduire les exigences administratives et de réorganiser les codes d'identifiants (homoclaves) dans le but de simplifier les demandes aux termes des nouvelles ententes de juillet et d'août. • Élargissement des programmes d'accès aux médicaments : L'administration Sheinbaum a annoncé la mise en place de 15 000 pharmacies d'État « pour le bien-être » à compter d'août 2025, en vue d'améliorer la disponibilité des médicaments et de renforcer les soins préventifs dans les régions mal desservies. • Stratégie nationale de souveraineté en matière de santé : En juillet 2025, le Mexique a lancé un nouveau plan pour stimuler la fabrication de produits pharmaceutiques et de fournitures médicales à l'échelle nationale, réduire la dépendance envers l'importation et donner la priorité aux producteurs locaux dans les processus d'approvisionnement sur les marchés publics.

CHILI	
Taille du marché et population	Population et économie : - En 2025, le Chili avait une population d'environ 19,9 millions d'habitants et son PIB par habitant était de 17,2 \$ US³. - Le PIB du pays a affiché une progression d'environ 2,3 % à 2,5 % en 2025 et devrait croître de 2,2 % en 2026. Performance du marché : - Selon les données d'IQVIA, les ventes de produits pharmaceutiques ont totalisé 5,0 milliards de dollars américains pour la période de 12 mois close en décembre 2025, en hausse de 6,5 % par rapport à l'exercice précédent (croissance réelle ajustée en fonction du taux de change)¹. - Au cours de la même période, le nombre d'unités vendues dans le marché de détail a diminué de 4 %¹. Perspectives : - Le TCAC des ventes de produits pharmaceutiques devrait s'élever à 5,8 % au Chili en dollars américains constants pour la période allant de 2025 à 2029.
Système de santé	Structure du système : - Le Chili dispose d'un système de santé à deux vitesses, constitué de secteurs public et privé qui servent des segments de population différents et des catégories de soins distinctes. Population couverte : - Le système public dessert environ 81 % de la population, tandis que le système privé dessert environ 19 % de la population. Caractéristiques de la couverture : - Le système de santé public n'offre pas de couverture universelle; cependant, des réformes et l'augmentation du nombre de bénéficiaires d'une assurance privée ont contribué à fournir un accès universel pour les soins primaires, qui s'accompagne habituellement d'une certaine participation aux coûts. Lacunes de couverture : - Malgré les améliorations apportées, les lacunes de couverture demeurent au sein des deux systèmes et touchent particulièrement les segments de population qui sont les plus défavorisés.
Survol de la réglementation	Autorité de réglementation : - L'ISP du Chili examine et approuve les licences en soins de santé, qui permettent aux entreprises d'importer ou de fabriquer des produits pharmaceutiques. Délais d'approbation : - La durée du processus d'examen de l'organisme de réglementation varie selon le type de produit : - médicaments synthétiques novateurs : 6 à 12 mois; - médicaments génériques : 6 mois; - produits biologiques : 24 mois. Exigences relatives aux demandes : - Les demandeurs doivent fournir des données sur l'innocuité et l'efficacité, y compris les études précliniques et cliniques complètes. Pour les médicaments génériques, un demandeur peut bénéficier d'une procédure d'enregistrement simplifiée pouvant exiger la réalisation d'études de bioéquivalence. Une réglementation récente encourage les entreprises à démontrer la bioéquivalence, même si cela n'est pas obligatoire. Mise à jour de la réglementation relative aux produits biologiques : - En 2024, l'ISP a publié un règlement qui autorise les entreprises à recourir aux informations cliniques si le produit a été approuvé par un organisme reconnu. - En janvier 2025, on a donné plus de poids à ce règlement par l'ajout de règles plus précises faisant état des organismes et des documents requis pour un processus d'évaluation abrégée, lequel doit avoir lieu dans les quatre mois suivant le début de la phase d'enregistrement. - Au début de 2026, des directives ont été publiées sur la présentation de demandes pour un enregistrement sanitaire de produits biologiques aux termes d'une procédure avec l'autorisation de recours, qui limitent son utilisation aux produits enregistrés auprès de l'EMA. Autorisation de commercialisation : - Une fois le produit approuvé, l'autorisation de commercialisation est valide pour une période de cinq ans et peut être renouvelée pour des périodes de même durée et successives. Problèmes opérationnels : - Entre juin et août 2025, l'ISP a subi une cyberattaque et de multiples grèves, ce qui a entraîné des retards importants dans le traitement des dossiers réglementaires, lequel se poursuivra en 2026.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Prix	• Modèle d'établissement des prix : Le Chili utilise un système d'établissement des prix non réglementé et fondé sur le marché libre. • Niveau de prix : Par conséquent, les prix moyens des produits brevetés et des médicaments génériques de marque sont parmi les plus élevés d'Amérique latine, ce qui a une incidence sur la couverture des médicaments et peut nuire à l'accès des patients aux traitements. • Solution réglementaire : Pour surmonter ces défis, les autorités sanitaires ont commencé à demander de l'information sur les prix dans les autres marchés pour s'en servir comme point de référence lorsqu'elles évaluent la couverture possible d'un médicament.
Remboursement	• Structure de la couverture des soins de santé : Le système de santé chilien s'articule principalement autour d'une couverture médicale obligatoire, qui est financée par des cotisations d'assurance maladie versées aux prestataires d'assurance maladie. • Couverture au titre du régime privé et du régime public : ◦ Les cotisations sont versées à FONASA, l'entité publique qui couvre environ 80 % de la population, ou à ISAPRE (OAM), une entité privée. ◦ Tous les salariés et les travailleurs autonomes sont tenus de verser un certain pourcentage de leur salaire mensuel dans un régime privé ou public. • Panier de services : ◦ Le système de santé public du Chili prévoit un panier de services qui s'applique à tous les Chiliens, qu'ils soient couverts par le FONASA ou les ISAPRE, et qui est garanti par la loi. ◦ La loi prévoit une couverture médicale minimale, tandis que les services additionnels dépendent de l'établissement de santé et du régime choisis par chaque personne. • Garantías Explícitas en Salud : Le programme « Garantías Explícitas en Salud », qui prévoit un copaiement, offre une garantie d'accès, de qualité, de rapidité et de protection financière pour 87 pathologies. • Couverture des médicaments onéreux : La législation actuelle prescrit également une couverture universelle des médicaments onéreux pour le traitement de 27 pathologies particulières. • Cycle d'examen : Ces programmes sont censés être revus et mis à jour aux trois ans.
Propriété intellectuelle	• Environnement réglementaire : Au Chili, la réglementation sur la propriété intellectuelle est généralement moins favorable aux fabricants de médicaments brevetés, comparativement à des marchés développés comme le Canada. • Restrictions à l'égard des brevets : Le Chili n'autorise pas le dépôt de brevets d'« utilisation » liés à de nouvelles indications si la molécule fait déjà partie des ingrédients actifs d'un produit dont la vente a été approuvée à l'échelle du pays. • Exigences relatives à la protection des données : Pour qu'un produit soit admissible à la protection des données, il doit être mis en marché dans les douze (12) mois suivant sa date d'approbation initiale sur n'importe quel marché. Par conséquent, les fabricants locaux de médicaments génériques tirent souvent parti de cette règle pour mettre en marché des versions génériques de médicaments qui ne sont pas protégés par un brevet au Chili et qui ont dépassé ce délai de douze (12) mois. • Durée de l'exclusivité des données : La protection de l'exclusivité des données pour les nouvelles molécules est d'une durée de cinq (5) ans.
Autres facteurs	Contexte politique : • Le 14 décembre 2025, José Antonio Kast, chef du parti républicain de droite, a remporté les élections présidentielles chiliennes avec environ 58 % des voix, ce qui marque un virage à droite dans le paysage politique du pays. • M. Kast devrait entrer en fonction en mars 2026; il succède à Gabriel Boric à la présidence. • Sa plateforme mise sur la loi et l'ordre, la discipline fiscale, une politique favorable à l'économie de marché et la diminution du rôle de l'État. • Dans le domaine de la santé, M. Kast ne propose pas de réforme structurelle du système. Il met plutôt l'accent sur l'efficacité, la participation du secteur privé et la maîtrise des coûts.

PÉROU	
Taille du marché et population	• Population et économie : ◦ Le Pérou est le cinquième pays le plus peuplé d'Amérique latine, avec une population d'environ 34,6 millions d'habitants. ◦ Le PIB par habitant du Pérou était estimé à 9,3 \$ US en 2025³. • Performance du marché pharmaceutique : ◦ Selon les données d'IQVIA, les ventes de produits pharmaceutiques ont totalisé 2,0 milliards de dollars américains pour la période de douze mois close en décembre 2024, en hausse de 2,3 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent¹. • Perspectives : ◦ Le TCAC des ventes de produits pharmaceutiques devrait s'élever à 3,3 % au cours de la période de cinq ans allant de 2025 à 2030¹.
Système de santé	• Structure du système : Le Pérou dispose d'un système de soins de santé décentralisé qui est administré par de multiples entités : ◦ Le ministère de la Santé (MINSA) qui assure la prestation de services de santé à environ 57 % de la population; ◦ EsSalud qui sert environ 31 % de la population; ◦ Les Forces armées (FFAA), la Police nationale (PNP) et le secteur privé qui, ensemble, servent le reste de la population, soit 11 %. • Secteur privé : ◦ Le secteur privé affiche une pénétration moyenne de nouvelles molécules et de nouvelles gammes de produits en raison d'une plus grande facilité d'accès par rapport au secteur public. ◦ L'accès dans le secteur public est sensiblement inférieur et beaucoup plus difficile, en particulier pour les traitements innovants et les produits à prix élevé. ◦ Le gouvernement fait activement la promotion des produits génériques afin d'assurer l'abordabilité des prix et de sensibiliser la population au fait que les produits génériques sont équivalents aux produits de marque. • Caractéristiques du système : Le système de santé est constitué de nombreux prestataires de services et d'assurance, qui fournissent souvent des couvertures et des services qui se chevauchent avec peu de coordination. • Couverture universelle : Le Pérou ne dispose pas de couverture universelle.

Survol de la réglementation	• Autorité de réglementation : Au Pérou, les médicaments, les produits biologiques et les instruments médicaux sont réglementés par la DIGEMID. • Enregistrement : Pour fabriquer ou importer un produit pharmaceutique, les entreprises doivent s'enregistrer en tant que fournisseur de soins de santé. • Autorisation de commercialisation : ◦ Les autorisations de commercialisation sont valides pour une période de cinq (5) ans et peuvent être renouvelées pour des périodes de même durée. ◦ Le processus de renouvellement commence un an avant l'expiration et exige la soumission de tous les documents de l'enregistrement initial, à l'exception des études sur l'efficacité et l'innocuité. • Délais d'approbation : Après la soumission d'une demande d'approbation, le processus d'examen de l'organisme de réglementation prend généralement de 12 à 18 mois. • Exigences relatives aux BPF : Pour importer un produit pharmaceutique, l'enregistrer, le renouveler ou modifier son enregistrement, il faut produire le certificat de BPF délivré par la DIGEMID, sauf dans le cas des produits fabriqués dans les pays où la pharmacovigilance est élevée (France, Pays-Bas, Royaume-Uni, États-Unis, Canada, Japon, Suisse, Allemagne, Espagne, Australie, Danemark, Italie, Norvège, Belgique, Suède, République de Corée, Portugal, Irlande, Hongrie et Autriche). • Certificats supplémentaires : Les établissements pharmaceutiques qui participent à l'importation, à l'entreposage et à la distribution doivent disposer et utiliser de bonnes pratiques certifiées en matière d'entreposage, de distribution et de transport ainsi que de pharmacovigilance, le tout comme il est approuvé par la DIGEMID. • Règlement pour le traitement des maladies rares ou orphelines : Depuis 2023, de nouveaux règlements autorisent les produits pharmaceutiques pour le traitement des maladies rares ou orphelines, y compris les produits en oncologie, qui disposent d'un enregistrement ou d'une approbation qui sont délivrés dans les pays où la pharmacovigilance est élevée, à obtenir un enregistrement auprès de l'agence de réglementation de la santé sans autres exigences techniques. Ce règlement est en cours d'examen au Congrès. • Titulaire de l'autorisation de commercialisation : Les autorisations de commercialisation ne peuvent être accordées à des entreprises étrangères. • Consultation publique concernant le règlement sur le contrôle de la qualité du premier lot et des lots ultérieurs des produits pharmaceutiques dans un laboratoire appartenant au réseau national des laboratoires officiels du contrôle de la qualité au Pérou.
Prix	• Réglementation des prix : Les prix des produits pharmaceutiques ne sont pas réglementés. • Transparence des prix : Chaque entreprise doit communiquer les prix de détail de ses produits à l'organisme de surveillance des prix de la DIGEMID, qui publie l'information dans une base de données publiques afin de permettre aux consommateurs de comparer les prix des produits.
Propriété intellectuelle	• Autorité de réglementation : Au Pérou, les brevets et les marques de commerce sont réglementés par l'institut national de défense de la concurrence et de la propriété intellectuelle (INDECOPI). • Exigences en matière de brevets : Une demande de brevet doit satisfaire à trois conditions de base, à savoir la nouveauté, le niveau d'innovativité et l'application industrielle. • Reconnaissance des brevets étrangers : Les brevets étrangers sont reconnus en vertu du Traité de coopération en matière de brevets et de la Convention de Paris qui accordent un délai total de trente (30) mois pour faire une demande de brevet au Pérou.
Autres facteurs	• Instabilité politique : L'instabilité politique ainsi que la paralysie politique qui sévissent au Pérou ont affaibli sa gouvernance, ce qui pose des risques pour l'économie du pays. • Approbation du gouvernement et élections : José Jerí, dont le taux d'approbation avait chuté autour de 30 à 33 % avant d'être démis de ses fonctions par le Congrès en février 2026, a depuis été remplacé par le président par intérim José María Balcázar. De nouvelles élections générales sont prévues en avril 2026.

¹ Données d'IQVIA : Ventes de détail et autres qu'au détail en monnaie locale. Pour certains pays, le marché autre que de détail n'est pas entièrement pris en compte.

² Statistique Canada : <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/71-607-x/71-607-x2018005-fra.htm>.

³ Fonds monétaire international; https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD.

⁴ Institut canadien d'information sur la santé; <https://www.cihi.ca/fr/tendances-des-depenses-nationales-de-sante>.

⁵ International Trade Administration : <https://www.trade.gov/country-commercial-guides>.

⁶ Instituto De Estudios De Saude Suplementar : <https://iessdata.iess.org.br/dados/bmh>.

⁷ Portal da Transparência : <https://portaldatransparencia.gov.br/funcoes/>.

⁸ ANVISA : <http://antigo.anvisa.gov.br/en/english>.

⁹ Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) : <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-6-19>.

¹⁰ Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI) : <https://www.andi.com.co/Home/Pagina/27-english-version>.

Questions environnementales

Knight exploite trois (3) installations de fabrication, un centre de recherche et développement de même que des laboratoires en Argentine et un laboratoire au Brésil. Les installations de fabrication situées en Argentine et au Brésil sont assujetties à un ensemble de lois et règlements fédéraux, étatiques/provinciaux et municipaux en matière d'environnement, de santé et de sécurité. Ces lois et règlements régissent, entre autres, les émissions atmosphériques, le rejet des eaux usées, l'utilisation, la manipulation et l'élimination des substances et déchets dangereux, la contamination du sol et des eaux souterraines, ainsi que la santé et la sécurité de la main-d'œuvre. Les installations de fabrication de Knight utilisent des substances dangereuses à divers degrés dans leurs processus. Advenant la découverte d'une contamination auparavant inconnue à ces installations, Knight pourrait devoir prendre des mesures correctives additionnelles imprévues et devoir composer avec d'éventuelles pénalités, fermetures ou suspensions.

LA STRATÉGIE DE LA SOCIÉTÉ

Knight entend poursuivre sa croissance et devenir une société pharmaceutique spécialisée de premier plan dans des domaines thérapeutiques précis, au Canada et en Amérique latine, ainsi que dans certains marchés de choix à l'étranger. La stratégie de Knight consiste à devenir le partenaire de choix panaméricain (hors États-Unis). Knight cherche à conclure des ententes à long terme avec ses donneurs de licence afin de s'assurer qu'elle pourra profiter de ses investissements commerciaux pendant longtemps. Knight estime pouvoir y parvenir au moyen de la promotion ciblée de certains produits ainsi que de l'acquisition de produits pharmaceutiques spécialisés supplémentaires et d'autres produits au Canada, en Amérique latine et dans certains marchés de choix à l'étranger. Knight a prouvé qu'il existe des possibilités d'obtenir des droits de vente et de commercialisation visant des produits dans les secteurs et les territoires qui l'intéressent et continue d'y croire.

Stratégie de croissance

Le 29 novembre 2019, Knight a mis en œuvre sa stratégie à l'échelle internationale en acquérant un bloc de contrôle dans GBT et a ultérieurement réalisé l'acquisition du reste de l'entreprise. Grâce à cette acquisition, Knight a accédé à une plateforme de croissance latino-américaine qui se retrouve dans dix pays d'Amérique latine.

Depuis l'acquisition de GBT, les démarches de Knight en matière d'obtention de licences de produits ont été concentrées sur les produits et entreprises potentiels susceptibles de bien s'intégrer à sa plateforme panaméricaine (hors États-Unis). En 2025, Knight a renforcé ses infrastructures et son portefeuille canadiens grâce à l'ajout de nombreux produits à maturité générateurs de flux de trésorerie ainsi que plusieurs produits à l'étape de précommercialisation et de produits potentiels dans le cadre des transactions avec Paladin et Sumitomo.

Knight peut envisager d'obtenir les droits de licence dans certaines régions, comme le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord, l'Australie, l'Afrique subsaharienne, l'Asie-Pacifique et d'autres pays, à l'exception des États-Unis, de l'Europe de l'Ouest, du Japon et de la Chine. La priorité de la Société est de tirer parti de son infrastructure existante en Amérique latine et au Canada en empruntant de nombreuses voies de croissance qui renforceront davantage sa plateforme et feront de Knight un acteur clé sur le marché pharmaceutique panaméricain (hors États-Unis).

La Société continue de mener une stratégie en trois volets pour constituer son portefeuille de produits.

1. Acquisition de produits, de portefeuilles et de sociétés

Knight cherche à acquérir des produits innovants, y compris des portefeuilles qui ont été lancés et commercialisés principalement par de grandes sociétés pharmaceutiques ou d'autres sociétés pharmaceutiques spécialisées pendant un certain nombre d'années. L'acquisition de produits à maturité auprès d'entreprises pharmaceutiques mondiales est susceptible d'accroître la rentabilité de Knight et représente une possibilité de constituer un portefeuille d'actifs détenus en propriété exclusive comportant des marques de grande valeur et bien établies. La Société cherche également à réaliser des acquisitions d'entreprises ciblées sur certains marchés clés afin d'optimiser sa plateforme, y compris sa présence, ses capacités et son portefeuille.

Les exemples suivants illustrent la mise en œuvre de cette stratégie par des acquisitions :

Date	Produit	Description
T2-25	Portefeuille de produits	Acquisition des activités de Paladin en vertu de la convention d'acquisition d'actifs définitive
T2-25	Portefeuille de produits	Conventions de licence et d'approvisionnement exclusives et convention d'acquisition d'actifs visant la commercialisation du portefeuille canadien de Sumitomo
T2-21	Exelon®	Droits exclusifs de fabrication, de commercialisation et de vente d'Exelon® au Canada et en Amérique latine
T3-20	—	Acquisition du flottant restant en contrepartie de l'acquisition d'une participation de 100 % dans Grupo Biotoscana
T4-19	—	Participation majoritaire de 51,2 % dans Grupo Biotoscana
T1-14	Impavido®	Droits à l'échelle mondiale d'Impavido® en vertu de la convention de séparation d'entreprise conclue avec Laboratoires Paladin Inc.

Transaction avec Paladin

En juin 2025, Knight a conclu une convention d'acquisition d'actifs définitive en vue de l'acquisition des activités internationales d'Endo Operations Limited, qui représentaient essentiellement ses activités au Canada, exercées sous la dénomination Paladin Pharma Inc. (« la transaction avec Paladin »). Knight a effectué un paiement de 90 002 \$ et un paiement additionnel de 23 008 \$ pour les stocks et, à la réception du paiement du partenaire, Knight s'attend à verser 8 457 \$ pour le règlement définitif et intégral de la retenue sur le prix d'acquisition. En outre, Knight pourrait verser ultérieurement, à l'atteinte de certaines étapes de vente, des paiements différentiels pouvant atteindre 15 000 \$ US. L'acquisition des actifs de Paladin augmente la masse critique et fait croître la taille des activités de la Société au Canada, en plus d'ajouter un portefeuille de produits générant des flux de trésorerie qui permettront de financer la croissance de Knight au Canada et en Amérique latine.

Transaction avec Sumitomo

En juin 2025, Knight a conclu des ententes exclusives de licence et d'approvisionnement avec Sumitomo Pharma America Inc. (« Sumitomo ») et ses sociétés affiliées en vue de commercialiser le Myfembree®, l'Orgovyx® et le Gemtesa® au Canada, ainsi qu'une convention d'acquisition d'actifs selon laquelle Knight a acquis certains produits à maturité (la « transaction avec Sumitomo »). Conformément aux modalités des ententes, Knight a acquis les droits exclusifs de distribution, de promotion, de commercialisation et de vente des produits sous licence et des produits acquis au Canada. Knight a payé 25 400 \$ et pourrait devoir verser des paiements d'étapes de vente conditionnels pouvant atteindre 15 750 \$.

Acquisition d'Exelon®

L'acquisition d'Exelon®, conclue en 2021, est un autre exemple de la mise en œuvre de cette stratégie. Le 26 mai 2021, la Société a conclu une entente avec Novartis en vertu de laquelle elle acquerra les droits exclusifs de fabrication, de commercialisation et de vente d'Exelon® au Canada et en Amérique latine, ainsi qu'une licence exclusive d'utilisation de la propriété intellectuelle et de la marque Exelon® de Novartis dans ces territoires. Exelon® est un produit sur ordonnance dont l'approbation initiale remonte à 1997 et qui est indiqué pour le

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

traitement symptomatique de la démence légère à modérément sévère chez les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer. Le produit a été acquis pour une contrepartie totale de 217 331 \$ en trésorerie [180 millions de dollars américains].

Knight détient actuellement les droits d'Exelon® au Canada et en Amérique latine, les droits à l'échelle mondiale d'Impavido® et les droits à l'échelle mondiale (hors États-Unis) de Neuragen®. Knight continue d'explorer des possibilités ayant trait à l'octroi de licences pour Impavido® et Neuragen® dans d'autres territoires.

2. Obtention de licences de produits novateurs

La Société cherche à obtenir des licences pour des produits innovants en phase avancée de développement dans ses domaines thérapeutiques clés, notamment l'oncologie et l'hématologie, les maladies infectieuses, l'immunologie, les maladies gastro-intestinales et les maladies neurologiques. En outre, la Société continue d'envisager l'obtention de licences pour des produits dans d'autres domaines spécialisés où elle estime que le marché peut être intéressant. La stratégie d'obtention de licences offre des possibilités de croissance future, la Société commercialisant des traitements innovants et uniques en leur genre sur ses marchés.

Les exemples suivants illustrent la mise en œuvre de cette stratégie à l'égard des produits ajoutés au portefeuille de Knight par l'obtention de licences :

Date	Produit	Territoire
T3-25	Niktimvo® (axatilimab)	Amérique latine
T3-25	Zynyz® (rétifanlimab)	Amérique latine
T2-25	Gemtesa® (vibégron)	Canada
T2-25	Orgovyx® (rélugolix)	Canada
T2-25	Myfembree® (rélugolix, estradiol et acétate de noréthindrone)	Canada
T1-25	Onicit® (palonosétron)	Brésil, Mexique et certains territoires d'Amérique latine
T2-24	Jornay PM® (capsules de chlorhydrate de méthylphénidate à libération prolongée)	Canada et Amérique latine
T1-24	Crexont® (capsules de carbidopa et lévodopa à libération prolongée)	Canada et Amérique latine
T4-23	Qelbree® (viloxazine)	Canada
T2-22	Aloxi® (palonosétron)	Canada
T2-22	Akynzeo® (nétupitant/palonosétron/fosnétupitant/palonosétron)	Canada et certains territoires d'Amérique latine
T2-22	Tavalisse® (fostamatinib)	Amérique latine
T3-21	Pemazyre® (pémigatinib)	Amérique latine
T3-21	Minjuvi® (tafasitamab)	Amérique latine
T1-20	Trelstar® (triptoréline)	Canada
T1-19	Nerlynx® (nélatinib)	Canada
T3-18	Bijuva® (estradiol et progestérone)	Canada
T3-18	Imvexxy® (insert vaginal d'estradiol)	Canada
T4-16	Movantik (naloxégon)	Canada

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Au T3-25, Knight a élargi sa relation avec Incyte Biosciences International Sàrl (« Incyte ») pour les droits exclusifs de distribution de Zynyz® et de Niktimvo® pour l'Amérique latine. Pour obtenir d'autres renseignements sur ces produits, se reporter à la section « Activités de la Société ».

Le 5 juin 2025, Knight a conclu des conventions exclusives de licence et d'approvisionnement avec Sumitomo Pharma America Inc. et ses sociétés affiliées en vue de commercialiser le Myfembree®, l'Orgovyx® et le Gemtesa® au Canada, ainsi qu'une convention d'acquisition d'actifs selon laquelle Knight a acquis certains produits à maturité (la « transaction avec Sumitomo »). Conformément aux modalités des ententes, Knight a acquis les droits exclusifs de distribution, de promotion, de commercialisation et de vente des produits sous licence et des produits acquis au Canada.

En janvier 2025, Knight a élargi sa relation avec Helsinn en obtenant sous licence les droits exclusifs de distribution et de commercialisation d'Onicit® au Mexique, au Brésil et dans certains pays d'Amérique latine.

En mai 2024, Knight a conclu une entente exclusive d'approvisionnement et de distribution avec Ironshore Pharmaceuticals & Development, Inc. (« Ironshore »), pour obtenir les droits de solliciter l'approbation de Jornay PM® auprès des organismes de réglementation et de le commercialiser au Canada et en Amérique latine. Jornay PM® est une formulation à libération prolongée de méthylphénidate, médicament stimulant destiné au traitement du TDAH. Ironshore a par la suite été acquise par Collegium Pharmaceuticals Inc.

En janvier 2024, Knight a conclu une convention de licence exclusive avec Amneal Pharmaceuticals, Inc., pour obtenir les droits exclusifs de solliciter l'approbation de Crexont® auprès des organismes de réglementation et de le commercialiser au Canada et en Amérique latine. Crexont® est une formulation orale de capsules à libération prolongée de carbidopa/lévodopa destinée au traitement de la maladie de Parkinson.

En décembre 2023, Knight a conclu une convention de licence exclusive avec Supernus Pharmaceuticals, Inc. en vue d'obtenir les droits exclusifs de solliciter l'approbation de Qelbree® auprès des organismes de réglementation et de le commercialiser au Canada. Qelbree® est une formulation à libération prolongée de viloxazine, un agent modulateur multimodal de la sérotonine et de la norépinéphrine, un médicament non stimulant pour le traitement du trouble du déficit d'attention avec hyperactivité (« TDAH »).

Ces transactions témoignent de la proposition incomparable que Knight est en mesure de présenter à ses partenaires de licence potentiels.

3. Développement et obtention de licences de produits génériques de marque

Dans certains pays en développement, notamment en Amérique latine, les règlements en matière de santé permettent la commercialisation de produits génériques sous un nom de marque. Les concurrents du secteur des produits génériques de marque s'efforcent d'être les premiers à commercialiser les produits afin d'obtenir la plus grande part de marché avant l'arrivée de nouveaux joueurs. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2025, les produits tirés des activités ordinaires du portefeuille de produits génériques de marque représentent environ 10 % des produits tirés des activités ordinaires de la Société.

Les efforts de la Société en matière de développement de produits génériques de marque comprennent :

- 1) le développement en interne de produits génériques de marque pour l'Argentine et d'autres marchés d'Amérique latine, à l'exclusion du Brésil et du Mexique;
- 2) l'obtention de licences de produits génériques de marque pour les marchés d'Amérique latine, y compris le Brésil et le Mexique.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

En ce qui a trait au développement en interne de produits génériques de marque, Knight se concentre sur le développement de nouveaux produits génériques de marque pour l'Argentine et d'autres marchés en Amérique latine. Le processus de développement d'un produit générique de marque devrait s'étendre sur une période de 20 à 36 mois, selon la complexité du médicament et si une étude de bioéquivalence doit être effectuée. Outre les activités de développement en interne, la croissance du portefeuille de produits génériques de marque repose sur l'obtention de licences pour des molécules additionnelles. Cette stratégie vient compléter les efforts de développement en interne en fournissant un accès aux deux plus importants marchés pharmaceutiques d'Amérique latine, à savoir le Brésil et le Mexique. En outre, elle offre un accès à des produits génériques de marque qui ne peuvent être développés ni fabriqués en interne par la Société.

Les exemples suivants illustrent la mise en œuvre de cette stratégie par l'obtention de licences :

Date	Molécule	Territoire
T1-25	O402 (Oncologie/hématologie)	Brésil
T4-24	H403 (Oncologie/hématologie)	Brésil et Colombie
T4-24	O401 (Oncologie/hématologie)	Brésil
T3-23	H402 (Oncologie/hématologie)	Brésil et Colombie
T4-21	C401 (Neurologie)	Certains territoires d'Amérique latine

La Société possède trois installations de fabrication différentes, chacune ayant le statut d'approbation réglementaire suivant :

- Installation de fabrication spécialisée dans les médicaments à administrer par voie respiratoire : approuvée par l'ANMAT;
- Installation de fabrication spécialisée dans les médicaments oncologiques sous forme solide et administrés par voie orale : approuvée par l'ANMAT, la DIGEMID et l'INVIMA;
- Installation de fabrication spécialisée dans les médicaments oncologiques sous forme liquide et stérile administrés par voie intraveineuse : approuvée par l'ANMAT et la DIGEMID.

L'approbation de l'ANMAT permet à la Société de soumettre des produits pharmaceutiques à l'approbation réglementaire et de les fabriquer en Argentine ainsi que de les commercialiser en Uruguay, en Bolivie, au Paraguay, en Équateur, au Chili et dans certains marchés d'Amérique centrale. Les licences de la DIGEMID et de l'INVIMA sont requises pour la commercialisation de produits fabriqués respectivement en Argentine, au Pérou et en Colombie.

En plus du développement en interne, la Société élargit son portefeuille de produits génériques de marque au moyen d'une stratégie d'obtention de licences. Depuis 2021, la Société a acquis sous licence cinq produits génériques de marque, pour certains pays d'Amérique latine, dont le Brésil, le Mexique et la Colombie, qui sont à diverses étapes de développement. En ce qui a trait aux produits génériques de marque pour lesquels elle obtient les droits de licence, Knight détiendra généralement l'autorisation de commercialisation et la marque de commerce, tandis que l'approvisionnement du médicament sera assuré par le donneur de licence. Aux termes de ses conventions de licence liées aux produits génériques de marque, Knight peut être tenue de mener certaines études sur la qualité ou des études de bioéquivalence pour ces territoires avant de soumettre une demande d'approbation aux organismes de réglementation.

Développement et acquisition de produits pharmaceutiques en phase avancée

Knight recherche activement des produits potentiels à développer, ou à acquérir ou pour lesquels elle peut obtenir des licences. En outre la Société continue de chercher des possibilités d'obtenir des licences de produits en phase avancée de développement auprès de sociétés de biotechnologie. Knight se concentre sur les produits qui sont déjà commercialisés (aux États-Unis ou en Europe) ou en phase avancée de développement afin d'atténuer les risques cliniques, réglementaires et commerciaux. Ces produits ont généralement été soumis à des tests d'innocuité et de toxicité et leur efficacité chez les humains, à tout le moins préliminaire, a été démontrée. Ainsi, Knight peut se concentrer sur le développement de ses compétences dans les affaires réglementaires, l'accès au marché, les ventes et la commercialisation. Bien que Knight se concentre sur les produits qui sont en phase avancée de développement, elle peut tout de même acquérir des droits sur des produits en phase moins avancée de développement au moyen de partenariats conclus dans le cadre de sa stratégie liée aux fonds du secteur des sciences de la vie et dans le cadre de prêts garantis. Par exemple, la convention intervenue entre Knight et Triumvira constitue une stratégie de prêt par financement garanti dans le cadre de laquelle la Société a reçu en contrepartie supplémentaire la licence exclusive de commercialisation des futurs produits de Triumvira pour le Canada, Israël, le Mexique et la Colombie ainsi que du TAC01-CD19 pour Israël, le Mexique, le Brésil et la Colombie si certaines conditions sont remplies.

La Société tente activement de réaliser des acquisitions de produits qui pourraient exiger des capitaux importants. À l'heure actuelle, aucune convention ni aucun engagement n'a encore été conclu ou pris par la Société quant à de telles acquisitions. Rien ne garantit que la Société réussira à réaliser l'une ou l'autre de ces acquisitions potentielles de produits.

Knight a recours à plusieurs sources internes et externes pour repérer des produits cibles aux fins d'acquisition, évaluer leur viabilité scientifique et clinique et estimer leur potentiel commercial. Dans le cadre de sa stratégie d'acquisition, la Société fait appel à ses propres fonctions internes de développement commercial et, dans une moindre mesure, à des consultants. Une fois repéré, le produit fait l'objet d'une évaluation scientifique, clinique et commerciale afin de déterminer plus précisément son adéquation au portefeuille de produits de Knight et l'éventualité de son succès.

Les critères de sélection aux fins du développement, de l'acquisition ou de l'obtention de la licence des produits potentiels sont les suivants :

Critères	Description
Rendement financier	Le rendement attendu doit refléter les risques cliniques, réglementaires et commerciaux inhérents aux produits en phase avancée de développement qui exigent généralement un rendement attendu supérieur aux produits déjà en vente.
Étape du développement	Knight assumera le risque de commercialisation, mais pas le risque lié à la recherche clinique à l'égard de produits novateurs, et, par conséquent, sélectionnera des produits en phase plus avancée.
Investissement requis	Knight cherche à minimiser ses paiements initiaux pour les droits relatifs aux nouveaux produits et cible les projets qui, en cas d'échec, n'auront pas d'effet important sur les résultats de la Société. La Société peut réduire au minimum le paiement initial au moyen d'un placement en titres de capitaux propres ou d'un prêt garanti accordé au donneur de licence.
Différenciation sur le marché	Les produits doivent se distinguer des produits pharmaceutiques actuellement vendus en offrant une innocuité, une efficacité et une valeur pharmacoéconomique supérieures.
Économies de gamme	Les produits doivent généralement être commercialisables par l'entremise des réseaux de vente actuels ou en développement de Knight ou convenir à certains pays choisis en raison des possibilités de croissance et de valeur qu'ils offrent dans le cadre de l'expansion géographique de Knight et, si le produit n'est pas rentable par lui-même d'entrée de jeu ou s'il ne constitue pas le fondement d'un nouveau type de produit montant des perspectives claires de rentabilité, il doit se présenter comme un complément ou un supplément aux produits existants de Knight.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Stratégie commerciale

Primauté des domaines thérapeutiques spécialisés

La Société a pour objectif de commercialiser et de vendre des produits novateurs sous licence au Canada, en Amérique latine et dans certains marchés de choix à l'étranger et de développer, de fabriquer et de commercialiser des produits pharmaceutiques génériques spécialisés de marque en Amérique latine. Le modèle d'affaires de la Société est axé sur des domaines thérapeutiques visant l'oncologie et l'hématologie, les maladies infectieuses, la neurologie et d'autres domaines thérapeutiques spécialisés où elle estime que le marché présente des occasions intéressantes. Knight se concentre principalement sur les domaines thérapeutiques au sein desquels un petit nombre de médecins (médecins spécialistes ou omnipraticiens) rédigent la plupart des ordonnances. Une telle approche permettra à Knight d'avoir recours à une équipe de vente plus modeste afin de cibler ces médecins et de générer des ventes ou d'acquérir une part du marché. Cette approche ciblée peut être utilisée pour l'ensemble des produits pharmaceutiques novateurs de Knight et est essentielle pour déterminer si Knight ajoutera à ses activités un domaine thérapeutique ou un produit.

Mise à profit de l'infrastructure de vente et de commercialisation spécialisée

La stratégie de Knight est de continuer d'accroître son portefeuille de médicaments et de développer son expertise en ventes et en commercialisation dans les domaines thérapeutiques au sein desquels elle est active (c.-à-d. les produits commercialisés ou sur le point de l'être). Knight demeure déterminée à préserver son expertise commerciale et à se concentrer sur des domaines spécialisés dans certains pays en plus de viser à renforcer sa présence dans des domaines tels que l'oncologie/hématologie, les maladies infectieuses, l'immunologie, les maladies gastro-intestinales et les maladies neurologiques. Une telle démarche permet à Knight de continuer de valoriser ses relations stratégiques avec les médecins prescripteurs et les personnes-ressources du secteur. Knight continue d'envisager l'obtention de licences pour des produits dans d'autres domaines spécialisés où elle estime que le marché peut être intéressant.

Sous-traitance de fonctions choisies

Afin de réduire ses coûts indirects, de contrôler ses charges et de maintenir sa souplesse, la Société a recours à différents tiers pour un certain nombre d'activités commerciales, y compris :

- les services administratifs;
- les études en laboratoire, lorsque cela est autorisé;
- les services d'entreposage et de logistique;
- les activités de pharmacovigilance ciblées;
- la fabrication de produits ciblés;
- les services de vente ciblés.

En confiant à des sous-traitants la fabrication de ses produits actuels (à l'exclusion de la majorité des produits génériques de marque actuellement commercialisés), qui exigent des cycles de production relativement courts et peu fréquents, Knight contrôle ses dépenses d'investissement et évite les risques liés à la fabrication.

La majorité des produits génériques de marque commercialisés sont fabriqués dans des installations appartenant à la Société. Knight continuera d'évaluer s'il est plus rentable de fabriquer les produits dans ses propres installations ou de sous-traiter la production tout en tenant compte non seulement des coûts, mais aussi de la fiabilité des fournisseurs et de la réglementation locale en matière d'importation. En outre, conformément à la réglementation au Brésil et en Argentine, les entreprises pharmaceutiques établissent leurs propres laboratoires pour tester et commercialiser tous les produits sur leurs marchés respectifs.

Knight continue d'évaluer quelles activités sont plus efficaces à réaliser en interne étant donné qu'elle mène les mêmes activités dans plusieurs régions ou parce que les coûts de certaines activités sont moins élevés dans certains pays d'Amérique latine.

Prêts stratégiques aux sociétés du secteur des sciences de la vie

Knight consent des prêts garantis à des sociétés du secteur des sciences de la vie établies dans divers marchés géographiques. En règle générale, les prêts portent intérêt à un taux variant de 10 % à 15 %, sont garantis et peuvent être assortis d'une contrepartie supplémentaire pour la Société, comme des honoraires ou une contrepartie en capitaux propres. De plus, les prêts sont souvent accompagnés de droits sur des produits ou d'options rattachées à ceux-ci pour le Canada et certains marchés de choix à l'étranger. Le fait d'octroyer ces prêts permet non seulement à Knight de renforcer ses liens dans le secteur des sciences de la vie, mais contribue aussi à ce que Knight obtienne, directement ou indirectement, des droits sur les produits. Jusqu'à présent, la stratégie de prêt de Knight a mené à l'acquisition de deux actifs commerciaux (soit Neuragen® et la gamme de produits Synergy) ainsi qu'à un certain nombre de produits en phase moins avancée, y compris l'obtention récente des licences à l'égard de futurs produits ciblés de Triumvira dans certains pays. Au 31 décembre 2025, la Société ne comptait aucun prêt stratégique consenti à une société.

Maladies tropicales négligées et maladies infantiles rares

La stratégie de Knight consiste à investir dans des traitements et des remèdes pour les maladies tropicales négligées et les maladies infantiles rares. Cette stratégie vise non seulement à générer des revenus provenant de la vente de produits pharmaceutiques pour ces maladies, mais aussi à obtenir un droit véritable dans les BEP qui seront émis dans l'avenir.

Knight International a fait l'acquisition des droits d'Impavido® à l'échelle mondiale en vertu de la convention de séparation d'entreprise conclue avec Paladin. Impavido® est un médicament administré par voie orale pour le traitement de la leishmaniose, une maladie tropicale qui touche près de 12 millions de personnes dans le monde. Knight International a participé à des activités de développement et, par l'intermédiaire de sa société affiliée américaine, a soumis l'Impavido® auprès de la FDA pour approbation. En mars 2014, la FDA a approuvé l'Impavido® aux États-Unis pour le traitement de la leishmaniose cutanée, muqueuse et viscérale. Avec l'approbation d'Impavido® par la FDA, Knight USA s'est vu accorder un BEP au nom de son propriétaire véritable, Knight International. Ce BEP a été vendu par Knight International à Gilead Sciences, Inc. le 19 novembre 2014 en contrepartie de 125 000 \$ US. Le 28 septembre 2015, Knight International a choisi Profounda à titre de partenaire pour la commercialisation d'Impavido® aux États-Unis. Profounda a lancé l'Impavido® aux États-Unis en mars 2016. À l'heure actuelle, Knight International est à la recherche de partenaires pour la commercialisation dans d'autres territoires.

Par ailleurs, en décembre 2015, Knight a conclu une convention de prêts stratégiques avec 60P. Dans le cadre de la convention, Knight International a obtenu les droits de commercialisation de tous les produits de 60P au Canada et dans certains marchés de choix à l'étranger et de produits ciblés en Amérique latine. Knight a accordé un prêt totalisant 11 395 \$ US à 60P pour le développement de la tafénoquine, médicament qui vise à prévenir le paludisme, et la présentation de la demande d'approbation pour Arakoda^{MC} à la FDA. Le 9 août 2018, Arakoda^{MC} a été approuvé aux États-Unis par la FDA pour la prophylaxie du paludisme chez les patients âgés de 18 ans et plus. Au 31 décembre 2025, il n'y avait aucun solde impayé sur ce prêt.

ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

Knight est une société pharmaceutique dont les activités sont l'acquisition, l'achat et la vente de droits sous licence, le développement, la commercialisation et la vente de produits au Canada, en Amérique latine et dans certains marchés de choix à l'étranger. Les activités commerciales de Knight comprennent ce qui suit :

Produits pharmaceutiques	• L'acquisition ou l'obtention des licences relatives à la vente et à la commercialisation de produits pharmaceutiques • Le développement, la fabrication, la vente et la commercialisation de produits pharmaceutiques y compris les produits génériques de marque • Le développement de produits pharmaceutiques novateurs pour le traitement de maladies tropicales négligées et de maladies infantiles rares • L'acquisition de produits pharmaceutiques auprès de sociétés pharmaceutiques • La création de partenariats, la promotion conjointe de produits pharmaceutiques et/ou l'octroi de licences • Le lancement et la commercialisation de produits pharmaceutiques novateurs à l'intention de médecins prescripteurs par l'entremise d'un personnel de vente directe ou d'une organisation de vente sous contrat, de publicités imprimées dans les journaux, de matériel pédagogique pour la formation continue des médecins, et des parrainages • La présentation de demandes réglementaires aux agences gouvernementales en vue d'obtenir l'approbation pour la commercialisation de produits thérapeutiques ayant fait l'objet d'essais cliniques • La présentation de demandes aux autorités nationales, aux provinces et aux tiers payeurs privés en vue d'obtenir l'approbation des prix et le remboursement des produits
Placements stratégiques	• La réalisation d'acquisitions et/ou de placements dans des titres de capitaux propres dans des sociétés pharmaceutiques spécialisées au Canada et dans des marchés de choix à l'étranger • Le financement de sociétés du secteur des sciences de la vie au Canada et à l'international en vue de l'acquisition de droits sous licence de produits pharmaceutiques novateurs

Sources d'occasions liées aux produits

La Société est d'avis que la dynamique actuelle du secteur crée un certain nombre d'occasions, pour une société pharmaceutique spécialisée, d'acquérir des produits pharmaceutiques ou d'obtenir des licences à leur égard aux fins de commercialisation et de distribution rentables. La stratégie de Knight consiste à devenir le partenaire de choix panaméricain (hors États-Unis). Knight cherche à conclure des ententes à long terme avec ses donneurs de licence afin de s'assurer qu'elle pourra profiter de ses investissements commerciaux pendant longtemps. Ces occasions peuvent être classées comme suit :

Sociétés pharmaceutiques multinationales – Selon la Société, les sociétés pharmaceutiques continuent de se concentrer sur les médicaments à potentiel de ventes élevé pouvant favoriser considérablement leur rentabilité. Par conséquent, bon nombre de sociétés pharmaceutiques multinationales ont des produits qui, malgré la possibilité de croissance, profitent de peu de promotion, voire d'aucune. Knight cherche carrément à acquérir ces produits ou à offrir à ces sociétés des moyens de partager les avantages financiers découlant des capacités de vente directe et de commercialisation de Knight.

Sociétés pharmaceutiques régionales – Les sociétés pharmaceutiques spécialisées aux États-Unis et en Europe ou les sociétés de biotechnologie en croissance qui choisissent de commercialiser elles-mêmes leurs produits exclusifs dans leur territoire respectif ne possèdent généralement pas les capacités de vente et de commercialisation pour la mise en marché de leurs produits au Canada ou en Amérique latine. La Société estime que Knight constitue un bon complément stratégique pour d'autres sociétés pharmaceutiques spécialisées qui n'ont pas de présence au Canada et en Amérique latine, et cherche à représenter de telles sociétés dans ces régions.

Sociétés de biotechnologie émergentes – Selon la PhRMA, plus de 8 000 médicaments, ayant le potentiel d'aider des patients partout dans le monde, sont actuellement en développement à l'échelle mondiale. Lors de négociations avec une société pharmaceutique multinationale, les droits de distribution au Canada et en Amérique latine ne sont pas toujours priorisés. En séparant ces territoires au moyen d'une convention de licence avec une société telle que Knight, la société de biotechnologie bénéficie d'une valeur additionnelle lui permettant de récupérer les coûts de recherche et de développement. En outre, Knight est en mesure d'obtenir une licence pour un territoire plus vaste et d'offrir plus de valeur par rapport aux conventions de licence qui se limitent à un seul pays.

De plus, bon nombre de sociétés de biotechnologie émergentes souhaitent contrôler la commercialisation de leurs produits aux États-Unis et en Europe ou y participer activement. La Société estime que ces sociétés ne possèdent pas les ressources pour travailler à l'échelle internationale, et sont plus disposées à signer des ententes de distribution régionale pour les plus petits marchés comme le Canada, l'Amérique et certains marchés de choix à l'étranger. Grâce à ses collaborations avec des sociétés de biotechnologie et des investisseurs de capital de risque, la Société est au courant des possibilités d'acquisition de droits de licence de produits novateurs pour le marché canadien ainsi que d'autres marchés.

En outre, la Société compte soutenir le financement des sociétés de biotechnologie en vue d'acquérir des produits en phase avancée de développement, notamment en investissant dans des fonds de capital-risque du secteur des sciences de la vie, en accordant des prêts garantis à des sociétés de sciences de la vie et en appuyant le développement de produits pharmaceutiques visant les maladies tropicales négligées et les maladies infantiles rares. La Société n'investit plus dans des fonds de capital-risque, au-delà du capital engagé.

Produits génériques de marque – Le marché des produits génériques de marque en Amérique latine est très concurrentiel et bien financé par plusieurs grandes sociétés locales et multinationales. La clé du succès dans le secteur des produits génériques de marque est de figurer parmi les premières sociétés à commercialiser un produit et de se tailler une réputation qui repose sur la qualité et la fiabilité. L'infrastructure de Knight en Argentine, qui est composée d'installations de recherche et développement et de fabrication, permet à la Société de développer et de lancer plusieurs produits dans des domaines thérapeutiques clés dans ce pays et dans certains marchés en Amérique latine. En plus du développement en interne, la Société achète des droits sous licence de produits génériques de marque pour ses domaines thérapeutiques clés en Amérique latine. La stratégie d'obtention de licences permet à la Société d'accéder aux marchés des produits génériques au Brésil et au Mexique en établissant des partenariats avec des entreprises dont les installations de fabrication sont approuvées par l'ANVISA et/ou la COFEPRIS.

Selon la conjoncture économique, la santé financière de Knight et d'autres facteurs, la Société réexamine régulièrement ses stratégies d'affaires et peut les changer à tout moment, si les circonstances le justifient.

Portefeuille de produits de Knight

La Société a pour objectif de commercialiser et de vendre des produits novateurs et de développer, de fabriquer et de commercialiser des produits pharmaceutiques génériques spécialisés de marque en Amérique latine et au Canada ainsi que dans certains marchés de choix à l'étranger.

Knight prévoit élargir son portefeuille de produits dans ses domaines thérapeutiques actuels au Canada et en Amérique latine et tirer parti de son expertise en vente et en marketing spécialisés, en développement de produits génériques de marque, en acquisition de produits et en obtention de licences afin de s'assurer un avantage concurrentiel par rapport à l'offre de produits pharmaceutiques sur le marché, diminuant ainsi les risques scientifiques, les longs délais de développement et les coûts élevés qui y sont associés. En outre, la filiale en propriété exclusive de Knight, Knight Therapeutics International S.A., met au point des produits pharmaceutiques novateurs, notamment ceux utilisés pour le traitement de maladies tropicales négligées et de maladies infantiles rares.

La priorité de la Société est de tirer parti de son infrastructure existante en Amérique latine et au Canada en empruntant de nombreuses voies de croissance qui renforceront davantage sa plateforme et feront de Knight un acteur clé sur le marché pharmaceutique panaméricain (hors États-Unis).

Au cours des deux dernières années, la Société a dégagé les produits des activités ordinaires suivants :

Produits des activités ordinaires par domaine thérapeutique :

Exercices clos les 31 décembre	2025	2024
Domaine thérapeutique	\$	\$
Oncologie/hématologie	146 373	140 837
Maladies infectieuses	160 381	150 986
Neurologie	85 460	53 229
Autres domaines thérapeutiques spécialisés	57 874	26 252
Total	450 088	371 304

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Produits des activités ordinaires par portefeuille de produits

Exercices clos les 31 décembre	2025	2024
Portefeuille de produits	\$	\$
Produits novateurs		
Promus	318 841	272 902
À maturité	84 411	41 236
Abandonnés	57	3 652
Total des produits novateurs	403 309	317 790
Produits BGx		
Nouvellement mis en marché	2 088	2 087
À maturité	44 353	50 731
Abandonnés	338	696
Total des produits BGx	46 779	53 514
Total	450 088	371 304

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Produits pharmaceutiques sur ordonnance

Le tableau suivant donne un aperçu du portefeuille de produits de Knight.

PRODUIT	INDICATION	TERRITOIRE ¹					PARTENAIRE
		Canada	Brésil	Argentine	Colombie	Mexique	
Oncologie/hématologie							
Minjuvi®	Patients atteints d'un LDGCB récidivant ou réfractaire, non admissibles à une GACS		T1-24	T4-25		T1-25	Incyte
Minjuvi®	LF récidivant ou réfractaire		■	●		●	Incyte
Pemazyre®	Cholangiocarcinome localement avancé ou métastatique non résécable avec fusion du récepteur 2 du FGFR2		T4-25	■		T4-25	Incyte
Akynzeo®	Prévention des nausées et des vomissements incoercibles et tardifs provoqués par la chimiothérapie	T4-22	T3-22	T3-22			Helsinn
Aloxi® / Onicit®	Prévention des nausées et des vomissements incoercibles associés à une chimiothérapie anticancéreuse modérée et fortement émétogène	T4-22	T1-25			T1-25	Helsinn
Tavalisse®	Thrombocytopénie immune chronique déjà traitée		●	●	●	■	Rigel
Trelstar®	Cancer de la prostate au stade avancé	T2-20					Debiopharm
Orgovyx®	Cancer de la prostate au stade avancé	T1-24 ²					Sumitomo
Vidaza®	Syndrome myélodysplasique		T2-10				BMS
Abraxane®	Adénocarcinome métastatique du pancréas		T4-17				BMS
Halaven®	Cancer du sein métastatique et sous-type de liposarcome de sarcome des tissus mous		T4-17	T4-19	T2-22		Eisai
Lenvima®	Cancer différencié de la thyroïde localement avancé ou métastatique et carcinome hépatocellulaire avancé ou non résécable non traité auparavant		T4-17		T1-22		Eisai
Lenvima®	Cancer des cellules rénales au stade avancé		T4-17				Eisai
Produits BGx							
Ladevina® (lénalidomide)	Myélome multiple; syndrome myélodysplasique			2011	T3-19		Exclusif
Ladevina® (lénalidomide)	LF à cellules du manteau; LF déjà traité			2011			Exclusif
Zyvalix® (abiratérone)	Cancer de la prostate métastatique résistant à la castration			2014	T2-18		Exclusif
Karfib® (carfilzomib)	Myélome multiple récidivant ou réfractaire			T4-19	■		Exclusif
Leprid® (leuprolide)	Traitement palliatif du cancer de la prostate au stade avancé			2007			Exclusif
Rembre® (dasatinib)	Leucémie myéloïde chronique positive au chromosome de Philadelphie (Ph+); leucémie lymphoblastique aiguë (LLA) Ph+			2013	T1-22		Exclusif
Palbocil®, Bapocil® (palbociclib)	Cancer du sein avancé ou métastatique avec présence de récepteurs hormonaux et absence du HER2			T1-23	T1-26		Exclusif
Xetrane® (pomalidomide)	Myélome multiple			T2-19	●		Exclusif
Xetrane® (pomalidomide)	Sarcome de Kaposi associé au SIDA			T2-22			Exclusif

¹ Les produits pour lesquels une date est présentée sont ceux qui sont commercialisés par Knight à l'heure actuelle dans le territoire respectif. Sauf indication contraire, l'information fournie correspond à la date à laquelle le produit a été mis en marché par Knight ou à la date à laquelle Knight a acquis ou fabriqué sous licence le produit alors qu'il était déjà commercialisé.

² Date : date de lancement par Paladin ou Sumitomo en partenariat avec Pfizer.

▲ Homologation préalable : produits qui n'ont pas encore été soumis à une révision par les organismes de réglementation. Il s'agit de l'indication prévue au moment de l'approbation par les organismes de réglementation.

● Soumis : produits en cours d'approbation par les organismes de réglementation. Il s'agit de l'indication prévue au moment de l'approbation par les organismes de réglementation.

■ Homologué : produits approuvés par les organismes de réglementation, mais qui ne sont pas encore commercialisés.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

PRODUIT	INDICATION	TERRITOIRE ¹					PARTENAIRE
		Canada	Brésil	Argentine	Colombie	Mexique	
Maladies infectieuses							
Ambisome®	Infection fongique envahissante		1997				Gilead
Cresemba®	Infection fongique envahissante		T2-20	T3-19	T3-19	Y2-19	Basilea
Impavido®	Leishmaniose						Exclusif
Produits BGx							
Dolufevir® (dolutégravir)	Infection par VIH			T2-21			Exclusif
Neurologie							
Jornay PM®	TDAH	T4-25	▲			▲	2028-2030
Exelon®	Traitement symptomatique de la démence légère à modérément sévère chez les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer et de la maladie de Parkinson	T2-21	T2-21	T2-21	T2-21	T2-21	Exclusif
Dexedrine®	TDAH	Années 1940 ²					Exclusif
Xcopri®	Traitement d'appoint dans la prise en charge de crises partielles chez les adultes atteints d'épilepsie	T1-24 ²					SK
Autres domaines							
Imvexxy®	Dyspareunie modérée à grave	T1-24					TXMD
Myfembree®	Traitement des saignements menstruels abondants liés à des fibromes utérins et des douleurs modérées à sévères associées à l'endométriose chez les femmes préménopausées	T1-24 ²					Sumitomo
Envarsus®PA	Prophylaxie du rejet d'organe dans le cadre d'une greffe allogénique rénale ou hépatique, en association avec d'autres immunosuppresseurs	T2-19 ²					Veloxis
Bijuva®	Symptômes vasomoteurs modérés à graves associés à la ménopause	T1-24					TXMD
Salofalk®	Colite ulcéreuse aiguë			2007	Avant 2019		D' Falk
Ursofalk®	Cirrhose biliaire primitive			2007	Avant 2019		D' Falk
Testim®	Carence en testostérone	2007 ²					Endo
Produits BGx							
Fibridoner® (pirfénidone)	Fibrose pulmonaire idiopathique			2017			Exclusif

¹ Les produits pour lesquels une date est présentée sont ceux qui sont commercialisés à l'heure actuelle par Knight dans le territoire indiqué. Sauf indication contraire, l'information fournie correspond à la date à laquelle le produit a été mis en marché par Knight ou à la date à laquelle Knight a acquis ou obtenu le produit sous licence alors qu'il était déjà commercialisé.

² Date : date de lancement par Paladin ou Sumitomo en partenariat avec Pfizer.

Ventes au Canada selon les données d'IQVIA	T4-25	TQ4-24	Variation		2025	2024	Variation	
			\$	%			\$	%
Akynzeo®	3 343	3 051	292	10 %	12 853	11 020	1 833	17 %
Trelstar®	2 034	2 286	(252)	(11) %	8 176	8 455	(279)	(3) %
Orgovyx® ¹	2 841	659	2 182	331 %	7 265	659	6 606	1 002 %
Jornay PM®	99	—	99	— %	99	—	99	— %
Xcopri® ³	3 615	741	2 874	388 %	8 600	741	7 859	1 061 %
Imvexxy®	3 002	1 133	1 869	165 %	8 521	2 438	6 083	250 %
Myfembree® ²	2 400	1 324	1 076	81 %	8 092	1 324	6 768	511 %
Envarsus®PA ³	3 284	2 422	862	36 %	11 494	2 422	9 072	375 %
Total	20 619	11 617	9 002	77 %	65 101	27 059	38 042	141 %

¹ Ajouté au portefeuille de Knight dans le cadre de la transaction avec Sumitomo. Knight a commencé à comptabiliser les produits des activités ordinaires le 5 juin 2025.

² Ajouté au portefeuille de Knight dans le cadre de la transaction avec Sumitomo. Knight a commencé à comptabiliser les produits des activités ordinaires le 1^{er} juillet 2025.

³ Ajouté au portefeuille de Knight dans le cadre de la transaction avec Paladin. Knight a commencé à comptabiliser les produits des activités ordinaires le 17 juin 2025.

Ventes au Canada selon les données d'IQVIA	T4-25	T3-25	T2-25	T1-25	T4-24	T3-24	T2-24	T1-24
Akynzeo®	3 343	3 359	3 163	2 988	3 051	2 935	2 659	2 375
Trelstar®	2 034	1 988	2 090	2 063	2 286	2 001	2 211	1 957
Orgovyx® ¹	2 841	2 130	1 356	938	659	398	143	4
Jornay PM®	99	—	—	—	—	—	—	—
Xcopri® ³	3 615	2 736	1 350	899	741	571	381	151
Imvexxy®	3 002	2 284	1 887	1 348	1 133	692	487	126
Myfembree® ²	2 400	2 133	1 959	1 600	1 324	876	468	73
Envarsus®PA ³	3 284	3 073	2 635	2 502	2 422	2 153	1 993	1 694
Total	20 619	17 704	14 440	12 338	11 617	9 626	8 342	6 380

¹ Ajouté au portefeuille de Knight dans le cadre de la transaction avec Sumitomo. Knight a commencé à comptabiliser les produits des activités ordinaires le 5 juin 2025.

² Ajouté au portefeuille de Knight dans le cadre de la transaction avec Sumitomo. Knight a commencé à comptabiliser les produits des activités ordinaires le 1^{er} juillet 2025.

³ Ajouté au portefeuille de Knight dans le cadre de la transaction avec Paladin. Knight a commencé à comptabiliser les produits des activités ordinaires le 17 juin 2025.

Oncologie/hématologie

PRODUITS NOVATEURS

Minjuvi® (tafasitamab)

Le 22 septembre 2021, Knight a conclu un accord d'approvisionnement et de distribution avec Incyte pour les droits exclusifs de distribution de Minjuvi® et de Pemazyre® en Amérique latine. Selon les modalités de l'entente, Knight est responsable de l'obtention des approbations réglementaires nécessaires et de la distribution des deux produits en Amérique latine.

Monjuvi®/Minjuvi® (tafasitamab), en association avec le lénalidomide, est approuvé aux États-Unis, en Europe, au Canada et dans d'autres pays pour le traitement des patients adultes atteints d'un LDGCB récidivant ou réfractaire, non admissibles à une GACS. Le LDGCB est la forme la plus fréquente de lymphome non hodgkinien, et on dénombre environ de 12 000 à 16 000 nouveaux cas de LDGCB chaque année en Amérique latine^{1, 2}. En 2025,

¹ Globocan 2020

² Li S et al. Pathology. Janvier 2018;50(1):74-87.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Incyte a annoncé que la FDA et la Commission européenne ont approuvé Monjuvi®/Minjuvi®, en association avec le rituximab et le lénalidomide pour le traitement de patients adultes présentant un LF récidivant ou réfractaire. Ces approbations ont été délivrées sur la base des données tirées de l'étude de phase 3 inMIND visant à évaluer l'efficacité et l'innocuité de Minjuvi en association avec le rituximab et le lénalidomide comme traitement pour des patients atteints d'un LF récidivant ou réfractaire. De plus, en janvier 2026, Incyte a annoncé des résultats préliminaires positifs issus de l'étude pivot portant sur l'utilisation du tafasitamab comme traitement de première intention, fondée sur l'étude de phase 3 frontMIND, qui évaluait l'efficacité et l'innocuité d'un traitement associant Monjuvi®/Minjuvi®, le lénalidomide et la chimiothérapie R-CHOP (rituximab, cyclophosphamide, doxorubicine, vincristine et prednisone), par rapport à la chimiothérapie R-CHOP seule, comme traitement de première intention chez des adultes présentant un LDGCB récemment diagnostiqué ayant un score de 3 à 5 selon l'Index pronostique international (IPI) pour les patients de plus de 60 ans, ou un score de 2 à 3 selon l'IPI ajusté à l'âge pour les patients âgés de 60 ans ou moins.

En juillet 2023, Knight a obtenu l'autorisation de Minjuvi® par ANSIVA, en association avec le lénalidomide suivi du Minjuvi® en monothérapie pour le traitement de patients adultes atteints d'un LDGCB récidivant ou réfractaire, notamment le LDGCB dû à un lymphome de bas grade, non admissibles à une GACS. De plus, le 16 octobre 2023, Knight a obtenu l'approbation du prix du Minjuvi® par le CMED et a par la suite lancé le médicament au T1-24.

En outre, Knight a obtenu l'approbation réglementaire pour Minjuvi® en association avec le lénalidomide suivi du Minjuvi® en monothérapie pour le traitement de patients adultes atteints d'un LDGCB récidivant ou réfractaire qui ne sont pas admissibles à une GACS au Mexique au T4-24 et en Argentine au T4-25. Knight a lancé Minjuvi® au Mexique au T1-25 et en Argentine au T4-25.

Knight a aussi déposé des demandes d'approbation supplémentaires pour Minjuvi® pour une nouvelle indication en association avec le rituximab et le lénalidomide pour le traitement de patients adultes présentant un LF déjà traité. Ces demandes ont été déposées au T2-25 au Brésil et l'approbation a été reçue au T1-26. De plus, Knight a déposé des demandes d'approbation supplémentaires pour cette deuxième indication au T1-26 en Argentine et au Mexique.

Pemazyre® (pémigatinib)

Pemazyre® est approuvé aux États-Unis, en Europe et au Japon pour le traitement d'adultes atteints d'un cholangiocarcinome localement avancé ou métastatique avec fusion ou réarrangement du FGFR2 et qui ont progressé après au moins un traitement de première intention systémique antérieur³. Le cholangiocarcinome est le cancer le plus fréquent du canal cholédoque. Des fusions ou des réarrangements du FGFR2 ont été observés chez 10 à 16 % des patients atteints de cholangiocarcinome intrahépatique, alors que l'incidence chez les patients atteints de cholangiocarcinome extrahépatique est rare. On compte environ de 4 000 à 6 000 nouveaux cas de cholangiocarcinome intrahépatique chaque année en Amérique latine⁴. Pemazyre® est également approuvé aux États-Unis pour le traitement d'adultes atteints d'une tumeur myéloïde/lymphoïde récidivante ou réfractaire associée à un réarrangement du FGFR1.

Knight a obtenu l'approbation réglementaire pour Pemazyre® au Brésil, au Mexique et en Argentine, utilisé en monothérapie pour le traitement d'adultes présentant un cholangiocarcinome localement avancé ou métastatique avec fusion ou réarrangement du FGFR2 qui a progressé après au moins un traitement de première intention systémique antérieur. Au T4-25, Knight a également lancé Pemazyre® au Brésil et au Mexique et prévoit lancer le produit en Argentine au premier semestre de 2026.

³ Jain A, Borad MJ, Kelley RK, et al. Cholangiocarcinoma With FGFR Genetic Aberrations: A Unique Clinical Phenotype. *JCO Precis Oncol.* 2018;2:1-12. doi:10.1200/PO.17.00080.

⁴ Laffaro KJ, Cosgrove D, Geschwind JF, Kamel I, Herman JM, Pawlik TM. Multidisciplinary Care of Patients with Intrahepatic Cholangiocarcinoma: Updates in Management. *Gastroenterol Res Pract.* 2015;2015:860861. doi:10.1155/2015/860861.

Akynzeo® (nétipitant/palonosétron/fosnétipitant/palonosétron) et Aloxi® ou Onicit® (palonosétron)

Akynzeo® est la première et la seule association médicamenteuse fixe d'antagonistes des récepteurs 5-HT3 et NK1 approuvée pour la prévention des nausées et des vomissements incoercibles et tardifs provoqués par la chimiothérapie. L'Akynzeo® par voie orale est approuvé et commercialisé au Canada, au Brésil et en Argentine. Aloxi® est un antagoniste des récepteurs 5-HT3 de deuxième génération présentant une forte affinité de fixation et une durée d'action s'étendant jusqu'à cinq jours après l'administration de la chimiothérapie^{5,6}. L'Aloxi® par voie orale est approuvé au Canada pour la prévention chez les adultes des nausées et des vomissements incoercibles et tardifs associés à une chimiothérapie anticancéreuse modérément émétogène; la prévention chez les adultes des nausées et des vomissements incoercibles associés à une chimiothérapie anticancéreuse hautement émétogène; et la prévention chez les patients pédiatriques de 2 à 17 ans des nausées et des vomissements incoercibles associés à une chimiothérapie anticancéreuse modérément et hautement émétogène. Onicit® est approuvé au Mexique, au Brésil et dans certains pays d'Amérique latine pour la prévention des nausées et des vomissements incoercibles associés aux cycles initiaux et répétés de chimiothérapie anticancéreuse modérément ou fortement émétogène ainsi que pour la prévention des nausées et des vomissements tardifs associés aux cycles initiaux et répétés de chimiothérapie anticancéreuse modérément émétogène chez les adultes. De plus, Onicit®, qui est commercialisé au Canada sous la marque Aloxi®, est indiqué pour la prévention chez les adultes des nausées et des vomissements postopératoires (NVPO), jusqu'à 24 heures après une intervention chirurgicale.

Le 12 mai 2022, Knight a annoncé qu'elle avait conclu une convention avec Helsinn visant les droits exclusifs de commercialiser Akynzeo® oral/IV au Canada, au Brésil, en Argentine, en Uruguay et au Paraguay, et Aloxi® oral/IV au Canada. Knight a pris en charge les activités commerciales et relancé Akynzeo® au Brésil, en Argentine et au Canada ainsi qu'Aloxi® au Canada en 2022. En outre, le 28 janvier 2025, Knight a élargi sa relation avec Helsinn et obtenu les droits exclusifs de distribution et de commercialisation d'Onicit® au Mexique, au Brésil et dans certains pays d'Amérique latine, et a pris en charge les activités commerciales se rapportant à Onicit® au Mexique et au Brésil au cours du T1-25. Akynzeo® est en concurrence sur le marché des antiémétiques qui, selon les données d'IQVIA, représentait 173 millions de dollars en 2025 et a enregistré un TCAC de 8 % depuis 2020.

Tavalisse® (fostamatinib)

Le 24 mai 2022, Knight a annoncé qu'elle avait conclu une convention avec Rigel visant les droits exclusifs de commercialiser en Amérique latine le fostamatinib, un inhibiteur de la tyrosine kinase administré par voie orale qui agit contre la tyrosine kinase splénique (SYK). Le fostamatinib est offert sur le marché aux États-Unis sous la marque Tavalisse® et en Europe sous la marque Tavlesse® pour le traitement de la thrombocytopénie immunitaire chronique.

Knight a déposé les demandes d'autorisation de commercialisation du Tavalisse®, pour le traitement des patients adultes atteints de TPI chronique qui ont eu une réponse insuffisante à un traitement antérieur, aux fins d'approbation par les organismes de réglementation au Mexique et en Colombie en juillet 2023, au Brésil, au T1-24 et en Argentine, au T1-25. Knight a obtenu l'approbation des organismes de réglementation pour Tavalisse® au Mexique au T4-24 et prévoit en faire le lancement au premier semestre de 2026.

En septembre 2025, Knight a vu sa demande d'autorisation de commercialisation du Tavalisse® au Brésil rejetée par ANVISA et a déposé un avis d'appel en décembre 2025. L'appel a été accepté et l'ANVISA poursuit son examen.

⁵ Rojas C, Slusher BS. *Eur J Pharmacol* 2012;684(1-3):1-7; 6.

⁶ Navari RM and Aapro M. *N Engl J Med* 2016;374:1356-67.

Trelstar® (triptoréline)

Le 8 janvier 2020, Knight a annoncé qu'elle avait conclu une convention avec Debiopharm visant les droits commerciaux au Canada de Trelstar® pour le traitement palliatif du cancer de la prostate hormonodépendant à un stade avancé et pour la prise en charge et le soulagement de la douleur chronique associée à l'endométriose. Le 20 avril 2020, la Société a annoncé qu'elle prenait en charge les activités commerciales précédemment exercées par l'ancien partenaire de Debiopharm et a commencé à commercialiser Trelstar® au Canada. Trelstar® est en concurrence sur le marché des agonistes et antagonistes de la GnRH pour le cancer de la prostate, qui est évalué à plus de 233 millions de dollars en 2025 et a augmenté à un TCAC de 10 % depuis 2020, selon les données d'IQVIA.

Orgovyx® (rélugolix)

Orgovyx® est le premier et le seul antagoniste oral des récepteurs de la GnRH, approuvé par Santé Canada pour le traitement des patients adultes atteints d'un cancer de la prostate avancé⁷. Orgovyx® a été approuvé en octobre 2023 et a été lancé par Sumitomo en mars 2024, puis relancé par Knight au T3-25. La négociation avec l'Alliance pharmaceutique pancanadienne (APP) s'est conclue avec succès en février 2025. Knight a conclu des ententes d'inscription dans toutes les grandes provinces du Canada. Orgovyx® est en concurrence sur le marché des agonistes et antagonistes de la GnRH pour le cancer de la prostate, qui, selon les données d'IQVIA, était évalué à plus de 233 millions de dollars en 2025 et a enregistré un TCAC de 10 % depuis 2020.

Vidaza® (azacitidine)

Vidaza® est indiqué pour le traitement des patients présentant l'un ou l'autre des sous-types de syndrome myélodysplasique (SMD), y compris l'anémie réfractaire avec excès de blastes (AREB) selon la classification franco-américano-britannique (FAB), la leucémie myéloïde aiguë (LMA) avec 20 % à 30 % de blastes dans la moelle osseuse et une dysplasie multilignée selon les critères de l'OMS, et la leucémie myélomonocytaire chronique (LMMC) (modifiée, selon la classification FAB). Knight détient les droits de commercialisation du produit au Brésil dans le cadre d'une entente de distribution avec BMS.

Abraxane® (particules du paclitaxel liées aux protéines pour injection en suspension)

Abraxane® est indiqué pour le traitement de première intention de l'adénocarcinome métastatique du pancréas, en association avec la gemcitabine. Knight détient les droits de commercialisation du produit au Brésil dans le cadre d'une entente de distribution avec BMS.

Halaven® (mésylate d'éribuline)

Halaven® par voie injectable est un dérivé synthétique de l'halichondrine B, appartenant à la classe des agents antinéoplasiques de type halichondrine. Halaven® est indiqué pour 1) le traitement des patients adultes atteints de cancer du sein local avancé ou de cancer du sein métastatique qui s'est propagé après au moins un type de chimiothérapie⁸ de la maladie au stade avancé. Le traitement antérieur doit avoir compris une anthracycline et une taxane administrées dans le contexte adjuvant ou métastatique sauf si ce schéma thérapeutique n'était pas approprié pour le patient, et 2) le traitement des patients atteints du sarcome des tissus mous non résécables ayant suivi un protocole de chimiothérapie antérieur pour une maladie avancée ou métastatique. Halaven® est distribué sous licence d'Eisai et Knight détient les droits de commercialisation du produit en Amérique latine, sauf au Mexique. Eisai détient les droits de commercialisation du produit au Mexique.

⁷ Sumitomo Pharma Switzerland GmbH. Monographie de ORGOVYX (comprimés de rélugolix, 120 mg). Santé Canada, 6 octobre 2023, https://pdf.hres.ca/dpd_pm/00073150.PDF. Consulté le 24 juillet 2025.

⁸ En Colombie, après au moins deux protocoles de chimiothérapie pour maladie avancée.

Lenvima® (lenvatinib)

Lenvima® peut être appliqué pour les trois indications suivantes : 1) le traitement des patients adultes atteints d'un carcinome thyroïdien différencié (papillaire, folliculaire, à cellules de Hürthle) localement avancé ou métastatique, réfractaire à l'iode radioactif et progressif; 2) le traitement de patients adultes atteints de carcinome hépatocellulaire avancé ou non résécable qui n'ont pas reçu de traitement systémique antérieur; et dans certains pays d'Amérique latine, 3) le traitement de patients adultes atteints de carcinome hépatocellulaire avancé après un traitement antiangiogénique antérieur, en association avec évérolimus⁹. Lenvima® est distribué sous licence d'Eisai et Knight détient les droits de commercialisation du produit en Amérique latine, sauf au Mexique. Eisai détient les droits de commercialisation du produit au Mexique.

Au cours de 2023, deux sociétés ont obtenu l'approbation d'ANSIVA pour la commercialisation d'un produit générique de lenvatinib au Brésil. En 2024, ces deux sociétés ont reçu l'approbation de commercialiser une marque du produit générique de lenvatinib. De plus, au T3-24, un concurrent a reçu l'approbation d'un produit générique de lenvatinib au Chili.

Au T3-24, un concurrent au Brésil a lancé un produit générique et un produit générique de marque de Lenvima®. L'introduction de génériques et de génériques de marque a augmenté les pressions concurrentielles et continuera d'avoir une incidence négative sur les ventes et les marges de Lenvima® au Brésil.

PRODUITS GÉNÉRIQUES DE MARQUE

Ladevina® (légalidomide)

Ladevina® est indiqué pour 1) le traitement, à titre de monothérapie d'entretien, du myélome multiple diagnostiqué précocement chez des patients qui ont reçu une GACS et chez les patients atteints d'un lymphome à cellules du manteau réfractaire ou récidivant, et en association avec Rituximab pour le traitement des patients adultes présentant un LF (de grade 1 à 3a) préalablement traités, 2) le traitement des patients adultes atteints d'une anémie avec dépendance transfusionnelle causée par un syndrome myélodysplasique à risque faible ou intermédiaire 1 avec anomalie cytogénétique del 5 q lorsque les autres options thérapeutiques sont insuffisantes ou inadéquates, 3) le traitement, en polythérapie, du myélome multiple chez les patients adultes sans traitement antérieur qui ne sont pas candidats à une greffe, et 4) le traitement, en association avec la dexaméthasone des patients atteints de myélome multiple qui ont reçu au moins un traitement antérieur et qui n'ont pas répondu au traitement.

Zyvalix® (acétate d'abiratéron)

Zyvalix® est indiqué en association avec la prednisone ou la prednisolone pour le traitement du carcinome de la prostate métastatique résistant à la castration et du carcinome de la prostate métastatique à risque élevé sensible à la castration.

Karfib® (carfilzomib)

Karfib® est indiqué en monothérapie pour le traitement des patients atteints de myélome multiple récidivant ou réfractaire qui ont reçu au moins un traitement antérieur. Administré en association avec la dexaméthasone ou à la fois avec le légalidomide et la dexaméthasone, Karfib® est indiqué pour le traitement des patients atteints de myélome multiple récidivant ou réfractaire qui ont reçu de un à trois traitements antérieurs.

⁹ Les indications ne sont pas incluses en Colombie.

Leprid® (acétate de leuprolide)

Leprid® est indiqué pour le traitement palliatif du cancer avancé de la prostate hormonodépendant avancé et pour le traitement du carcinome prostatique hormonodépendant localisé et localement avancé à haut risque en association avec la radiothérapie.

Rembre® (dasatinib)

Rembre® est indiqué pour le traitement de la leucémie myéloïde chronique (LMC) positive au chromosome de Philadelphie (Ph+) et chez l'adulte pour la leucémie lymphoblastique aiguë (LLA) Ph+ et LMC en crise blastique associée à une résistance ou à une intolérance au traitement antérieur.

Palbocil® et Bapocil® (palbociclib)

Palbocil®/Bapocil® est indiqué pour le traitement de patients atteints d'un cancer du sein localement avancé ou métastatique avec présence de récepteurs hormonaux et absence du HER2 en association avec : un inhibiteur de l'aromatase, à titre de traitement endocrinien initial chez les femmes postménopausées; ou avec le fulvestrant chez les patients dont la maladie a évolué après un traitement endocrinien antérieur. Palbocil® a été mis en marché en Argentine en mars 2023 et Bapocil® a été approuvé et mis en marché en Colombie au T1-26.

Xetrane® (pomalidomide)

Xetrane® est indiqué en association avec la dexaméthasone pour le traitement des patients adultes atteints de myélome multiple qui ont reçu au moins deux traitements antérieurs, y compris le lénalidomide et un inhibiteur du protéasome, et dont la maladie a progressé dans les 60 jours suivant la fin du dernier traitement. Xetrane® est également indiqué pour le traitement des adultes atteints du sarcome de Kaposi associé au SIDA après l'échec d'un traitement antirétroviral fortement actif ou chez les patients atteints du sarcome de Kaposi qui sont séronégatifs pour le VIH.

Maladies infectieuses

PRODUITS NOVATEURS

Ambisome® (amphotéricine B)

Ambisome® est un produit lyophilisé apyrogène et stérile d'amphotéricine B liposomique pour perfusion intraveineuse. Ce médicament est indiqué pour 1) le traitement d'infections fongiques présumées chez les patients neutropéniques fébriles¹⁰; 2) le traitement de la méningite à *Cryptococcus*¹⁰; 3) le traitement d'infections mycosiques ou de mycoses systémiques opportunistes et endémiques graves et profondes causées par des organismes sensibles à cet agent anti-infectieux, et dans le traitement de certains cas de leishmaniose mucocutanée américaine; 4) le traitement des fièvres persistantes d'origine indéterminée chez des patients neutropéniques qui ne répondent pas à l'antibiothérapie après 96 heures, ce qui est fortement révélateur d'une infection fongique générale causée par *Candida*, *Aspergillus* ou *Cryptococcus*; et 5) le traitement de la leishmaniose viscérale chez les adultes et les enfants immunocompétents. Ambisome® est distribué sous licence de Gilead et fait partie du portefeuille des sociétés affiliées brésiliennes de Knight depuis plus de 20 ans.

¹⁰ Indication approuvée au Brésil, et dans le reste des marchés, pour le traitement de la mucormycose chez les patients pour lesquels l'amphotéricine B ne convient pas.

Ambisome® n'est soumis actuellement à aucune concurrence sur le marché des produits génériques au Brésil, et bien que Knight ne détienne aucun droit sur Ambisome® à l'extérieur du Brésil, elle est consciente du fait qu'il existe quatre produits génériques concurrents aux États-Unis. Au cours du deuxième semestre de 2025, Knight a appris que deux demandes d'approbation réglementaire de produits génériques d'amphotéricine B avaient été soumises à ANVISA. Les délais estimatifs d'approbation par ANVISA varient de 14 à 20 mois.

Cresemba® (sulfate d'isavuconazonium)

Cresemba® est un antifongique azolé pouvant être administré par voie intraveineuse ou par voie orale dans des concentrations de 200 mg et de 100 mg. Il est indiqué chez les adultes pour le traitement de l'aspergillose invasive et de la mucormycose invasive¹¹, ainsi que pour la mucormycose chez les patients pour lesquels l'amphotéricine B n'était pas efficace. Cresemba® est distribué sous licence de Basilea, et Knight détient les droits de commercialisation du produit en Amérique latine. En 2022, Cresemba® a été accepté par le système public de santé du Brésil par suite d'une recommandation favorable du CONITEC.

Impavido® (miltéfosine)

Le 27 février 2014, Knight a fait l'acquisition des droits à l'échelle mondiale d'Impavido® aux termes de la convention de séparation d'entreprise conclue avec Paladin. Impavido® est un médicament administré par voie orale à base de miltéfosine pour le traitement de la leishmaniose viscérale, cutanée ou cutanéomuqueuse causée par un parasite protozoaire se retrouvant dans plus de 20 espèces de *Leishmania* et a été approuvé pour la vente aux États-Unis, en Allemagne et en Israël. Le lancement d'Impavido® aux États-Unis a été effectué en mars 2016 par Profounda, partenaire de commercialisation de Knight.

PRODUITS GÉNÉRIQUES DE MARQUE

Dolufevir® (dolutégravir)

Dolufevir®, en association avec d'autres antiviraux, est indiqué pour le traitement des infections par VIH chez les adultes, les adolescents et les enfants de 6 ans ou plus et pesant au moins 20 kilos.

Neurologie

Jornay PM® (capsules de chlorhydrate de méthylphénidate à libération prolongée)

Knight a lancé Jornay PM® au Canada au T4-25. Jornay PM® est le premier et unique produit à base de méthylphénidate en dose de soir commercialisé au Canada pour le traitement du TDAH chez les enfants âgés de 6 à 12 ans¹². Jornay PM® est composé de microbilles dotées d'une pellicule à libération retardée et d'une pellicule à libération prolongée. La première couche retarde la libération de l'ingrédient actif jusqu'au matin, tandis que la seconde contrôle la libération de l'ingrédient actif dès le début de la matinée et tout au long de la journée. Cette formulation unique en son genre offre un profil pharmacocinétique permettant de contrôler les symptômes du TDAH du réveil au coucher. Jornay PM® livre concurrence sur le marché du TDAH, qui était évalué à plus de 1 milliard de dollars en 2025, dont le segment des produits à base de méthylphénidate représente plus de 500 millions de dollars, et a augmenté à un TCAC de 10 % depuis 2020, selon les données d'IQVIA.

¹¹ Indication non incluse au Brésil.

¹² Jornay PM, Monographie de produit, Santé Canada, novembre 2025, https://pdf.hres.ca/dpd_pm/00077977.PDF. Consulté le 7 janvier 2026.

Exelon® (rivastigmine)

Le 26 mai 2021, la Société a conclu une entente avec Novartis en vertu de laquelle elle acquerra les droits exclusifs de fabrication, de commercialisation et de vente d'Exelon® au Canada et en Amérique latine, ainsi qu'une licence exclusive d'utilisation de la propriété intellectuelle et de la marque Exelon® de Novartis dans ces territoires. Exelon® est un produit délivré sur ordonnance approuvé pour la première fois en 1997 et actuellement homologué et vendu dans quelque 90 pays. Exelon® est indiqué pour le traitement symptomatique de la démence légère à modérément sévère chez les personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer et de la maladie de Parkinson.

Avant l'acquisition d'Exelon® auprès de Novartis, le médicament faisait face à la concurrence de médicaments génériques ou de marque au Canada et dans la plupart des marchés d'Amérique latine. Au T2-23, un concurrent a lancé un médicament générique de marque d'Exelon® au Brésil. Au T1-26, un deuxième concurrent a reçu l'approbation de commercialiser un produit générique d'Exelon®.

Dexedrine® (sulfate de dexamphétamine)

Dexedrine® est indiqué dans le traitement adjuvant de la narcolepsie et pour le traitement du TDAH.

Xcopri® (cenobamate)

Xcopri® (comprimés de cénobamate) est indiqué comme traitement d'appoint dans le traitement des crises partielles chez les adultes épileptiques qui ne sont pas contrôlés de façon satisfaisante par un traitement classique. Il est pris par voie orale, une fois par jour¹³. Xcopri® est un médicament antiépileptique découvert et mis au point par SK Biopharmaceuticals et SK Life Science. Cette nouvelle molécule est dotée d'un double mécanisme d'action. Lors d'études précliniques, Xcopri® a démontré qu'il réduisait les décharges neuronales répétitives en inhibant les canaux sodiques sensibles au potentiel. C'est aussi un modulateur du canal ionique de l'acide γ -aminobutyrique (GABA). L'efficacité et l'innocuité de Xcopri® pour le traitement des crises partielles non contrôlées chez les adultes (aussi appelées crises focales) ont été évaluées dans deux essais cliniques randomisés, contrôlés contre placebo, à double insu (C013 et C017)^{14, 15}. L'innocuité à long terme du cénobamate pour cette population a fait l'objet d'un essai ouvert (C021)¹⁶.

Au cours des études C013 et C017, 441 patients ont été exposés à Xcopri®. Dans le cadre des deux études, le critère principal d'efficacité était le pourcentage médian de réduction de la fréquence des crises par période de 28 jours par rapport à la valeur initiale. Le premier critère d'évaluation secondaire était le taux de réponse, défini comme la proportion de patients présentant une réduction d'au moins 50 % de la fréquence des crises. Xcopri® a réduit notablement la fréquence des crises et a démontré un taux de réponse supérieur ou égal à 50 % nettement plus élevé que le placebo.

Xcopri® est commercialisé en Europe sous la marque Ontozry®. Il a été lancé au Canada en janvier 2024 et était disponible dans toutes les grandes provinces canadiennes en 2025. Xcopri® livre concurrence sur le segment de marché des traitements adjuvants antiépileptiques, qui oscillait entre 100 millions de dollars et 130 millions de dollars en 2025, et a connu une croissance à un TCAC de 5 % depuis 2021, selon les données d'IQVIA.

¹³ Laboratoires Paladin Inc. Monographie de XCOPRI (comprimés de cénobamate). Santé Canada, 6 juin 2023, https://pdf.hres.ca/dpd_pm/00071699.PDF. Consulté le 24 juillet 2025.

¹⁴ Chung, Steve S et al. Randomized phase 2 study of adjunctive cenobamate in patients with uncontrolled focal seizures. *Neurology* vol. 94,22 (2020): e2311-e2322. doi:10.1212/WNL.0000000000009530.

¹⁵ Krauss, Gregory L et al. Safety and efficacy of adjunctive cenobamate (YKP3089) in patients with uncontrolled focal seizures: a multicentre, double-blind, randomised, placebo-controlled, dose-response trial. *The Lancet. Neurology* vol. 19,1 (2020): 38-48. doi:10.1016/S1474-4422(19)30399-0.

¹⁶ Sperling, Michael R et al. Cenobamate (YKP3089) as adjunctive treatment for uncontrolled focal seizures in a large, phase 3, multicenter, open-label safety study. *Epilepsia* vol. 61,6 (2020): 1099-1108. doi:10.1111/epi.16525.

Autres domaines thérapeutiques spécialisés

PRODUITS NOVATEURS

Imvexxy® (insert vaginal d'estradiol)

Le 31 juillet 2018, Knight a conclu une convention de licence exclusive visant les droits de commercialisation d'Imvexxy® au Canada et en Israël. Imvexxy® est approuvé pour le traitement de la dyspareunie modérée à grave (douleur vaginale associée à l'activité sexuelle), un symptôme de l'atrophie vulvo-vaginale associée à la ménopause. Au T1-24, Knight a lancé Imvexxy® au Canada. Imvexxy® livre concurrence sur le marché des produits liés à l'atrophie vulvo-vaginale, qui représentait plus de 148 millions de dollars en 2025 et a connu une croissance à un TCAC de 14 % depuis 2020, selon les données d'IQVIA.

Myfembree® (rélugolix, estradiol et acétate de noréthindrone)

Myfembree®, combinaison à dose fixe de rélugolix, d'estradiol et d'acétate de noréthindrone, est le premier traitement sur ordonnance par voie orale pour la prise en charge des saignements menstruels abondants associés aux fibromes utérins et pour la prise en charge de la douleur modérée à grave associée à l'endométriose chez les femmes préménopausées¹⁷. Myfembree® a été approuvé par Santé Canada en septembre 2023 et a été lancé par Sumitomo en janvier 2024, puis relancée par Knight au T3-25. Pendant le T1-26, il était remboursé par le régime public en Ontario, au Québec et en Nouvelle-Écosse. Myfembree® livre concurrence sur le marché des ventes d'agonistes et d'antagonistes de la GnRH pour l'endométriose et les fibromes utérins, qui représentait plus de 48 millions de dollars en 2025, et a augmenté à un TCAC de 13 % depuis 2020, selon les données d'IQVIA.

Envarsus®PA (tacrolimus)

Envarsus®PA (comprimés à libération prolongée de tacrolimus) est indiqué contre la prophylaxie du rejet d'organe chez les patients adultes ayant subi une greffe allogénique rénale ou hépatique, en association avec d'autres immunosuppresseurs. Envarsus®PA est actuellement commercialisé au Canada, en Europe et aux États-Unis. Envarsus®PA a été lancé au Canada par Paladin en juillet 2019. Envarsus®PA est inscrit aux fins de remboursement public dans toutes les provinces du Canada. Envarsus®PA livre concurrence sur le marché du tacrolimus, qui représentait plus de 200 millions de dollars en 2025, et a connu une croissance à un TCAC de 7 % depuis 2020, selon les données d'IQVIA.

Bijuva® (estradiol et progestérone)

Le 31 juillet 2018, Knight a conclu une convention de licence exclusive visant les droits de commercialisation de Bijuva® au Canada et en Israël. Bijuva®, qui a été approuvé par Santé Canada en septembre 2020, est une hormonothérapie bio-identique combinée consistant en estradiol et progestérone sous forme de capsule orale de gélatine molle pour le traitement des symptômes vasomoteurs modérés à graves associés à la ménopause chez les femmes dont l'utérus est intact. Au T1-24, Knight a lancé Bijuva® au Canada.

Salofalk® (mésalazine)

Salofalk® est indiqué pour le traitement de la colite ulcéreuse aiguë ou pour le traitement préventif des récidives ainsi que pour le traitement des épisodes aigus de la maladie de Crohn. Salofalk® est distribué sous licence de D' Falk Pharma et Knight détient les droits de commercialisation du produit en Colombie, en Argentine, au Chili et au Pérou.

¹⁷ Sumitomo Pharma Switzerland GmbH. Monographie de MYFEMBREE (comprimés de rélugolix, d'estradiol et d'acétate de noréthindrone). Santé Canada, 13 octobre 2023, https://pdf.hres.ca/dpd_pm/00073248.PDF. Consulté le 24 juillet 2025.

Ursofalk® (acide ursodésoxycholique)

Ursofalk® est indiqué pour le traitement de la cirrhose biliaire primitive. Ursofalk® est distribué sous licence de D^r Falk Pharma et Knight détient les droits de commercialisation du produit en Colombie, en Argentine, au Pérou et au Chili.

Testim® (testostérone)

Testim® est un gel topique contenant de la testostérone à 1 %, indiqué dans la thérapie de remplacement de la testostérone chez les hommes adultes pour des symptômes associés à une carence ou à l'absence de testostérone endogène.

PRODUITS GÉNÉRIQUES DE MARQUE

Fibridoner® (pirfénidone)

Fibridoner® est indiqué pour le traitement de la fibrose pulmonaire idiopathique de légère à modérée chez les adultes.

PORTEFEUILLE DE PRODUITS POTENTIELS

La Société estime que son portefeuille de produits en développement novateurs et génériques de marque sera le moteur de la croissance future, bien que rien ne garantisse que le lancement de l'une ou l'autre de ces molécules aura lieu en raison des risques inhérents au développement, à la réglementation et à la législation, et aux risques commerciaux liés au lancement d'un produit pharmaceutique. Le portefeuille de molécules non divulguées de la Société qui pourraient éventuellement être lancées dans l'avenir en tant que produits génériques de marque comprend des produits développés en interne et sous licence aux étapes suivantes :

1. **Développement** : Formulation ou développement clinique en cours.
2. **Soumis** : La molécule a été soumise par la Société auprès des autorités sanitaires pour approbation.
3. **Homologation** : La molécule a obtenu l'approbation réglementaire, mais le lancement est soumis à des exigences techniques locales supplémentaires.

Portefeuille de développement de produits et produits lancés depuis 2024

Knight a dégagé des produits des activités ordinaires de 27 920 \$ en 2025 (6 413 \$ en 2024) grâce aux produits à l'étape de précommercialisation, notamment Minjuvi® et Pemazyre® au Brésil et au Mexique, Bapocil® en Argentina ainsi que Imvexxy®, Bijuva®, Jornay PM®, Xcopri®, Myfembree® et Orgovyx® au Canada. La Société s'attend à ce que son portefeuille de développement de produits, y compris les produits mis en marché ou remis en marché par Knight depuis janvier 2024, dégage des produits des activités ordinaires combinés de plus de 200 000 \$¹⁸ au cours des années les plus fructueuses. Les produits lancés en 2024 et 2025 devraient dégager des produits des activités ordinaires s'élevant à plus de 100 000 \$, tandis que les produits lancés en 2026 et ultérieurement devraient dégager plus de 100 000 \$.

¹⁸ Cette information prospective est fondée sur des hypothèses propres à la nature des activités de la Société relativement à la croissance annuelle des produits des activités ordinaires, en tenant compte de l'information sectorielle, de la part de marché prévue, des hypothèses sur les prix, des mesures prises par les concurrents, des taux d'érosion des ventes après la fin de la protection des brevets ou d'autres droits de propriété intellectuelle, du moment de l'entrée en concurrence des médicaments génériques et des résultats prévus des appels d'offres, entre autres variables.

PRODUIT	INDICATION OU DOMAINE THÉRAPEUTIQUE	TERRITOIRE					ANNÉE DE LANCÉMENT PRÉVUE
		Canada	Brésil	Argentine	Colombie	Mexique	
Oncologie/hématologie							
Minjuvi®	Patients atteints d'un LDGCB récidivant ou réfractaire, non admissibles à une GACS		T1-24	T4-25		T1-25	—
Minjuvi®	LF récidivant ou réfractaire		■	●		●	2026-2027
Zynyz®	Carcinome épidermoïde du canal anal Carcinome à cellules de Merkel avancé		▲	▲	▲	▲	2027-2029
Niktimvo®	Réaction chronique du greffon contre l'hôte		●	▲		▲	2027-2029
Pemazyre®	Cholangiocarcinome localement avancé ou métastatique non résécable avec fusion du FGFR2		T4-25	■		T4-25	2026
Tavalisse®	Thrombocytopénie immune chronique déjà traitée		●	●	●	■	2026-2027
Bapocil® ¹	Cancer du sein				T1-26		2026
Xetrane® ¹	Myélome multiple			T2-19	●		2029
O501 ¹	Oncologie/hématologie			■			2026
O502 ¹	Oncologie/hématologie			■			2026
O503 ¹	Oncologie/hématologie			▲			2027
O504 ¹	Oncologie/hématologie			◆			2030
O401	Oncologie/hématologie		◆				2029
O402	Oncologie/hématologie		◆				2029
H403	Oncologie/hématologie		◆		◆		2028
H402	Oncologie/hématologie		◆		◆		2028-2029
Neurologie							
Crexont®	Maladie de Parkinson	●	▲	●	▲	●	2027-2030
Qelbree®	TDAH	●					2027
Jornay PM®	TDAH	T4-25	▲			▲	2028-2030
Xcopri®	Traitement d'appoint dans la prise en charge des crises partielles chez les adultes épileptiques qui ne sont pas suffisamment contrôlés par un traitement classique	T1-24 ²					—
C401	Autres domaines				■		2026
Autres domaines							
Imvexxy®	Dyspareunie modérée à grave	T1-24					—
Bijuva®	Symptômes vasomoteurs modérés à graves associés à la ménopause	T1-24					—
Myfembree®	Traitement des saignements menstruels abondants liés à des fibromes utérins et des douleurs modérées à sévères associées à l'endométriose chez les femmes préménopausées	T1-24 ²					—
Orgovyx®	Cancer de la prostate au stade avancé	T1-24 ²					—
Wynzora®	Psoriasis en plaques	■					2026
Gemtesa®	Traitement de l'hyperactivité vésicale (HAV)	▲					2028

¹ Produits développés aux installations internes de Knight servant aux produits BGx en Argentine. À moins d'avis contraire dans le tableau ci-dessus, les produits sont commercialisés en Argentine.

² Date : date de lancement par Paladin ou Sumitomo en partenariat avec Pfizer.

◆ En développement : produits en cours de développement.

▲ Homologation préalable : produits qui n'ont pas encore été soumis à une révision par les organismes de réglementation. Il s'agit de l'indication prévue au moment de l'approbation par les organismes de réglementation.

● Soumis : produits en cours d'approbation par les organismes de réglementation. Il s'agit de l'indication prévue au moment de l'approbation par les organismes de réglementation.

■ Homologué : produits approuvés par les organismes de réglementation, mais qui ne sont pas encore commercialisés.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Minjuvi® (tafasitamab)

Knight a déposé des demandes d'approbation supplémentaires pour Minjuvi® pour une nouvelle indication en association avec le rituximab et le lénalidomide pour le traitement de patients adultes présentant un LF déjà traité. Ces demandes ont été déposées au T2-25 au Brésil et au T1-26 en Argentine et au Mexique. Au T1-26, Knight a obtenu l'approbation de Minjuvi® au Brésil en association avec le rituximab et le lénalidomide pour le traitement de patients adultes atteints d'un LF récidivant ou réfractaire.

Zynyz® (rétifanlimab)

Au T3-25, Knight a élargi sa relation avec Incyte Biosciences International Sàrl, filiale suisse d'Incyte, et a acquis les droits exclusifs de distribution de Zynyz® (rétifanlimab) et Niktimvo® (axatilimab) pour l'Amérique latine.

Zynyz® est approuvé aux États-Unis et en Europe pour le traitement de patients adultes présentant un carcinome à cellules de Merkel (« CCM ») métastatique ou récidivant localement avancé, un type de cancer de la peau rare et agressif¹⁹. Selon les données épidémiologiques de deux registres brésiliens, il y aurait entre 550 et 1 250 nouveaux cas de CCM chaque année au Brésil, au Mexique, en Colombie et en Argentine²⁰. Zynyz® en association avec le carboplatine et le paclitaxel est également approuvé par la FDA des États-Unis en tant que traitement de première intention chez des patients adultes présentant un carcinome épidermoïde du canal anal inopérable (« SCAC »), métastatique ou en récurrence locale²⁰. En outre, la FDA a approuvé Zynyz® en monothérapie pour le traitement de patients adultes présentant un SCAC métastatique ou en récurrence locale avec progression de la maladie ou intolérance à la chimiothérapie à base de platine²⁰. Bien que les données épidémiologiques pour le SCAC soient limitées en Amérique latine, il y aurait environ de 2 700 à 4 000 nouveaux cas chaque année au Brésil, au Mexique, en Colombie et en Argentine²¹.

Niktimvo® (axatilimab)

Niktimvo® a reçu l'approbation de la FDA en août 2024 pour le traitement de la réaction chronique du greffon contre l'hôte (« GVH chronique ») après l'échec d'au moins deux traitements de première intention antérieurs chez les patients adultes et les patients pédiatriques pesant au moins 40 kg²². La GVH chronique est une complication grave de l'allogreffe de cellules souches qui survient lorsque les cellules du système immunitaire du donneur attaquent les tissus du receveur, pouvant ainsi endommager de nombreux organes tels que la peau, le foie, les poumons et le tractus gastro-intestinal. Environ de 1 400 à 1 800 greffes allogéniques sont déclarées au Brésil chaque année²³. Au T1-26, Knight a annoncé avoir soumis une demande d'approbation réglementaire pour Niktimvo® au Brésil.

¹⁹ Incyte Corporation. Monographie de ZYNYZ (Rétifanlimab-dlwr) injectable pour perfusion intraveineuse. Mars 2023, <https://www.zynyz.com/zynyz-prescribing-information>. Consulté le 24 juillet 2025.

²⁰ de Melo, Andreia C, et Luiz C Santos Thuler. Trends in the incidence and morbidity of Merkel cell carcinoma in Brazil. *Future oncology* (London, England) vol. 17,22 (2021): 2857-2865. doi:10.2217/fon-2020-1313.

²¹ Mignozzi, Silvia, Claudia Santucci, Matteo Malvezzi, Fabio Levi, Carlo La Vecchia, et Eva Negri. Global Trends in Anal Cancer Incidence and Mortality. *European Journal of Cancer Prevention* 33, n° 2 (27 novembre 2023): 77–86. <https://doi.org/10.1097/cej.0000000000000842>.

²² Incyte Corporation. Monographie de NIKTIMVO (axatilimab-csfr) injectable pour perfusion intraveineuse. U.S. Food and Drug Administration, août 2024, https://www.accessdata.fda.gov/drugsatfda_docs/label/2024/761411s000lbl.pdf. Consulté le 24 juillet 2025.

²³ Associação Brasileira de Transplante de Órgãos (ABTO). Registro Brasileiro de Transplantes (RBT): Dados numéricos da doação de órgãos e transplantes realizados por estado e instituição, janeiro–setembro 2024. 31 octobre 2024, <https://site.abto.org.br/wp-content/uploads/2024/11/RBT2024-3t-abto-populacao.pdf>. Consulté le 5 novembre 2025.

Pemazyre® (pémigatinib)

En 2025, Knight a obtenu l'approbation réglementaire pour Pemazyre® respectivement au Mexique et en Argentine, en monothérapie pour le traitement d'adultes présentant un cholangiocarcinome localement avancé ou métastatique avec fusion ou réarrangement du FGFR2 qui a progressé après au moins un traitement de première intention systémique antérieur. Au T4-25, Knight a lancé Pemazyre® au Brésil et au Mexique et prévoit lancer le produit en Argentine au premier semestre de 2026.

Tavalisse® (fostamatinib)

Knight a soumis une demande d'approbation réglementaire pour Tavalisse® en Argentine au T1-25 pour le traitement des patients adultes atteints de TPI chronique qui ont eu une réponse insuffisante à un traitement antérieur. Knight a obtenu l'approbation des organismes de réglementation pour Tavalisse® au Mexique au T4-24 et prévoit en faire le lancement au premier semestre de 2026. De plus, Knight a vu sa demande d'autorisation de commercialisation du Tavalisse® au Brésil rejetée par ANVISA au T3-25, et a déposé un avis d'appel en décembre 2025. L'appel a été accepté et l'ANVISA poursuit son examen.

Bapocil® (palbociclib)

En février 2026, Bapocil® a été approuvé et lancé en Colombie. Bapocil® est indiqué en association avec un traitement endocrinien, pour les patients atteints d'un cancer du sein avancé ou métastatique avec présence de récepteurs hormonaux et absence du HER2 en association avec un inhibiteur de l'aromatase, à titre de traitement endocrinien initial chez les femmes postménopausées, ou avec le fulvestrant chez les patients dont la maladie a évolué après un traitement endocrinien antérieur.

Wynzora® (calcipotriène et dipropionate de bétaméthasone)

Wynzora® est une combinaison à dose fixe à base de crème de calcipotriène et de dipropionate de bétaméthasone pour le traitement topique du psoriasis en plaques chez les adultes et les adolescents de 12 à 17 ans pendant une période maximale de 8 semaines²⁴. Son double mode d'action cible les cytokines marquantes IL-23 et IL-17A/F, l'axe immunitaire et l'expression du facteur de nécrose tumorale alpha (FNT- α) dans un seul produit. La crème Wynzora® est spécialement conçue grâce au système de formulation et d'administration de médicaments PAD Technology^{MC} de MC2, permettant une formulation aqueuse efficace et pratique à utiliser²⁵. La crème Wynzora® a été approuvée aux États-Unis par la FDA en juillet 2020 et dans un premier pays en Europe, en juillet 2021. Knight a acquis la convention de licence de Wynzora® avec MC2 au moment de la clôture de la transaction avec Paladin. Santé Canada a approuvé Wynzora® au T4-25 et Knight prévoit lancer au deuxième semestre de 2026.

Gemtesa® (vibegron)

Knight a obtenu la convention de licence pour Gemtesa® en juin 2025 dans le cadre de la transaction avec Sumitomo. Gemtesa® est indiqué dans le traitement de l'hyperactivité vésicale (« HAV »), accompagnée de symptômes d'incontinence urinaire impérieuse, d'urgence et de fréquence urinaire chez les adultes et chez les hommes qui suivent un traitement pharmacologique pour une hyperplasie bénigne de la prostate aux États-Unis²⁶. Gemtesa® agit en ciblant sélectivement les récepteurs bêta 3-adrénérgiques pour réduire les symptômes de l'HAV par la relaxation du muscle détroisor de la vessie afin d'augmenter la capacité vésicale. Gemtesa® est approuvé aux États-Unis et en Europe, et Knight prévoit le soumettre à l'approbation de Santé Canada en 2026.

²⁴ Thérapeutique Knight inc., Wynzora® (crème au calcipotriol et au dipropionate de bétaméthasone) [Monographie de produit]. Montréal, Québec : Thérapeutique Knight inc.; 21 novembre 2025.

²⁵ mc2 therapeutics novembre 2023, https://www.wynzora.com/wp-content/uploads/2023/12/Wynzora_USPI_13.0.pdf. Consulté le 7 janvier 2026.

²⁶ Urovant Sciences, Inc. GEMTESA (vibegron) Tablets, for Oral Use: Prescribing Information. U.S. Food and Drug Administration, décembre 2020, https://www.accessdata.fda.gov/drugsatfda_docs/label/2020/213006s000lbl.pdf. Consulté le 24 juillet 2025. [accessdata.fda.gov](https://www.accessdata.fda.gov/drugsatfda_docs/label/2020/213006s000lbl.pdf).

Crexont® (carbidopa et lévodopa)

Knight a déposé une demande d'approbation pour Crexont® au Canada et au Mexique au T2-25 ainsi qu'au Chili, en Argentine et au Pérou au T4-25. Crexont® représente une nouvelle formulation orale de capsules à libération prolongée de carbidopa/lévodopa (« CD/LD ») destinée au traitement de la maladie de Parkinson.

Qelbree® (viloxazine)

Au T4-25, Knight a reçu de Santé Canada un avis de non-conformité à propos de sa présentation de drogue nouvelle pour Qelbree®, produit destiné au traitement du TDAH. Knight prévoit soumettre sa réponse à Santé Canada en 2026. Qelbree® livre concurrence sur le marché des produits liés au TDAH, qui était évalué à plus de 1 milliard de dollars en 2025 et dont le segment des médicaments non stimulants représente 96 millions de dollars.

Jornay PM® (capsules de chlorhydrate de méthylphénidate à libération prolongée)

Knight a lancé Jornay PM® au Canada au T4-25. Jornay PM® est le premier et unique produit à base de méthylphénidate en dose de soir commercialisé au Canada pour le traitement du TDAH chez les enfants âgés de 6 à 12 ans²⁷. Jornay PM® est composé de microbilles dotées d'une pellicule à libération retardée et d'une pellicule à libération prolongée. La première couche retarde la libération de l'ingrédient actif jusqu'au matin, tandis que la seconde contrôle la libération de l'ingrédient actif dès le début de la matinée et tout au long de la journée. Cette formulation unique en son genre offre un profil pharmacocinétique permettant de contrôler les symptômes du TDAH du réveil au coucher. Jornay PM^{MC} livre concurrence sur le marché du TDAH qui, selon les données d'IQVIA, représentait plus de 1 milliard de dollars en 2025, dont le segment des produits à base de méthylphénidate représente plus de 500 millions de dollars, et a enregistré un TCAC de plus de 10 % depuis 2020.

Ventes et commercialisation

La stratégie de ventes et de commercialisation de Knight comporte trois activités clés : obtenir le remboursement et l'accès pour les patients, susciter la demande parmi les médecins prescripteurs ciblés, et assurer la distribution aux points de vente appropriés. Knight pourrait agrandir son équipe de vente et de commercialisation et accroître ses capacités dans des territoires où elle lance et acquiert de nouveaux produits. Knight prévoit commercialiser ses produits auprès des omnipraticiens et des médecins spécialistes en ayant recours à une équipe de vente et à des stratégies de commercialisation indirectes.

Obtenir le remboursement pour les patients

Knight reconnaît que l'obtention du remboursement auprès des payeurs publics et privés est un facteur clé de la réussite de la commercialisation des produits pharmaceutiques au Canada. Dans chaque territoire où Knight exerce ses activités, les équipes d'accès au marché et de vente de Knight mettent en œuvre plusieurs stratégies d'accès au marché afin d'obtenir le remboursement au public et le remboursement au privé par les OAM.

Susciter la demande parmi les médecins prescripteurs ciblés

Knight a recours à une approche de commercialisation d'« implantation ascendante » propre au secteur pharmaceutique. Les représentants des ventes de Knight présenteront les caractéristiques et les avantages de ses produits aux médecins qui peuvent les prescrire. Ces médecins rédigent des ordonnances à l'intention de leurs patients, qui se les font ensuite remettre en pharmacie. Les pharmacies commandent ensuite ces produits auprès de grossistes ou, dans le cas des grandes chaînes de pharmacies, de leurs centres de distribution, à qui Knight vendra ses produits.

²⁷ *Jornay PM, Monographie de produit, Santé Canada, novembre 2025, https://pdf.hres.ca/dpd_pm/00077977.PDF. Consulté le 7 janvier 2026.*

Knight dispose d'équipes de vente formées de médecins spécialisés dans chaque pays où elle exerce des activités commerciales. La Société estime qu'elle peut atteindre efficacement son principal groupe de médecins prescripteurs au moyen d'une équipe de vente spécialisée en raison de la concentration naturelle des marchés de produits spécialisés au sein desquels elle livre concurrence et du fait qu'elle a recours à des outils factuels de ciblage des médecins. La société utilise ces outils afin d'obtenir le rendement le plus élevé possible sur ses efforts de vente. L'équipe de vente utilise les données recueillies et les analyses afin de se concentrer sur ce groupe restreint, à grand potentiel, tandis que d'autres tactiques de commercialisation, telles que la publicité et le publipostage direct, lui permettront d'atteindre le reste du marché de manière plus efficiente.

L'équipe médicale de Knight organise et soutient divers projets de perfectionnement professionnel afin que les médecins soient au courant des plus récentes méthodes d'utilisation des produits de la Société. Selon la Société, la participation à des colloques au Canada et ailleurs dans le monde contribue de manière importante à faire connaître les produits de la Société et leurs avantages parmi ses groupes cibles. La participation à des colloques servira en outre à établir des relations positives entre la Société et ses principaux groupes cibles de médecins.

Knight peut financer et soutenir des études cliniques de phase 4, selon ce qui est opportun pour ses produits actuels et futurs. Ces études profitent à la Société puisqu'elles génèrent de nouvelles données pouvant ultérieurement être publiées et font connaître Knight à titre d'allié de la recherche médicale au sein de son principal groupe cible de médecins.

En outre, la Société s'efforce activement à faire connaître ses marques et à encourager leur utilisation auprès des consommateurs en collaborant avec des groupes de protection des consommateurs et en les soutenant dans ses sphères d'intérêt. La Société est d'avis que cela lui permettra de faire connaître ses marques de manière directe auprès des patients.

Assurer la distribution aux points de vente appropriés

Knight aura recours à diverses tactiques pour soutenir ses propres efforts de vente directe et ainsi veiller à ce que ses produits soient offerts aux points de vente appropriés, notamment les pharmacies et/ou les hôpitaux.

Fabrication et distribution

À l'heure actuelle, les produits de Knight ne peuvent être obtenus qu'auprès d'un seul fournisseur ou d'un nombre limité de fournisseurs. Les produits fabriqués par des tiers et ceux fabriqués dans les installations de Knight comptent pour la totalité des produits des activités ordinaires de Knight.

Knight sous-traite la fabrication de certains produits à des tiers, notamment des donneurs de licences. Grâce à des ententes contractuelles et à des contrôles de la qualité, Knight s'assure que ses produits sont fabriqués dans le respect des BPF courantes, conformément aux exigences des organismes de réglementation. De plus, conformément à la plupart des conventions de licence des produits de la Société, le donneur de licences conserve les droits et les obligations de fabrication du produit sous licence.

La Société possède trois installations différentes pour fabriquer la majorité de ses produits génériques de marque qui sont commercialisés. Le statut d'approbation réglementaire de chacune de ces installations est le suivant :

- Installation de fabrication spécialisée dans les médicaments à administrer par voie respiratoire : approuvée par l'ANMAT;
- Installation de fabrication spécialisée dans les traitements oncologiques produisant des médicaments sous forme solide et à administrer par voie orale : approuvée par l'ANMAT, la DIGEMID et l'INVIMA;
- Installation de fabrication spécialisée dans les traitements oncologiques produisant des médicaments sous forme liquide et stérile à administrer par voie d'injection : approuvée par l'ANMAT et la DIGEMID.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

L'approbation de l'ANMAT permet à la Société de soumettre des produits pharmaceutiques à l'approbation réglementaire, de les fabriquer en Argentine et de les commercialiser en Uruguay, en Bolivie, au Paraguay, en Équateur, au Chili et dans certains marchés d'Amérique centrale. Les licences de la DIGEMID et de l'INVIMA sont nécessaires pour l'approbation de chaque installation au Pérou et en Colombie, pour la fabrication en Argentine et pour la commercialisation des produits pharmaceutiques dans chacun de ces pays. Knight continuera d'évaluer s'il est plus rentable de fabriquer les produits dans ses propres installations ou d'impartir la production, en tenant compte non seulement des coûts, mais aussi de la fiabilité des fournisseurs et de la réglementation locale en matière d'importation.

Knight se procure auprès de tiers les matières premières et les ingrédients pharmaceutiques actifs nécessaires à la mise au point et à la fabrication de ses produits, y compris les ingrédients pharmaceutiques actifs et inactifs utilisés dans ses produits. Knight est tenue d'indiquer le nom du fournisseur de toutes les matières premières entrant dans la fabrication de ses produits dans les présentations de nouveaux médicaments qu'elle dépose auprès de Santé Canada, des autorités sanitaires en Amérique latine, de la FDA et de l'EMA. Si elle ne peut plus se procurer les ingrédients pharmaceutiques actifs ou les matières premières d'un produit en particulier auprès d'un fournisseur approuvé mentionné dans une présentation de nouveau médicament, Knight doit faire approuver un autre fournisseur auprès de chaque organisme de réglementation ayant approuvé le produit, ce qui pourrait interrompre la fabrication et l'approvisionnement du produit en question. Dans la mesure du possible, Knight s'efforce d'indiquer le nom de plus d'un fournisseur dans chaque présentation de nouveau médicament. Toutefois, certains ingrédients pharmaceutiques actifs et certaines matières premières ne peuvent être obtenus qu'auprès d'un seul fournisseur et, dans certaines de ses présentations de nouveau médicament, Knight n'indique que le nom d'un seul fournisseur d'ingrédients pharmaceutiques actifs ou de matières premières même s'il existe de multiples sources d'approvisionnement. Dans la mesure où les coûts de fabrication facturés par les sous-traitants augmentent et que ces coûts ne peuvent être entièrement transférés aux clients de la Société, les marges bénéficiaires de la Société à l'égard de ces produits pourraient être compromises.

Aux termes de certaines conventions auxquelles elle est partie, Knight pourrait être tenue d'acheter une quantité minimale d'ingrédients pharmaceutiques actifs ou de matières premières et/ou de commander une quantité minimale de produits fabriqués. En règle générale, elle doit payer une pénalité si elle ne répond pas aux exigences minimales. L'incapacité de fournir un produit pourrait avoir un effet défavorable important sur la situation financière, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie.

Concurrence

Le marché des médicaments est très concurrentiel et compte de nombreux fabricants, fournisseurs et distributeurs bien établis qui participent activement à tous les aspects de ce secteur. Knight est d'avis que la concurrence à laquelle elle fait face dans le contexte de la vente de ses produits pharmaceutiques est fondée principalement sur l'efficacité, le remboursement des médicaments, la notoriété de la marque, la disponibilité, l'innocuité du produit et le prix. Étant donné que Knight acquiert des produits pharmaceutiques de marque, ceux-ci pourraient faire face à la concurrence d'autres formes de traitement pendant la période de protection conférée par brevet et, par la suite, à la concurrence de produits génériques ou d'autres produits concurrents. Tous les produits de Knight sont en concurrence avec des produits génériques et/ou d'autres produits concurrents sur le marché. Pour être concurrentielle sur le marché des produits de marque, Knight doit trouver et mettre rapidement sur le marché de nouveaux produits incorporant des innovations technologiques. Pour commercialiser avec succès des produits de marque, il faut informer les professionnels de la santé de cabinets privés, de cabinets de médecine de groupe ou d'établissements de soins de santé de l'efficacité, de l'innocuité et de la valeur du produit. La Société prévoit que ses produits de marque viendront appuyer ses domaines thérapeutiques existants.

Bon nombre des concurrents de Knight sont de grandes sociétés pharmaceutiques réputées dont les ressources financières et techniques et en matière de vente et de commercialisation sont considérablement supérieures à celles de la Société. En outre, bien des concurrents actuels et éventuels de la Société ont des capacités en matière de recherche et de développement qui pourraient leur permettre de mettre au point des produits nouveaux ou améliorés susceptibles de rivaliser avec les gammes de produits de la Société.

Le secteur pharmaceutique se caractérise par la rapidité de la mise au point des produits et l'évolution technologique. Les produits de la Société pourraient devenir dépassés ou non rentables à la suite de la mise au point de nouveaux produits pharmaceutiques destinés au traitement des mêmes états pathologiques, d'avancées technologiques ayant des effets sur le coût de la production, ou encore d'initiatives de commercialisation ou d'établissement de prix par un ou plusieurs des concurrents de la Société.

Au Canada et en Amérique latine, Knight livre concurrence à des fabricants de médicaments novateurs, à des sociétés pharmaceutiques innovatrices qui distribuent des médicaments novateurs et octroient des droits de licence à leur égard ainsi qu'à des fabricants de médicaments génériques. Dans chacun des domaines thérapeutiques de Knight, d'autres sociétés pharmaceutiques offrent des produits concurrentiels. Par exemple, Impavido® est approuvé en Allemagne, en Israël et aux États-Unis et subit une concurrence de produits génériques sur certains de ces marchés. La Société rivalise avec des sociétés pharmaceutiques spécialisées au Canada, telles que HLS-Therapeutics Inc., Apotex Inc. et des sociétés régionales affiliées à des multinationales, comme Bausch Health Canada Ltd., pour obtenir les droits à l'égard de nouveaux produits au Canada. En Amérique latine, Knight rivalise pour l'obtention de licences et l'acquisition de produits avec des filiales de multinationales, telles qu'Abbott ou Bausch Health, et avec des joueurs à l'échelle locale, comme EMS, Eurofarma, Hypera Pharma, Adium-S.A., Roemmers, Gador, M8 Pharmaceuticals, Pint Pharma, Swixx Biopharma et Bago, qui cherchent à prendre de l'expansion dans la région. De plus, en Amérique latine, les produits génériques de marque de Knight rivalisent avec d'importants joueurs locaux, tels qu'Adium-S.A., Gador, ProCaps et Bago, ainsi que des multinationales comme Sandoz, Teva, D^r Reddy et Cipla.

Concession et obtention de licences et propriété intellectuelle

Le secteur pharmaceutique accorde une grande importance aux droits de propriété, y compris la protection des brevets et la différenciation au moyen de marques de commerce. Bien que certains de ses produits ne soient pas protégés par brevet, la Société estime que bon nombre des produits qu'elle entend vendre se distinguent par leur marque de commerce reconnue.

Le succès de la Société est tributaire en partie de sa capacité de bénéficier de la notoriété de la marque, d'obtenir des brevets, de protéger ses secrets commerciaux, d'exercer ses activités sans porter atteinte aux droits de propriété de tiers et d'empêcher que des tiers violent ses droits de propriété.

Responsabilité éventuelle et assurance

Les médicaments novateurs distribués par la Société contiennent des ingrédients médicinaux dont la commercialisation a été approuvée par Santé Canada, la FDA et l'EMA. Les produits génériques de marque ont été approuvés dans divers pays en Amérique latine et sont une version générique de produits approuvés en Europe et aux États-Unis. La Société court le risque commercial inhérent de faire face à des réclamations importantes, notamment en responsabilité du fait du produit, entre autres, si l'utilisation de ses produits a des effets indésirables ou est réputée avoir des effets indésirables. Knight souscrit une assurance responsabilité de produits pour couvrir ce risque dans les pays où une telle couverture est disponible. La Société n'a été partie à aucune procédure judiciaire importante et n'a fait l'objet d'aucune réclamation concernant l'innocuité de ses produits.

Portefeuille de fonds d'investissement de Knight

Knight a investi et surveillé des investissements dans des fonds de capital-risque consacrés aux sciences de la vie. Elle en dégage un rendement semblable à celui de tout autre commanditaire de ces fonds et peut obtenir un accès privilégié à des produits de soins de santé novateurs de partout dans le monde pour le Canada et certains marchés de choix à l'étranger. Au 31 décembre 2025, Knight s'était engagée à investir 3 496 \$ dans des fonds de capital-risque du secteur des sciences de la vie. Knight a déterminé que, bien qu'elle se soit avérée rentable, la stratégie axée sur les fonds n'a pas été fructueuse du point de vue du développement des activités, car elle n'a donné lieu qu'à deux conventions de licence liées à des produits. Par conséquent, Knight ne prévoit pas investir dans de nouveaux fonds de capital-risque.

Au	31 décembre 2025
JVM des fonds à la date prévue de sortie	\$
De 1 an à 3 ans	61 684
De 4 à 5 ans	17 466
5 ans et plus	334
Total	79 484

Aux 31 décembre	2025	2024
Depuis la création :		
Appels de fonds	161 499	160 192
Distributions reçues	(153 068)	(144 117)
Ajustement de réévaluation à la valeur de marché	58 940	63 818
Profit de change	12 113	12 131
Ratio valeur totale-capital versé¹	1,44x	1,47x
Profits éventuels ²	5 960	8 418
Ratio valeur totale-capital versé¹, compte tenu des profits éventuels²	1,48x	1,53x

¹ Le ratio valeur totale-capital versé correspond aux distributions reçues des fonds stratégiques et à la valeur résiduelle non encore réalisée par rapport au capital versé.

² Knight ne comptabilise certains profits éventuels liés aux placements connexes dans les fonds stratégiques que lorsqu'il est probable que ces profits seront réalisés. Les profits éventuels sur les placements dans les fonds stratégiques comprennent les paiements d'étape dans les fonds stratégiques en fonction de la réalisation de certains événements, comme le succès clinique d'un essai, l'approbation réglementaire d'un médicament ou certains événements fondés sur les ventes.

Prêts stratégiques de Knight

Knight finance d'autres sociétés du secteur des sciences de la vie dans plusieurs marchés géographiques, dans l'objectif renforcer les liens au sein du secteur des sciences de la vie et d'obtenir les droits de distribution de produits au Canada et dans certains marchés de choix à l'étranger. En règle générale, les prêts portent intérêt à un taux situé dans le bas de la fourchette à deux chiffres et peuvent être assortis d'une contrepartie additionnelle pour la Société. Ces prêts sont souvent accompagnés de droits sur des produits ou d'options rattachées à ceux-ci pour le Canada et certains marchés de choix à l'étranger. Ces prêts renforcent les liens de Knight dans le secteur des sciences de la vie et, par conséquent, ont contribué à ce qu'elle obtienne, directement ou indirectement, des droits sur des produits. À ce jour, le portefeuille de prêts stratégiques a donné lieu à l'acquisition de Neuragen et l'obtention de droits de vente sous licence à l'égard de plusieurs produits de Triumvira. En 2025, la Société a encaissé 17 598 \$ [12 771 \$ US] et reçu des bons de souscription d'une juste valeur de 1 116 \$ [811 \$ US] pour les prêts stratégiques en cours et, au 31 décembre 2025, Knight n'avait plus de prêt stratégique en cours.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Personnel et employés

En date des présentes, Knight compte 830 employés au Canada et en Amérique latine dont les principales responsabilités collectives se rapportent au développement commercial, aux ventes et à la commercialisation, aux activités d'exploitation, à la fabrication, aux affaires scientifiques (y compris la recherche et le développement) et à l'administration. De ce nombre, 311 employés sont syndiqués, dont 158 au Brésil (24 d'entre eux ayant des responsabilités mondiales ou régionales) et 153 en Argentine. Knight retient également les services de plusieurs conseillers pour divers services.

Service	Portée mondiale	Canada	Brésil	Argentine	Colombie	Divers
Développement commercial	7	62	79	37	29	58
Affaires scientifiques	26	42	31	23	18	28
Approvisionnement et fabrication	14	5	1	172	3	2
Administration	95	10	23	29	21	15
Total	142	119	134	261	71	103

FACTEURS DE RISQUE

Facteurs de risques liés aux activités et au secteur

Un placement dans les titres de la Société comporte une part importante de risque. Avant de prendre une décision de placement, les investisseurs potentiels devraient examiner attentivement les risques exposés ci-après, ainsi que l'ensemble des renseignements figurant dans les documents publics déposés par Knight. La concrétisation de l'un des risques exposés ci-après pourrait avoir un effet défavorable sur les activités, la situation financière ou les résultats d'exploitation de Knight. Dans de telles circonstances, le cours des actions ordinaires pourrait diminuer, et les investisseurs pourraient perdre la totalité ou une partie de leur placement.

Risques liés aux marchés émergents en Amérique latine

Knight exerce des activités dans des marchés émergents, notamment au Brésil, en Colombie, au Chili, au Mexique, au Pérou, en Argentine, en Uruguay, en Bolivie, en Équateur et dans d'autres pays d'Amérique latine, qui exposent Knight à des risques politiques, sociaux, économiques, réglementaires, et d'autres risques inhérents à ces pays, y compris les risques suivants :

- *Instabilité politique* : Des changements à la tête des gouvernements et à la direction des organismes gouvernementaux ainsi que des conflits peuvent entraîner d'importantes modifications sur le plan des politiques gouvernementales, perturber la circulation des marchandises et des capitaux, provoquer de l'incertitude et rendre difficiles la conduite des affaires et l'atteinte de la rentabilité.
- *Risque lié à la réglementation* : Les modifications à la réglementation gouvernementale concernant la propriété intellectuelle, la tarification et l'accès aux médicaments peuvent augmenter les coûts liés à la conformité, réduire l'efficacité des activités de Knight et limiter sa capacité à obtenir les approbations nécessaires pour ses produits. De plus, les activités peuvent subir l'effet à différents degrés de toute modification apportée à la réglementation gouvernementale, notamment les restrictions visant la production, les contrôles des prix, les contrôles des exportations, la remise de devises, l'importation de produits et de fournitures, l'impôt sur le revenu et les autres taxes, les redevances, le rapatriement des bénéfices, l'expropriation de biens, les placements à l'étranger, le maintien en vigueur des licences, les approbations et les permis, les questions environnementales, l'utilisation du sol, les revendications territoriales de la population locale, l'utilisation de l'eau et la sécurité au travail, ainsi que de la

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

réglementation gouvernementale ayant pour effet de favoriser ou d'exiger de la Société l'octroi de contrats ou l'emploi de citoyens de ce pays ou encore l'achat de matériel auprès de celui-ci. Le défaut de respecter les lois et les règlements applicables ainsi que les pratiques locales pourrait avoir une incidence importante sur les activités de la Société dans les pays d'Amérique latine. La Société continue de surveiller l'évolution de la situation et les politiques dans les pays d'Amérique latine afin d'en évaluer l'incidence sur ses activités actuelles ou futures; cependant une telle évolution est imprévisible et pourrait avoir un effet négatif sur les activités de la Société dans ces pays.

- *Risque d'expropriation et de nationalisation* : Les pays d'Amérique latine ont tendance à nationaliser les sociétés appartenant à des intérêts étrangers. Ainsi, une société pharmaceutique pourrait voir ses actifs saisis par le gouvernement et être forcée de renégocier ou d'annuler les licences, approbations, permis et contrats en cours, rendant difficile, voire impossible, la poursuite de ses activités.
- *Inflation* : Les taux d'inflation historiquement élevés en Amérique latine (et l'hyperinflation en Argentine) peuvent augmenter les coûts de production et de distribution des produits pharmaceutiques pour la Société, réduisant le pouvoir d'achat des consommateurs et potentiellement la demande à l'égard de ces produits.
- *Instabilité de la devise* : La dépréciation des devises d'Amérique latine fait en sorte qu'il est difficile pour les sociétés de prévoir avec précision les coûts et les revenus et est susceptible d'entraîner une augmentation du risque de pertes liées aux taux de change, ce qui peut avoir une incidence sur la rentabilité, les flux de trésorerie et la stabilité financière de Knight.
- *Imposition complexe et excessive* : L'instabilité politique peut entraîner des modifications aux priorités politiques et aux politiques fiscales, donnant lieu à des taux d'impôt plus élevés et/ou à des réglementations fiscales complexes qui peuvent augmenter le coût des activités et réduire la rentabilité de Knight.
- *Risques liés aux crises de santé publique* : Les crises de santé publique, telles que les pandémies, peuvent avoir des répercussions importantes sur les activités, comme les perturbations de la chaîne d'approvisionnement, les restrictions imposées par le gouvernement et une diminution de la demande à l'égard de certains produits.
- *Risques d'agitation sociale* : L'agitation sociale et ouvrière, les guerres ou les guerres civiles, le crime organisé, les prises d'otages, le terrorisme et les crimes violents peuvent perturber les activités, le transport et les chaînes d'approvisionnement, entraînant une diminution de la confiance des consommateurs et des investisseurs, des dommages à la réputation, ainsi que la perte d'actifs et de biens. En 2026, le Mexique a connu une instabilité accrue liée au crime organisé, en particulier après que les forces de l'ordre ont tué le chef du cartel Jalisco New Generation en février. Cet événement a entraîné des violences généralisées, des barrages routiers, des attaques contre les infrastructures, des annulations de vols et des perturbations dans les ports et les aéroports, qui ont engendré des retards importants dans le transport terrestre, aérien et maritime, y compris le fret transfrontalier. Un contexte social instable peut avoir une influence sur la sécurité des employés et le fonctionnement de l'infrastructure et des biens, entraînant une diminution de la demande à l'égard des produits et de la rentabilité de Knight.
- *Risques de fraude et de corruption* : La fraude et la corruption chez les fournisseurs, le personnel ou les représentants gouvernementaux, qui peuvent toucher la Société et sa capacité de se conformer aux lois anticorruption applicables, y compris la *Loi sur la corruption d'agents publics étrangers* (Canada), en raison du fait que la Société exerce ses activités dans des pays susceptibles d'être vulnérables à la corruption, à la collusion, aux pots-de-vin, au vol, aux commissions inappropriées, aux paiements de facilitation, aux conflits d'intérêts et aux transactions entre parties liées, ainsi que l'éventuelle incapacité de la Société à déceler, gérer et atténuer les cas de fraude, de corruption ou de violations des exigences réglementaires applicables. En 2025, plusieurs sociétés pharmaceutiques, dont la filiale de Knight en Argentine, Laboratorio LKM S.A., ont reçu des avis de l'autorité nationale argentine en matière de concurrence (« NCA ») au sujet d'une plainte déposée qui a déclenché une enquête administrative pour de prétendues

pratiques anticoncurrentielles dans le marché pharmaceutique argentin. L'enquête porte sur la vente de produits oncologiques entre janvier 2018 et janvier 2025 au PAMI, qui couvre les retraités et les rentiers. L'affaire est en cours et est à l'étape de l'enquête initiale.

- *Risques juridiques* : Si un différend devait survenir relativement aux activités de la Société dans les pays d'Amérique latine, dans lesquels la Société est susceptible d'exercer ses activités, Knight pourrait être assujettie à la compétence exclusive des tribunaux étrangers ou pourrait ne pas être en mesure d'assujettir des personnes étrangères à la compétence de tribunaux canadiens ni de faire exécuter les jugements canadiens dans ces autres territoires. La Société pourrait également avoir de la difficulté à faire valoir ses droits ou être empêchée de faire valoir ses droits relativement à un organisme gouvernemental en raison de la doctrine de l'immunité absolue. Par conséquent, les activités de la Société dans des territoires étrangers pourraient être touchées de façon importante par des facteurs indépendants de la volonté de la Société. En 2025, la filiale brésilienne de Knight (United Medical Ltda.) a reçu des avis du MSB l'avisant de l'imposition d'amendes totalisant environ 1 756 \$ [6 847 BRL], principalement en raison de retards administratifs présumés. United Medical a déposé des appels de nature administrative à l'égard de ces amendes et, à la date de clôture, le MSB n'avait pas rendu de décision à cet égard. La Société estime qu'il existe des motifs juridiques et factuels fondés de conclure qu'aucune amende ne devrait être imposée.
- *Conjoncture économique et conditions des marchés des autres pays* : Les marchés financiers et les marchés des valeurs mobilières des pays d'Amérique latine sont influencés par la conjoncture économique et les conditions des marchés des autres pays, notamment des autres pays des marchés émergents et des autres marchés mondiaux. La volatilité et les changements dans les marchés financiers mondiaux et émergents peuvent considérablement nuire aux flux de capitaux dans les pays où Knight exerce ses activités et, par conséquent, influencer la croissance économique et les budgets des gouvernements.

Conditions politiques et économiques en Amérique latine

Les conditions politiques et économiques ont des répercussions directes sur les activités de la Société et peuvent avoir un effet négatif important sur la Société. Les politiques macroéconomiques adoptées par les gouvernements des pays d'Amérique latine dans lesquels la Société mène ses activités peuvent avoir une incidence importante sur Knight. Les économies des principaux marchés d'Amérique latine, tels que le Brésil, l'Argentine, la Colombie, le Mexique et le Pérou ont été marquées par des interventions fréquentes, et parfois importantes, des gouvernements et par des cycles économiques instables. Les gouvernements ont souvent modifié les politiques monétaires, fiscales, de crédit et d'autres politiques pour influencer le cours des économies. Les mesures prises par les gouvernements pour maîtriser l'inflation dans certains pays d'Amérique latine ont parfois comporté la mise en place de contrôles des salaires et des prix, le blocage de l'accès aux comptes bancaires, l'imposition de contrôles des changes et sur les entrées et sorties de capitaux, ainsi que la limitation des importations et des exportations. La mise en œuvre de changements aux politiques existantes par les gouvernements actuels dans les pays d'Amérique latine où Knight exerce ses activités est indépendante de la volonté de la Société et impossible à prévoir comme le sont les répercussions que de tels changements peuvent avoir sur les activités de la Société dans ces pays. Les activités, les résultats d'exploitation, la situation financière, les clients éventuels et le cours du marché des actions de la Société peuvent subir des répercussions défavorables en raison des modifications apportées aux politiques gouvernementales dans les pays d'Amérique latine où Knight exerce ses activités, qu'elles soient fédérales, étatiques ou locales touchant, notamment :

- l'inflation;
- les fluctuations des taux de change;

- les contrôles des changes et les restrictions visant les versements à l'étranger, y compris les restrictions imposées en 1989 et au début de 1990 au Brésil et celles déjà en place en Argentine;
- les taux d'intérêt et les politiques monétaires;
- les contrôles relatifs aux importations et aux exportations;
- la liquidité des marchés de capitaux intérieurs, des marchés des titres de créance et des marchés financiers;
- la croissance ou le ralentissement de l'économie, tels qu'ils sont mesurés par les taux de croissance du produit intérieur brut ou PIB;
- les politiques fiscales;
- les autres événements sur les plans politique, social et économique se produisant dans les pays d'Amérique latine dans lesquels Knight exerce ses activités ou ayant une incidence sur ceux-ci.

Les politiques et mesures gouvernementales pour contrer l'inflation, combinées aux spéculations du public concernant de telles politiques et mesures, ont souvent eu un effet défavorable sur de nombreuses économies d'Amérique latine, contribué à l'incertitude économique et augmenté la volatilité des marchés des valeurs mobilières. Les mesures prises par les gouvernements de certains pays d'Amérique latine pour maîtriser l'inflation ont souvent comporté la mise en place de contrôles des salaires et des prix, la dévaluation monétaire, la restriction des capitaux, la limitation des importations et d'autres mesures. Les autres politiques et mesures adoptées, y compris les ajustements de taux d'intérêt, les interventions sur les marchés des devises ou les mesures pour ajuster ou fixer la valeur des monnaies locales dans les pays d'Amérique latine peuvent nuire aux économies de ces pays ainsi qu'aux activités et aux résultats d'exploitation de la Société. L'incertitude quant à savoir si les gouvernements des divers pays d'Amérique latine mettront en œuvre des réformes ou apporteront des changements de politique ou de réglementation touchant ces facteurs ou d'autres à l'avenir peut influencer la performance économique et contribuer à l'incertitude économique, qui peut, à son tour, avoir des effets néfastes sur les activités de la Société et, par conséquent, sur ses résultats d'exploitation. L'instabilité économique et politique récente a entraîné une perception négative à l'égard de certains pays d'Amérique latine et une plus grande volatilité de leur monnaie locale.

Dans certains marchés où Knight exerce ses activités, la situation politique continue d'être très volatile. L'instabilité politique, les récentes élections et les changements de gouvernement dans les pays où Knight exerce ses activités peuvent avoir une incidence sur les activités de la Société en raison des réformes des soins de santé et des changements à la réglementation liée aux produits pharmaceutiques et aux dépenses connexes apportés par les nouveaux dirigeants des gouvernements et de l'orientation à long terme que peuvent prendre ceux-ci à l'égard des soins de santé et de l'économie. Pour plus de précisions sur les élections récentes et les changements de gouvernement dans les principaux pays d'Amérique latine, se reporter aux rubriques « Principaux marchés pharmaceutiques en Amérique latine » et « Autres marchés pharmaceutiques en Amérique latine » dans la section « Description des activités » du présent rapport.

Argentine : En novembre 2023, l'Argentine a tenu des élections et élu un nouveau président (Javier Milei) qui est entré en fonction le 10 décembre 2023.

Le président nouvellement élu a mis en œuvre les mesures suivantes pour réduire les dépenses publiques :

- Réduction du nombre d'employés fédéraux
- Élimination du financement public des activités de construction
- Réduction des subventions économiques dans le secteur du transport et de l'énergie
- Réduction au minimum des transferts discrétionnaires aux provinces
- Autres mesures pour déréglementer les interventions gouvernementales sur le marché

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

En 2024, l'économie de l'Argentine a été frappée par une récession, qui est toujours en cours, et l'incertitude persiste quant au moment où elle se rétablira. La plus grande incidence sur le secteur pharmaceutique pourrait être le désengagement financier des institutions clés telles que la PAMI et les réductions des transferts de fonds aux gouvernements provinciaux, entraînant une réduction de la consommation de médicaments à court terme. Le pays a connu une forte inflation, mais celle-ci a commencé à ralentir récemment. De plus, l'instabilité politique persistante ajoute un niveau de complexité, rendant difficile la mise en œuvre de réformes économiques efficaces et de solutions aux défis du pays.

En 2025, la volatilité économique et politique s'est poursuivie en Argentine. L'inflation a commencé à reculer par rapport aux sommets atteints précédemment, et le gouvernement a maintenu ses mesures d'austérité budgétaire tout en poursuivant les réformes structurelles. Malgré ces efforts, l'incertitude persiste et les réductions des dépenses liées aux soins de santé continuent d'avoir une incidence sur l'accès aux médicaments. Les perspectives générales du secteur pharmaceutique demeurent difficiles et les signes de reprise à court terme restent faibles.

Brésil : En janvier 2023, Luiz Inácio Lula da Silva a été élu président. Ce dernier s'est concentré sur plusieurs aspects clés en vue de réformer et de renforcer le système de santé du Brésil. Le gouvernement cherche à fournir des services de santé complets et équitables à tous, à réduire les écarts dans la mise au point et la fabrication de médicaments, de vaccins et de tests diagnostiques, et à favoriser l'intégration des soins de santé numériques et de l'intelligence artificielle afin d'améliorer le diagnostic, le traitement et l'intégration des données pour une meilleure analyse. Toutefois, le manque de ressources financières restreint la capacité du système de santé à fournir des services de façon efficace. Qui plus est, les changements et l'instabilité politiques ont eu une incidence sur la continuité et la mise en œuvre des politiques en matière de santé.

L'économie du Brésil est très vulnérable aux fluctuations des prix des produits de base à l'échelle mondiale, ce qui peut engendrer de l'instabilité et influencer sur la performance économique globale. En outre, les coûts de production élevés, attribuables à des facteurs tels que les inefficacités infrastructurelles et un régime de taxe de vente complexe, pèsent sur les entreprises et entraînent des répercussions sur la compétitivité. S'ajoutent à ces problèmes des tensions politiques et sociales alimentées par la corruption et les grandes inégalités sur le plan des revenus, qui minent la confiance du public et compliquent les initiatives pour relever efficacement les défis économiques et sociaux. Une récession économique pourrait entraîner une baisse du nombre de personnes couvertes par une assurance privée, une perte de la clientèle et une baisse des revenus et de la rentabilité.

En 2025, le Brésil continue de subir des contraintes budgétaires qui limitent la capacité du gouvernement à mettre en œuvre son programme de réforme des soins de santé. Bien que des initiatives visant à intégrer la santé numérique et l'IA aient été annoncées, les progrès ont été lents en raison des restrictions budgétaires et des divisions politiques. La volatilité économique persiste en raison des fluctuations des prix des produits de base et des inefficiences structurelles, tandis que les pressions inflationnistes et les taux d'intérêt élevés ont continué d'exercer une pression sur le pouvoir d'achat des consommateurs. Ces facteurs pourraient entraîner une réduction de la couverture des assurances privées et un ralentissement de la demande de produits pharmaceutiques.

Colombie : Les activités de la Société en Colombie sont exposées à des risques découlant de contraintes de financement de nature structurelle et de problèmes de liquidité au sein du système national de soins de santé. Pour 2026, le ministère de la Santé a augmenté les UPC de 9 % pour ce qui est du régime contributif et de 16 % pour ce qui est du régime subventionné; toutefois, ces augmentations pourraient ne pas suffire à répondre à la demande globale pour les soins de santé, les besoins de financement projetés pouvant dépasser les ressources disponibles d'environ 3,2 milliards de dollars américains et le déficit cumulé du système se rapprochant de 9 milliards de dollars américains en 2026. Ces lacunes en matière de financement augmentent le risque de retard ou de non-paiement aux prestataires de soins de santé et aux OAM par le gouvernement et pourraient nuire aux recouvrements, aux liquidités et aux flux de trésorerie de la Société. Les cycles de paiement des prestataires et des distributeurs se sont aussi allongés; le délai moyen de recouvrement pour les prestataires de soins de santé est passé d'environ 140 jours en 2022 à environ 163 jours en 2024, ce qui accroît le risque lié aux créances en souffrance ou irrécouvrables. De plus, les pressions exercées par la compression des coûts, notamment l'utilisation accrue de mécanismes d'achat centralisés, qui représentaient environ 16,8 % du total des dépenses de santé en 2024, pourraient avoir des contrecoups sur la fixation des prix, les niveaux de remboursement et l'accès à certaines thérapies par les patients. L'incertitude politique et réglementaire à l'approche de l'élection présidentielle de 2026 augmente encore le risque lié à une modification des prix, des cadres de remboursement et des mécanismes institutionnels, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur les activités et la performance financière de la Société en Colombie.

À titre d'exemple, en raison des contraintes financières du système de soins de santé, l'un des plus importants grossistes du secteur pharmaceutique en Colombie, Audifarma, a entamé une procédure de restructuration à la fin de 2024 qui a été admise par la superintendance des sociétés de la Colombie. Cette procédure a pour but de normaliser les relations commerciales et les relations de crédit au moyen d'une restructuration opérationnelle, administrative et des actifs ou des passifs. La restructuration d'Audifarma semble être attribuable à de nombreux facteurs, notamment au financement insuffisant des UPC, aux paiements retenus par le gouvernement, ainsi qu'à l'élargissement du panier de médicaments du PBS couverts par les UPC. De plus, Audifarma est en désaccord avec certains clients au sujet des montants à payer, mais qui n'ont pas encore été recouvrés.

Chili : José Antonio Kast, chef du parti républicain de droite, a remporté les élections présidentielles chiliennes le 14 décembre 2025, obtenant environ 58 % des voix, son élection marque un virage à droite dans le paysage politique du pays. M. Kast est entré en fonction le 11 mars 2026; il succède au président Gabriel Boric.

Le Chili fait face à plusieurs défis importants sur le plan économique et social. L'économie est particulièrement sensible aux fluctuations des prix produits de base, ce qui peut avoir une incidence sur la performance et la stabilité économiques globales. Les grandes inégalités sur le plan des revenus demeurent un problème persistant, contribuant aux disparités sociales et économiques. Les contraintes de financement public ont commencé à ralentir le processus de recouvrement au sein du secteur pharmaceutique. Si ces retards devaient se poursuivre, les résultats de Knight pourraient être touchés.

En 2025, aucun nouveau processus constitutionnel n'a été amorcé, et la réforme des soins de santé demeure absente du programme législatif du gouvernement. Les réformes des systèmes de retraite et du régime fiscal continuent de dominer le débat politique, mais les progrès sont lents. Parallèlement, la pression financière sur les compagnies d'assurance persiste à la suite de l'arrêt de la Cour suprême, ce qui entraîne des retards continus dans les décisions en matière de couverture et les processus de remboursement. Les contraintes de financement du secteur public se sont aggravées, entraînant des retards de paiement prolongés pour les entreprises du secteur pharmaceutique. Ces conditions ont créé un contexte d'incertitude qui pourrait nuire à la capacité de la Société à recouvrer les créances et avoir une incidence sur les ventes futures au Chili tout au long de l'année 2026.

Équateur

L'Équateur est aux prises avec divers défis économiques et sociaux. L'efficacité de la politique monétaire est limitée par la polarisation du pays, qui restreint sa capacité à répondre aux chocs économiques. À ces problèmes s'ajoute la montée de la violence liée aux gangs, au crime organisé et aux crises politiques persistantes, qui exacerbent l'instabilité sociale et économique. En 2025, la violence s'est sensiblement intensifiée, le taux d'homicides a atteint l'un des niveaux les plus élevés de l'histoire du pays et plus de 70 % de la population est exposée à la violence liée au crime organisé. En 2026, l'Équateur demeure en proie à des tensions politiques et sociales accrues. Par suite de la confirmation d'un deuxième mandat complet pour le président Noboa, c'est la capacité de l'administration à contenir la montée de la violence et à mettre en œuvre des réformes économiques, plutôt que le calendrier électoral, qui suscite de l'incertitude quant à la gouvernance. La violence et le crime organisé continuent de perturber la stabilité, tandis que des difficultés économiques persistent en raison de la flexibilité budgétaire et de la politique monétaire limitées. Cette conjoncture pourrait avoir une incidence défavorable sur l'industrie pharmaceutique en raison des retards éventuels dans les paiements du secteur public, des perturbations logistiques et de l'instabilité globale du marché. La situation demeure instable et pourrait avoir une incidence sur les activités et la performance financière de la Société en Équateur jusqu'en 2026.

Mexique : La présidente nouvellement élue du Mexique, Claudia Sheinbaum, a été assermentée en octobre 2024. Cette dernière s'est engagée à poursuivre les politiques de son prédécesseur. Sa présidence devrait être axée sur la continuité des réformes sociales et économiques visant à réduire les inégalités et la corruption et mettre fortement l'accent sur la durabilité environnementale.

Pour ce qui est de la réforme de la santé, la présidente Sheinbaum prévoit de renforcer l'IMSS BIENESTAR qui vise à assurer une couverture sanitaire universelle, en particulier pour les personnes sans sécurité sociale. Son administration accorde la priorité aux mesures sanitaires préventives, y compris des campagnes de lutte contre les maladies chroniques comme l'hypertension et le diabète.

L'économie du Mexique dépend fortement des États-Unis, ce qui rend le pays vulnérable aux fluctuations des politiques commerciales et industrielles de son voisin du nord. En outre, la stabilité budgétaire du Mexique est très sensible aux prix du pétrole, étant donné que le secteur pétrolier contribue à hauteur d'environ 30 % aux recettes gouvernementales. À ces défis économiques s'ajoutent des problèmes de répartition inégale des revenus et des risques élevés liés à la sécurité, qui mettent à rude épreuve la stabilité économique et sociale du pays.

En 2025, l'administration de la présidente Sheinbaum continue de faire avancer son programme social, et l'expansion de l'IMSS BIENESTAR est en cours, bien que des défis de mise en œuvre subsistent. Des initiatives de santé préventive ont été lancées, mais des contraintes de financement et des inefficiences opérationnelles persistent. Les perspectives économiques du Mexique demeurent fragiles en raison de tensions commerciales accrues avec les États-Unis à la suite de la mise en œuvre de politiques protectionnistes sous l'administration Trump. Ces mesures ont créé de l'incertitude dans le commerce transfrontalier et les chaînes d'approvisionnement, ce qui pourrait avoir une incidence sur les importations et les exportations de produits pharmaceutiques. En outre, la volatilité des prix du pétrole et les préoccupations persistantes en matière de sécurité continuent d'exercer une pression sur la stabilité budgétaire. Ces facteurs sont susceptibles d'avoir une incidence défavorable sur les activités de Knight au Mexique jusqu'en 2026, notamment des retards de paiement potentiels et des perturbations liées à l'accès au marché.

Politique commerciale et risques géopolitiques

L'évolution récente de la politique commerciale et de la géopolitique régionale des États-Unis pourrait avoir une incidence négative sur les activités, les coûts et la demande de Knight dans des marchés clés. À la suite de l'élection présidentielle américaine de 2024, les États-Unis ont adopté une position commerciale protectionniste. En 2025, l'administration américaine a imposé des droits de douane supplémentaires sur les importations en provenance du Canada et du Mexique en vertu de la IEEPA, dont des droits allant jusqu'à 25 % sur certaines marchandises non admissibles à l'ACEUM, avec des taux réduits pour certains produits énergétiques canadiens et la potasse. Le Canada a réagi en imposant des tarifs de rétorsion, tandis que le Mexique a adopté une approche axée sur la négociation, ce qui a contribué à accroître l'incertitude commerciale et la volatilité des marchés en Amérique du Nord. Le 20 février 2026, la Cour suprême des États-Unis a statué que l'IEEPA n'autorisait pas l'imposition de tarifs douaniers, invalidant le régime tarifaire relatif à l'état d'urgence qui avait été adopté en 2025. Par suite de cette décision, l'administration américaine a mis fin aux droits de douane concernés, mais a ensuite invoqué d'autres dispositions prévues par la loi, notamment l'article 122 du *Trade Act of 1974*, pour imposer des surtaxes à l'importation temporaires à grande échelle. Bien qu'elles aient une portée et une durée distinctes, ces mesures continuent d'alimenter l'incertitude quant aux taux des droits de douane, à la couverture et aux relations commerciales futures en Amérique du Nord.

Par ailleurs, les sanctions américaines et les mesures commerciales ciblant le Venezuela se sont intensifiées en 2025-2026. Les États-Unis ont renforcé les sanctions contre les particuliers, les entités liées à l'État et le secteur pétrolier vénézuéliens, ce qui a compris des mesures coercitives contre les expéditions faisant l'objet de sanctions. En mars 2025, les États-Unis ont également autorisé de soi-disant « tarifs douaniers secondaires », qui prévoient l'imposition de droits de douane de 25 % sur les importations en provenance de pays qui continuent d'acheter du pétrole vénézuélien. Ces mesures, combinées à l'instabilité politique qui a suivi l'élection controversée de 2024 au Venezuela, ont contribué aux pressions macroéconomiques, à l'inflation élevée et à la volatilité des devises au Venezuela et dans certaines parties de la région.

Collectivement, ces bouleversements commerciaux et géopolitiques pourraient accroître les coûts de la chaîne d'approvisionnement, atténuer la souplesse des importations, accentuer le risque de change et le risque opérationnel et avoir une incidence négative sur la demande dans les marchés de Knight au Canada et en Amérique latine. L'ampleur et la durée de ces répercussions demeurent incertaines et sont tributaires des actions politiques futures, des faits nouveaux en matière de droit et des réactions à l'échelle internationale.

La mondialisation des activités de Knight

Knight exerce ses activités dans toute l'Amérique latine et au Canada, ainsi que dans certains autres marchés. Par conséquent, Knight est assujettie aux risques inhérents à la pratique des affaires à l'échelle mondiale et aux lois, règlements et coutumes de divers pays. Ces risques comprennent notamment les éléments suivants :

- la conformité aux lois nationales et locales des pays dans lesquels Knight exerce ses activités, y compris, sans s'y limiter, la vente et la commercialisation de ses produits, les lois sur la concurrence, les dispositions législatives sur le contrôle du commerce, les lois anticorruption, les lois sur la protection des renseignements personnels, la conformité à la réglementation afférente aux BPF, les lois régissant le travail, la santé et la sécurité, et les lois relatives aux pratiques de fabrication, à l'étiquetage des produits, à la publicité et aux rapports après commercialisation, y compris les déclarations d'effet indésirable et l'envoi d'alertes en raison de préoccupations au sujet de la qualité de la fabrication, les lois en matière d'impôt et de présentation de l'information financière, les lois sur l'environnement et les mesures de protection de la propriété intellectuelle;
- l'application des droits de propriété intellectuelle dans certains territoires où les régimes juridiques et réglementaires sont moins bien établis;

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

- les changements aux lois, règlements et pratiques touchant le secteur pharmaceutique et le système des soins de santé, y compris, sans toutefois s'y limiter, aux importations, aux exportations, à la fabrication, à la qualité, aux coûts, à la tarification, au remboursement, à l'approbation, à l'inspection et à la prestation de soins de santé;
- les changements aux politiques visant à promouvoir les investissements étrangers, y compris les mesures incitatives fiscales importantes, la déréglementation des droits de douane et les règles préférentielles à l'égard des investissements étrangers et le rapatriement;
- l'établissement des différences entre les préférences locales et les exigences en matière de produits;
- des changements défavorables dans les économies dans lesquelles Knight exerce ses activités en raison d'un ralentissement de la croissance globale, d'un changement dans les politiques gouvernementales ou économiques, d'un changement financier, politique ou social, ou d'une instabilité, qui touchent les marchés de Knight, en particulier en Amérique latine et dans d'autres marchés émergents;
- les changements aux lois régissant le travail, aux hausses salariales ou à la hausse de l'inflation dans les pays où Knight exerce ses activités;
- les perturbations de l'approvisionnement et la hausse des coûts de l'énergie et du transport;
- l'augmentation des tarifs sur les produits ou les ingrédients pharmaceutiques actifs achetés par Knight, y compris les tarifs sur les importations en provenance de pays étrangers ou en Amérique latine;
- les catastrophes naturelles ou d'origine humaine, y compris les sécheresses, les inondations, les tremblements de terre, les ouragans et l'incidence des changements climatiques dans les pays où Knight exerce ses activités;
- les perturbations locales, l'apparition de maladies extrêmement contagieuses ou d'autres épidémies ou pandémies sanitaires (comme le coronavirus), les attaques terroristes, les émeutes, les bouleversements sociaux, les guerres ou les hostilités régionales dans les pays où Knight exerce ses activités et qui pourraient avoir une incidence sur l'économie, les activités et les employés de Knight en perturbant les activités et les communications, en rendant les déplacements et la conduite des affaires plus difficiles, ou en faisant en sorte que les clients de Knight soient préoccupés par la capacité de Knight à répondre à leurs besoins;
- l'incertitude à l'égard des gouvernements, y compris les changements de gouvernement qui entraînent l'adoption de nouvelles lois ou des changements aux lois et aux règlements.

Rien ne garantit que les efforts de Knight visant à accroître les ventes dans certains marchés internationaux seront couronnés de succès. L'expansion des activités de Knight dans certains marchés de choix à l'étranger pourrait accroître l'exposition de la Société à une conjoncture économique plus volatile, à l'instabilité politique, à la concurrence de sociétés déjà bien établies sur ces marchés, à l'incapacité de répondre adéquatement aux caractéristiques uniques de ces marchés, notamment en ce qui a trait à leur cadre réglementaire, à des difficultés en matière de recrutement de personnel compétent, aux contrôles des changes potentiels, à une protection plus faible de la propriété intellectuelle, à des niveaux de criminalité plus élevés, ainsi qu'à la corruption et à la fraude.

La mondialisation continue des activités de Knight pourrait également l'exposer à un risque de change accru, étant donné que Knight peut investir dans des sociétés dont les activités sont principalement exercées en devises, ce qui pourrait entraîner, directement ou indirectement, une baisse de la valeur des placements de Knight en cas de dévaluation de ces devises.

Les politiques et procédures actuelles de la Société, qui visent à faire en sorte que Knight, ses employés et ses agents se conforment aux diverses lois et règlements en matière de corruption et de lutte contre la corruption, ne peuvent garantir une protection contre la responsabilité à l'égard des mesures prises par les sociétés dans lesquelles Knight a investi. Le non-respect des lois nationales ou internationales pourrait entraîner diverses conséquences néfastes, y compris un retard possible dans l'approbation ou le refus d'approuver un produit, des rappels, des saisies, le retrait du marché d'un produit approuvé ou l'imposition de sanctions pénales ou civiles, y compris des sanctions pécuniaires importantes.

La Société peut investir dans des pays dotés de contrôles stricts en matière de devises qui sont imposés par les gouvernements. Les contrôles en matière de devises peuvent comprendre des restrictions concernant le montant en devises qui peut être rapatrié. En Argentine, en vertu des règles actuelles émises par la Banque centrale d'Argentine, les sociétés sont autorisées à rapatrier les dividendes propres aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2025, à condition que ces distributions soient étayées par des états financiers audités. Les dividendes générés au cours des exercices précédents demeurent assujettis à des mécanismes transitoires (obligations BOPREAL), mais ces autres moyens pourraient retarder ou réduire la valeur économique du rapatriement. En résumé, bien que le cadre réglementaire se soit considérablement amélioré, il subsiste un certain risque quant au calendrier et au recouvrement intégral des fonds accumulés dans le cadre de contrôles antérieurs. En Bolivie, la Société continue de se heurter à d'importantes contraintes de change en raison de la disponibilité limitée de devises fortes. Par conséquent, il existe un risque que Knight ne soit pas en mesure de recouvrer les fonds investis ou les dividendes provenant de placements à l'étranger.

Effets de l'inflation dans les pays d'Amérique latine

La majorité des pays d'Amérique latine où Knight exerce ses activités subissent des taux d'inflation extrêmement élevés depuis plusieurs années. L'inflation elle-même, ainsi que certaines mesures gouvernementales de lutte contre l'inflation, a eu, dans plusieurs cas, des effets négatifs importants sur l'économie de ces pays. En effet, les mesures que divers gouvernements ont prises par le passé afin de freiner l'inflation ont également entraîné d'autres mesures économiques draconiennes, qui ont eu une incidence néfaste marquée sur l'activité économique. Toute mesure similaire prise par les gouvernements de pays d'Amérique latine pourrait entraîner des conséquences défavorables semblables sur l'activité économique de ces pays et, par conséquent, sur l'exploitation de la Société. Les pressions inflationnistes pourraient ne pas être contrebalancées par la hausse des prix de vente de nos produits pharmaceutiques de Knight, ce qui pourrait entraîner une perte de rentabilité.

Par exemple, en Argentine, le taux d'inflation a atteint 31,5 % en 2025, 118 % en 2024 et 211 % en 2023. Il se peut que la Société ne soit pas en mesure d'augmenter les prix de vente au même rythme que l'inflation, entraînant ainsi une perte de rentabilité. De plus, l'évolution du contexte macroéconomique et des conditions de change en Argentine pourrait accroître la structure de coûts à l'échelle locale, réduisant la compétitivité des produits fabriqués en Argentine qui sont commercialisés à l'extérieur du pays.

En Colombie, le gouvernement a imposé par décret, le 29 décembre 2025, une hausse obligatoire d'environ 23 % du salaire minimum prévu par la loi pour 2026. À l'heure actuelle, la mesure fait l'objet d'une révision judiciaire et demeure en vigueur à titre provisoire en attendant la décision définitive du Conseil d'État. Une telle hausse pourrait accroître les coûts de main-d'œuvre et d'exploitation et contribuer à la pression inflationniste.

Le conflit armé actuel et l'intensification des tensions géopolitiques au Moyen-Orient, y compris la guerre entre Israël, l'Iran et les États-Unis, avec ses vastes implications et son effet de propagation dans toute la région, y compris des pays comme le Qatar, la Turquie et des pays du Golfe, ont contribué à la volatilité des marchés mondiaux de l'énergie, des chaînes d'approvisionnement et des marchés financiers. Une escalade ou une perturbation prolongée pourrait entraîner une hausse des coûts de l'énergie, des transports et des assurances, des interruptions de la chaîne d'approvisionnement et des pressions inflationnistes croissantes. Bien que la

Société ne mène aucune activité directe au Moyen-Orient, ces événements pourraient avoir des effets indirects sur les économies où la Société exerce ses activités, y compris en Amérique latine, sous forme d'une hausse des coûts, d'une volatilité des devises, d'une diminution du pouvoir d'achat des consommateurs et d'un resserrement des conditions financières.

La Société exerce des activités dans plusieurs pays d'Amérique latine qui ont, par le passé, connu une inflation élevée et volatile. Bien que l'inflation ait ralenti dans certains pays, ceux-ci demeurent sensibles aux chocs externes, dont les événements géopolitiques, la volatilité des prix de l'énergie et l'évolution des conditions monétaires mondiales. Les pressions inflationnistes persistantes peuvent entraîner une hausse des coûts d'exploitation et de distribution, limiter la souplesse en matière de prix, réduire la demande pour les produits pharmaceutiques et nuire à la rentabilité, aux flux de trésorerie et à la situation financière. Les mesures de lutte contre l'inflation prises par les gouvernements, notamment le contrôle des prix, les interventions monétaires, les changements à la fiscalité ou la réduction des dépenses publiques en santé, pourraient nuire aux activités et aux résultats de la Société.

Réduction des frais gouvernementaux

Au sein des organismes gouvernementaux, des perturbations causées par des pénuries de financement ou des enjeux de santé mondiaux pourraient nuire à leur capacité d'embaucher, de maintenir en poste ou de déployer du personnel clé de direction ou d'autres groupes, ou encore empêcher le développement, l'approbation ou la commercialisation rapide de produits et services nouveaux ou modifiés, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur les activités. La capacité qu'ont les organismes gouvernementaux d'évaluer et d'approuver de nouveaux produits peut être influencée par une variété de facteurs, y compris la taille du budget du gouvernement et ses niveaux de financement, la capacité d'embaucher et de maintenir en poste du personnel clé et d'accepter le paiement de frais facturés à l'utilisateur, des modifications à la loi, à la réglementation et aux politiques, et d'autres événements susceptibles d'entraver la capacité du gouvernement d'exécuter des fonctions de routine. Les délais d'examen moyens des organismes gouvernementaux ont fluctué au cours des dernières années dans plusieurs pays d'Amérique latine et au Canada. De plus, le financement du gouvernement à d'autres organismes gouvernementaux qui financent les activités de recherche et de développement est soumis au processus politique, caractérisé par son instabilité et son imprévisibilité. Des perturbations au sein des organismes gouvernementaux pourraient prolonger les délais nécessaires à l'examen ou à l'approbation de médicaments nouveaux ou existants, ou à l'approbation de leur mise en marché. Ces délais sont susceptibles d'avoir une incidence défavorable sur les activités de Knight, sa capacité à pénétrer les marchés publics et sa capacité à obtenir des capitaux afin de poursuivre la croissance de ses activités. Par exemple, en Colombie, l'INVIMA a dû cesser ses activités deux fois en 2022 durant plusieurs semaines en raison de cyberattaques ayant touché à leurs systèmes. Ces interruptions ont ralenti les demandes d'approbation et l'examen des demandes et ont suspendu les communications avec l'organisme gouvernemental national tant qu'elles ont duré. Des interruptions de services gouvernementaux futures pourraient miner la capacité de la Société à pénétrer les marchés publics et à obtenir les capitaux nécessaires à la poursuite de ses activités.

Au Canada et en Amérique latine, les gouvernements continuent de mettre en œuvre des mesures de réduction des coûts qui ciblent les dépenses pharmaceutiques, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la fixation des prix, le remboursement et la rentabilité. Au Canada, une surveillance accrue des prix aux termes des lignes directrices révisées du CEPMB, qui ont pris effet le 1^{er} janvier 2026, la poursuite des négociations avec l'APP et la mise en œuvre de la *Loi sur l'assurance médicaments*, notamment l'élaboration d'une liste nationale des médicaments et de stratégies d'achat en gros, pourraient exercer une pression à la baisse sur les prix des médicaments et limiter la capacité des fabricants à combattre l'inflation. En Amérique latine, les efforts de compression des coûts comprennent un resserrement des contrôles de prix, une limite des ajustements annuels de prix, un approvisionnement centralisé et des mesures d'austérité budgétaire. Au Brésil, le resserrement des cadres de fixation des prix du CMED et une hausse de prix inférieure à l'inflation pourraient restreindre la

souplesse en matière de fixation des prix, tandis qu'en Colombie, l'intervention accrue du gouvernement, la réglementation des prix et les délais de paiement augmentent le risque de crédit et le risque lié au fonds de roulement. En Argentine, les compressions draconiennes du budget consacré aux soins de santé, les perturbations de l'approvisionnement et l'inflation élevée ont accru l'instabilité de la demande et le risque lié au recouvrement. Collectivement, ces mesures pourraient entraîner des pressions sur les prix, des retards de remboursement, une incertitude réglementaire et des marges réduites pour les sociétés pharmaceutiques qui exercent leurs activités dans ces marchés.

Dépendance à des personnes clés, capacité d'embaucher et de maintenir en poste du personnel clé

La réussite de Knight est tributaire, en partie, des services du président de son conseil d'administration, Jonathan Ross Goodman. M. Goodman a subi un accident en août 2011 dont il ne s'est pas encore tout à fait remis et continue d'éprouver des problèmes d'énergie et de mémoire. Son expérience est un facteur contributif déterminant de la réussite continue et du potentiel de croissance de Knight. La perte des services de M. Goodman à court, moyen et long terme ou temporairement pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités et les perspectives commerciales de Knight.

Les dirigeants de Knight sont dotés d'une vaste expérience dans l'industrie pharmaceutique et le secteur des soins de santé et ont une connaissance approfondie de l'entreprise. La perte de ne serait-ce qu'un de ces dirigeants, de leur expertise et de leur connaissance technique pourrait nuire aux activités d'affaires et à la performance financière de l'entreprise.

De plus, Knight est d'avis que sa réussite future dépendra, en grande partie, de sa capacité d'attirer et de maintenir en poste d'autres personnes dotées de compétences supérieures au sein de son personnel technique, de direction, de vente et de marketing. La concurrence mondiale en quête de spécialistes dans le secteur pharmaceutique continue de s'intensifier et les pénuries généralisées de main-d'œuvre dans des postes essentiels pourraient faire augmenter les coûts de main-d'œuvre et accroître les retards. Il est impossible de garantir que Knight réussira à attirer ou maintenir en poste de tels professionnels : l'incapacité d'y parvenir pourrait avoir un effet défavorable important sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de Knight.

Capacité d'entretenir de bonnes relations de travail

Knight compte 311 employés syndiqués, dont 158 se trouvent au Brésil et 153, en Argentine. Les conventions collectives sont régies par des conventions collectives de réglementation nationale. Ces conventions imposent des augmentations de salaire (y compris des augmentations en cas d'inflation ou d'hyperinflation), ainsi que l'offre de primes et d'avantages sociaux. Les syndicats jouent un rôle actif dans les négociations salariales et pourraient avoir une incidence négative importante sur Knight en raison d'une augmentation des charges de rémunération ou d'arrêts de travail.

Capacité de mettre en œuvre la stratégie de croissance des activités de Knight

La stratégie commerciale de Knight repose principalement sur l'augmentation des ventes et du résultat net grâce à des acquisitions stratégiques, des conventions de licence et des activités de croissance interne ayant pour objet de développer des possibilités de marketing en lien avec les gammes de produits acquises. De plus, la stratégie commerciale de Knight est axée sur le renforcement de sa position concurrentielle grâce à la promotion et la vente de nouveaux produits au moyen de nouveaux canaux de marketing et de distribution. Puisque Knight participe à un nombre limité d'activités de recherche exclusives en matière de développement de produits, elle dépend dans une large mesure de l'obtention de licences auprès d'autres entreprises des droits relatifs à des gammes de produits, voire l'acquisition de gammes de produits tout court.

D'autres entreprises, dont un grand nombre bénéficient d'une présence géographique, de ressources financières et de services de marketing et de vente beaucoup plus importants que ceux de Knight, rivalisent pour l'acquisition de produits. Il se pourrait que Knight ne soit pas en mesure d'acquérir les droits sur des produits supplémentaires selon des modalités acceptables, voire ne pas du tout en acquérir, ou d'obtenir du financement aux fins d'acquisition selon des modalités acceptables, voire ne pas du tout en obtenir. L'incapacité d'acquérir des produits supplémentaires pourrait limiter la croissance globale de l'entreprise. Par ailleurs, malgré l'obtention de droits sur des produits pharmaceutiques, Knight pourrait ne pas être en mesure de générer suffisamment de ventes pour dégager un profit ou éviter une perte.

Le gouvernement américain a porté un intérêt renouvelé à la fixation des prix des médicaments selon le principe de la nation la plus favorisée, une approche stratégique dans le cadre de laquelle les prix des médicaments achetés par le gouvernement américain sont comparés au prix le plus bas ou à un éventail de prix nets parmi les plus bas payés pour les mêmes médicaments dans des marchés internationaux comparables. Les initiatives selon le principe de la nation la plus favorisée sont mises en œuvre au moyen de mesures prises par décret, d'ententes volontaires avec les fabricants et de modèles pilotes administrés par les Centres for Medicare & Medicaid Services (CMS). Les nouveaux cadres qui visent à aligner les prix des médicaments Medicaid et Medicare aux États-Unis sur les prix de référence internationaux pourraient exercer une pression à la baisse sur les prix nets aux États-Unis par l'augmentation des rabais ou l'harmonisation des prix sur des seuils de prix moins élevés à l'échelle mondiale.

Le changement d'orientation de la politique américaine de fixation des prix pourrait avoir une influence négative sur : 1) la décision de lancer un produit sur des marchés internationaux de référence comme le Canada, 2) le calendrier de lancement d'un produit sur les marchés internationaux de référence comme le Canada, 3) les hypothèses d'évaluation des produits pour lesquels Knight cherche à obtenir une licence. Ces initiatives selon le principe de la nation la plus favorisée pourraient limiter la capacité de Knight à mettre en œuvre sa stratégie de croissance par l'obtention de licences et la commercialisation de produits pharmaceutiques.

Le plan et la stratégie d'affaires de Knight reposent en partie sur les investissements et les acquisitions

Le plan d'affaires de Knight est axé en partie sur la croissance au moyen du repérage d'occasions d'acquisition convenables, de l'examen de ces occasions, de la réalisation d'acquisitions et de l'intégration des entreprises acquises au sein des activités de Knight. La Société pourrait ne pas parvenir à bien évaluer les risques importants associés aux participations acquises ou futures, ce qui pourrait entraîner des conséquences sur sa capacité de dégager les bénéfices attendus de ces participations et acquisitions. De plus, l'incapacité éventuelle de Knight à bien gérer sa croissance pourrait avoir un effet défavorable sur sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Rien ne garantit que Knight parviendra à repérer des cibles d'acquisition convenables ou que Knight sera en mesure d'acquérir des actifs ou des entreprises d'une façon qui lui permette d'accroître sa valeur.

La direction doit consacrer beaucoup de temps et d'attention à l'intégration des activités acquises en vertu du plan et de la stratégie d'affaires de Knight, y compris dans le cadre de l'acquisition de Paladin. Le temps que consacrent les membres de la direction aux activités d'intégration peut nuire à leurs tâches habituelles. Les activités d'intégration, dont l'intégration des processus, de la direction, des technologies et des capacités de fabrication, peuvent entraîner des problèmes opérationnels, des charges et des passifs imprévus. Si Knight ne réussit pas à exécuter sa stratégie d'intégration de manière opportune et rentable, elle aura de la difficulté à atteindre ses objectifs de croissance et de rentabilité.

Pressions sur les prix et variations de la demande

Il se peut que les clients de Knight procèdent à une consolidation et forment de fortes alliances commerciales pouvant mener à l'augmentation des pressions sur les prix, ainsi que sur les modalités requises pour faire des affaires. Par exemple, Rede D'Or, l'un des plus grands groupes de réseaux d'hôpitaux privés au Brésil, a fait croître ses activités grâce à l'acquisition d'autres hôpitaux privés, au regroupement de petits clients, à l'acquisition de sociétés d'assurance privées et à l'intégration verticale de ses activités. En 2022, Rede D'Or a acquis l'une des plus importantes sociétés d'assurance du Brésil, SulAmérica, ainsi que les hôpitaux Santa Marina, Arthur Ramos et Santa Isabel.

Les clients de la Société gèrent proactivement leurs activités pour faire diminuer les prix des médicaments. Par ailleurs, en réponse aux pressions budgétaires, les gouvernements, les sociétés d'assurance et les établissements de santé pourraient revoir la réglementation en matière de prix, d'augmentation des prix et de remboursement des produits pharmaceutiques. Par exemple, depuis 2019, le PAMI, notre plus important client d'Argentine, a fait passer son modèle d'approvisionnement en médicaments d'un modèle d'achat direct auprès des entreprises pharmaceutiques à un processus d'appel d'offres fondé uniquement sur le prix.

Les politiques sanitaires gouvernementales sont également susceptibles d'entraîner des pressions sur les prix. En Colombie, le gouvernement finance un budget par UPC par personne couverte pour chaque OAM, et tous les produits inscrits sur la liste du PBS, la liste de médicaments du ministère de la Santé de la Colombie, sont entièrement couverts par les organismes d'assurance maladie aux fins de soins aux patients. Au début de 2022, le ministère de la Santé de la Colombie a procédé à une mise à jour approfondie de la liste du PBS en y ajoutant plus de 600 produits. Le budget par UPC par personne couverte accordé par le gouvernement aux organismes d'assurance maladie a été augmenté de 16 %; cependant, cette hausse est considérée comme insuffisante pour couvrir les quelque 600 produits ajoutés à la liste du PBS. En janvier 2024, le ministre de la Santé de la Colombie a modifié la liste du PBS en y ajoutant 81 produits, avec une augmentation limitée du budget du PBS par personne. Par conséquent, la stratégie d'achat et de négociation des organismes d'assurance maladie de la Colombie s'est tournée vers une compression des coûts plus vigoureuse, ce qui a entraîné des taux élevés de réductions, particulièrement sur des produits à sources multiples (p. ex. molécules génériques de marque offertes par plus d'un concurrent). De ce fait, la Société pourrait subir une diminution des revenus, de la marge brute et de la rentabilité relativement à ses produits génériques de marque ou à ses produits d'innovation soumis à la concurrence des produits génériques en Colombie.

En outre, les revenus de Knight peuvent également être touchés par des changements dans les habitudes d'achat des clients, qu'ils découlent du passage des saisons, des prix, des décisions d'achat des grossistes ou d'autres facteurs. Au moment où la clientèle passe à un processus d'approvisionnement par appels d'offres, les revenus et les résultats d'exploitation de la Société pourraient subir les contrecoups de la nature binaire des résultats des appels d'offres.

Capacité d'intégrer de nouveaux produits et de nouvelles entreprises au Canada et à l'international

L'intégration de produits et d'entreprises nouvellement acquis aux activités de Knight nécessitera beaucoup d'attention de la part de la direction et une augmentation du personnel de marketing et de vente, ainsi que du personnel général et administratif. L'orientation stratégique de Knight comprend sa transformation en une entreprise pharmaceutique spécialisée internationale. Comme la direction de Knight a une expérience limitée en Amérique latine, elle pourrait ne pas être en mesure de gérer et de faire croître adéquatement les activités de Knight dans cette région du monde.

En mai 2021, Knight a acquis les droits exclusifs de fabrication, de commercialisation et de vente d'Exelon® au Canada et en Amérique latine, ainsi qu'une licence exclusive d'utilisation de la propriété intellectuelle et de la

marque Exelon® de Novartis dans ces territoires. En 2022, Knight a transféré l'autorisation de commercialisation et pris en charge l'ensemble des activités commerciales au Brésil, en Colombie, au Mexique, au Chili, au Pérou, en Argentine et au Canada. En outre, le 12 mai 2022, Knight a annoncé qu'elle avait conclu une convention avec Helsinn visant les droits exclusifs de commercialiser Akynzeo® oral/IV (nétupitant/palonosétron/fosnétupitant/palonosétron) au Canada, au Brésil, en Argentine, en Uruguay et au Paraguay, et Aloxi® oral/IV (palonosétron) au Canada. Knight a pris en charge les activités commerciales et relancé Akynzeo® au Brésil, en Argentine et au Canada, ainsi qu'Aloxi® au Canada au cours du second semestre de 2022.

En mars 2025, Knight a conclu une convention d'achat d'actifs définitive avec Endo Operations Limited (« Endo ») et Paladin Pharma Inc. (« Paladin » et, collectivement avec Endo, les « vendeurs ») en vue de l'acquisition des actifs utilisés par les vendeurs pour leurs activités pharmaceutiques internationales, qui sont menées principalement par l'intermédiaire de la société pharmaceutique spécialisée Paladin, établie au Canada. L'acquisition a été conclue le 17 juin 2025, date à laquelle Knight a pris en charge les activités commerciales et relancé Envarsus®PA et Xcopri® au Canada. En 2025, dans le cadre des activités d'intégration de Knight, les effectifs de Paladin ont été réduits d'environ 30 %.

En juin 2025, Knight a conclu des ententes exclusives de licence et d'approvisionnement avec Sumitomo Pharma America Inc. et ses sociétés affiliées en vue de commercialiser le Myfembree®, l'Orgovyx® et le Gemtesa® au Canada, ainsi qu'une entente d'acquisition d'actifs selon laquelle Knight a acquis certains produits à maturité (la « transaction avec Sumitomo »). Conformément aux modalités des ententes, Knight a acquis les droits exclusifs de distribution, de promotion, de commercialisation et de vente des produits sous licence et des produits acquis au Canada. Par la suite, Knight a relancé Myfembree® et Orgovyx® au Canada.

Des risques financiers, juridiques et politiques importants pourraient accompagner l'investissement et l'exploitation à l'étranger, notamment sur les marchés émergents. Si Knight n'est pas en mesure d'intégrer ses acquisitions, ces changements et acquisitions pourraient avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, sa situation financière, ses résultats d'exploitation et ses flux de trésorerie. De plus, les acquisitions potentielles à l'étranger sont exposées à des risques inhérents à la conduite d'activités commerciales à l'étranger, dont la possibilité de nationalisation ou d'expropriation, le contrôle des prix et des taux de change, les fluctuations de la valeur relative des monnaies, l'instabilité politique et les mesures gouvernementales restrictives. Par ailleurs, en ce qui concerne les acquisitions, y compris celle de GBT, il pourrait également y avoir des passifs et des éventualités que la Société ne parviendrait à découvrir qu'après la clôture de la transaction ou qu'elle aurait pu ne pas être en mesure de quantifier au cours du contrôle préalable mis en œuvre avant la clôture de la transaction, et qui pourraient entraîner des conséquences négatives sur les activités et la performance financière de la Société.

Dans les prochaines années, la croissance de la Société s'appuiera sur le lancement et l'acquisition de produits, qui nécessiteront des investissements considérables avant que Knight ne puisse dégager un rendement de ces produits. Tout lancement de produit requiert un investissement promotionnel considérable au cours des trois à cinq années subséquentes, durant lesquelles la Société ne dégagera pas beaucoup de revenus de ces produits. Rien ne garantit qu'un nouveau produit sera accepté par les médecins et les patients, et qu'il permettra de dégager suffisamment de revenus pour stimuler une croissance rentable. À l'heure actuelle, Knight en est soit au lancement, soit aux premiers stades de lancement de plusieurs produits, notamment Bijuva®, Imvexxy®, Minjuvi®, Tavalisse®, Palbocil®, Pemazyre®, Crexont®, Jornay PM®, Xcopri®, Myfembree® et Orgovyx®. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la section « Activités de la Société » (voir le tableau des produits potentiels et des produits lancés depuis 2024). Rien ne garantit que ces produits seront acceptés par les médecins et les patients, et qu'ils permettront de dégager suffisamment de revenus pour stimuler une croissance rentable.

Capacité d'acquérir les droits de licence de nouveaux produits ou de renouveler les droits de licence existants

La croissance de Knight dépend de l'acquisition des droits sur des produits d'autres entreprises afin d'accroître son portefeuille de nouveaux produits. Les risques liés à l'acquisition de nouveaux produits comprennent :

- a) la capacité de repérer de nouveaux produits attrayants et susceptibles de compléter la gamme de produits de Knight;
- b) la capacité d'acquérir ou d'obtenir les droits de licence de ces produits selon des modalités financières intéressantes.

Knight fait face en permanence à la concurrence d'autres entreprises pharmaceutiques dans l'acquisition de droits sur des produits. Par conséquent, il est plus concurrentiel pour Knight de trouver des produits intéressants assortis de modalités convenables. Des conventions de licence pourraient imposer certains engagements et certaines restrictions. Parmi les engagements financiers possibles, citons l'achat d'un minimum de stocks et des dépenses commerciales susceptibles de limiter la capacité de Knight de parvenir à la rentabilité. Knight pourrait également devoir s'engager à obtenir des approbations ou à procéder à un lancement dans un certain laps de temps, sans quoi elle s'exposerait à des risques de résiliation. En outre, les conventions de licence liées à des produits pourraient contenir des dispositions limitant la capacité de la Société à obtenir des licences pour d'autres produits dotés d'indications semblables ou identiques. De plus, Knight pourrait faire face à de la concurrence à l'égard des droits sur les produits de la part d'acteurs régionaux mieux financés dont les connaissances sur le marché pharmaceutique local sont plus vastes. Ces contraintes pourraient avoir une incidence sur la capacité de Knight à obtenir des licences pour de nouveaux produits ou à augmenter son efficacité grâce à l'infrastructure commerciale, et limiter la croissance et la rentabilité de la Société.

Depuis l'acquisition de GBT, Knight est devenue un partenaire en vertu de licences panaméricain (hors États-Unis). Rien ne garantit que Knight sera en mesure d'obtenir de futurs droits de licence pour le Canada et l'Amérique latine. En Amérique latine, Knight pourrait faire face à de la concurrence dans l'obtention des droits sur des produits de la part d'acteurs régionaux locaux mieux financés dont les connaissances sur le marché pharmaceutique local sont plus vastes.

La stratégie de Knight consiste à devenir le partenaire de choix panaméricain (hors États-Unis). Knight cherche à conclure des ententes à long terme avec ses donneurs de licence afin de profiter de ses investissements commerciaux pendant longtemps. Les conventions de licence de Knight se composent de conventions de licence de produits à court et à long terme. Rien ne garantit que les conventions de licence qui approchent de leur renouvellement à court terme seront renouvelées ou qu'elles le seront selon des modalités financières semblables ou rentables. La résiliation de conventions de licence ou la modification des modalités financières des conventions de licence sont susceptibles d'avoir une incidence défavorable importante sur les flux de trésorerie et les activités de la Société.

Capacité de développer et de mettre en marché de nouveaux médicaments

Knight entend consacrer beaucoup de temps, de ressources et de capitaux au repérage et à l'achat de nouveaux médicaments, de nouveaux dosages et de nouveaux systèmes d'administration, pour son propre compte ou grâce à des donneurs de licence. La croissance continue de Knight dépendra en partie de la réussite de pareils investissements. Il se peut que Knight ne soit pas en mesure de recouvrer les investissements qu'elle a réalisés dans le développement de nouveaux médicaments, étant donné que ses projets pourraient s'interrompre, échouer ou s'avérer moins rentables que prévu.

Knight développe des produits génériques de marque dans le cours de ses propres activités de recherche et de développement. Ces activités requièrent une évaluation préliminaire des tendances thérapeutiques et des droits de propriété intellectuelle dans les différents pays où Knight exerce ses activités, particulièrement en Argentine. Le processus de développement de produits génériques de marque est complexe et nécessite plusieurs étapes,

y compris le développement d'une formulation, la validation analytique et microbiologique, les études de stabilité, les études d'équivalence pharmaceutique et les études de bioéquivalence. Rien ne garantit que chacune des étapes sera couronnée de succès, étant donné que le processus de développement de produits comporte des risques inhérents, représente un haut taux d'échec, prend beaucoup de temps et est coûteux. Les produits développés en interne, même lorsqu'ils ont été développés, testés et autorisés, pourraient ne pas être rentables.

L'un des principaux facteurs de réussite de la stratégie de Knight en matière de produits génériques de marque est son calendrier de lancement. La Société pourrait devoir reporter ses lancements et, par conséquent, ne pas être en mesure de réaliser les avantages économiques prévus en lien avec son portefeuille de produits génériques de marque. Les produits de Knight pourraient arriver sur le marché après les produits génériques de marque ou génériques ordinaires d'autres fabricants, ou ne pas être assez économiques aux yeux des payeurs pour être viables sur le plan commercial. Si la Société ne peut pas lancer ses produits en temps opportun, il se peut qu'elle ne soit pas en mesure de contrebalancer les pressions grandissantes qui s'exercent sur les prix de son portefeuille existant, y compris ses produits génériques de marque. L'échec d'un lancement peut découler de plusieurs facteurs, y compris des retards dans l'obtention des approbations réglementaires, le manque de préparation sur le plan opérationnel ou clinique, ou des litiges en matière de brevets. L'impossibilité d'effectuer le lancement de nouveaux produits génériques ou le report de pareils lancements sont susceptibles d'avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation.

Capacité de conserver les autorisations de développement, de fabrication et de distribution

Les autorités gouvernementales du Canada et d'Amérique latine réglementent considérablement, entre autres, la recherche, le développement, les tests, les approbations, la fabrication, l'étiquetage, la surveillance et la production de rapport après approbation, l'emballage, la publicité et la promotion, le stockage, la distribution, la commercialisation, et l'exportation et l'importation de produits pharmaceutiques. Dans certains pays, la réglementation en matière de santé relève à la fois du gouvernement fédéral, de l'État ou de la province et de la municipalité. La majorité des produits génériques de marque commercialisés par Knight sont fabriqués dans ses propres installations en Argentine. Chacune de ces installations doit se conformer aux exigences de la certification GMP en Argentine ainsi que sur chacun des marchés où Knight commercialise ses produits génériques de marque avant d'obtenir l'autorisation de commercialisation. Par ailleurs, ses centres de fabrication, d'entreposage et de distribution sont assujettis à la réglementation environnementale municipale, provinciale et nationale et à d'autres exigences associées aux permis. Chaque pays impose ses propres obligations en matière d'importation et de distribution de produits auprès des patients. Par exemple, le Brésil et l'Argentine exigent que chaque entité juridique distribuant des produits sur leur territoire dispose de son propre laboratoire afin de pouvoir distribuer ses produits sur le marché local. En outre, chaque laboratoire doit appliquer de bonnes pratiques de laboratoire et obtenir l'approbation de l'autorité de réglementation locale. Pour cette raison, Knight détient et exploite deux (2) laboratoires en Argentine et un (1) au Brésil.

Dans certains pays d'Amérique latine, un changement de gouvernement peut entraîner des changements dans certains règlements sur la santé, notamment des exigences en matière de développement local, de fabrication, de distribution ou d'études supplémentaires pour demeurer conforme. Ces changements pourraient entraîner des dépenses supplémentaires, des retards de lancement ou d'approbation ou le retrait de certains produits. En outre, l'incapacité de respecter ces règlements ou les échéances de conformité pourrait conduire, entre autres, à des lettres d'avertissement, des pénalités civiles, des retards dans l'approbation ou le rejet d'un produit cible, des rappels de produits, des saisies de produits, des interruptions de production, des restrictions d'exploitation, des suspensions ou des retraits d'approbations de produits, des injonctions ou des poursuites criminelles.

Certains des produits de marque de Knight sont spécialisés et nécessitent des processus et des systèmes de fabrication complexes. Lorsque la Société développe de nouveaux produits, il se peut qu'elle doive mettre à niveau son matériel, changer d'emplacement ou investir davantage dans son processus de fabrication, sa machinerie et ses installations. Ces changements pourraient faire l'objet d'une approbation des autorités sanitaires dans plusieurs pays, entraîner des retards de fabrication et causer des pénuries de produits. De pareilles

autorisations et interruptions pourraient avoir une incidence négative considérable sur la part du marché des produits fabriqués à l'échelle locale, ce qui est susceptible d'entraîner des conséquences importantes sur les flux de trésorerie et les résultats d'exploitation de la Société.

Par ailleurs, au cours des dernières années, les organismes de réglementation autour du globe ont accru leur surveillance des fabricants pharmaceutiques. Leurs interventions ont conduit à des demandes de rappel de produits, des fermetures d'installations temporaires visant à régler certains enjeux et d'autres mesures correctives. Les installations de fabrication de Knight, ainsi que celles de ses entreprises de fabrication en sous-traitance et de ses partenaires en vertu de licences, ont fait l'objet d'une surveillance réglementaire accrue, ce qui a mené à une hausse des coûts de conformité aux règlements en matière de production et de contrôle de la qualité, qu'ils soient nouveaux ou plus stricts.

En 2025, il s'est produit un grave incident de santé publique en Argentine concernant un produit contaminé fabriqué localement qui a été administré en milieu hospitalier et a provoqué de nombreux décès et infections chez les patients. L'ANMAT a ordonné le rappel des produits concernés, suspendu les activités de fabrication de certaines entreprises et renvoyé l'affaire pour enquête criminelle. L'incident s'est traduit par une surveillance accrue de la fabrication des produits pharmaceutiques, y compris les audits des BPF, la pharmacovigilance et les contrôles post-inspection en Argentine, en particulier pour les produits stériles pour injection à haut risque. De plus, un changement de direction a été apporté à l'ANMAT. Knight n'était en cause dans aucun de ces incidents et a obtenu une nouvelle certification de conformité des BPF de l'ANMAT en septembre 2025.

Il se pourrait que ces mesures réglementaires nuisent à la capacité de la Société de s'approvisionner en produits et d'obtenir l'approbation de nouveaux produits ou de conserver les approbations accordées pour des produits existants. Si un organisme de réglementation devait exiger la cessation ou la limitation de la production d'au moins l'une des installations de fabrication de Knight, ou freiner l'approbation de demandes réglementaires nouvelles ou en cours, son entreprise et sa réputation pourraient en souffrir. De plus, étant donné que les autorisations réglementaires de fabriquer un médicament ciblent une installation en particulier, les retards et les coûts des mesures correctives ou l'obtention de l'autorisation de fabriquer un médicament à un endroit précis pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation.

Préoccupations concernant les produits contenant des substances réglementées et risques associés aux mesures juridiques et réglementaires

La Société vend les produits suivants qui sont des substances réglementées, dont certains sont classés comme des narcotiques :

Nom	Molécule	Pays
Dexedrine®	dexamphétamine	Canada
Tridural	chlorhydrate de tramadol	Canada
Statex	sulfate de morphine	Canada
Metadol et Metadol-D	chlorhydrate de méthadone	Canada
Testim® 1 %	gel de testostérone	Canada
Jornay PM®	méthylphénidate	Canada, Mexique, Brésil, Argentine et Colombie
Nucynta®	tapentadol (chlorhydrate de tapentadol)	Canada
Fycompa®	pérampanel	Brésil et Mexique

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Knight est tenue de respecter les lois et règlements sur la fabrication, l'importation, l'expédition, l'entreposage, la vente et l'utilisation de substances réglementées. De plus, certains pays pourraient imposer des quotas sur la quantité de substances réglementées pouvant être importées ou exportées par l'industrie pharmaceutique. Chaque pays d'Amérique latine possède ses propres lois et règlements régissant les substances réglementées; par conséquent, l'adhésion à ces différents ensembles d'exigences peut s'avérer complexe et nécessiter beaucoup de ressources. Rien ne garantit que Knight parvienne à éliminer les risques liés aux lois et règlements en matière de substances réglementées grâce à ses politiques et ses procédures. En effet, les clients de Knight et les prestataires de soins de santé pourraient enfreindre, de manière directe ou indirecte, les lois et règlements en matière de substances réglementées, ce qui pourrait mener à des responsabilités et des pénalités juridiques aux dépens de la Société. Cela pourrait avoir une incidence négative sur l'exploitation, les flux de trésorerie et la situation financière de la Société. Par ailleurs, les enjeux comme l'utilisation abusive de médicaments d'ordonnance et la couverture médiatique de l'utilisation des substances réglementées, notamment des médicaments contre le TDAH, peuvent également nuire aux activités et à la réputation.

Capacité de conserver les licences d'exploitation d'installations de fabrication et de fabriquer les produits génériques de marque

Pour l'exercice 2025, 10 % du total des produits des activités ordinaires proviennent des ventes liées au portefeuille de produits génériques de marque de Knight, qui sont principalement fabriqués en Argentine et vendus dans certains pays d'Amérique latine, y compris l'Argentine. La Société exploite trois installations de fabrication à Buenos Aires, en Argentine, et chacune d'elles nécessite une licence municipale accordée par l'État de Buenos Aires et la certification BPF des autorités sanitaires de l'ANMAT. Pour certains produits qui sont exportés vers le Pérou et la Colombie, les installations doivent recevoir la certification BPF de la DIGEMID et de l'INVIMA, respectivement. Ces certifications peuvent être délivrées pour une période restreinte de deux à cinq ans. Lorsque les licences de la municipalité et des autorités sanitaires arrivent à la date de renouvellement, une vérification ou une inspection du centre de fabrication pourrait s'avérer nécessaire et, au fil du temps, les règles, les règlements et les normes pourraient s'intensifier, ce qui pourrait représenter un risque de non-renouvellement. Si ces licences ne sont pas renouvelées, la Société pourrait devoir cesser ses activités de fabrication ou de vente sur certains territoires, ce qui conduirait à une diminution des ventes et de la rentabilité.

En outre, les centres de fabrication argentins de Knight nécessitent un entretien annuel régulier du matériel et des installations de fabrication. Cet entretien exige l'interruption temporaire des activités de production. Si les activités d'entretien de Knight durent plus longtemps que prévu, elles peuvent conduire à des retards de production, des retards dans les commandes, l'augmentation des coûts de production et la diminution de la marge brute sur ses produits. De plus, les installations de fabrication de Knight requièrent l'importation de matériel spécialisé ou de pièces de rechange de l'extérieur de l'Argentine. Compte tenu de la volatilité macroéconomique en Argentine, de l'évolution des restrictions en matière d'importation et du contrôle de la monnaie, la Société pourrait éprouver des difficultés à exploiter efficacement ses centres de fabrication en Argentine.

Si la Société ne parvient pas à fabriquer ses produits génériques de marque de manière rentable et en temps opportun, il se peut qu'elle perde des occasions de vente et des parts du marché de son produit, qu'elle encoure des amendes pour le non-respect de ses engagements contractuels et qu'elle subisse des pertes liées à ses activités de fabrication.

Capacité de maintenir des laboratoires au Brésil et en Argentine

Les activités de la Société au Brésil et en Argentine dépendent de l'accès continu aux laboratoires appartenant à la Société ou loués qui sont exigés conformément aux cadres de réglementation à l'échelle locale aux fins des tests et de la libération du lot des produits pharmaceutiques. Dans ces pays, les organismes de réglementation exigent

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

généralement que les activités d'essai et de libération des produits soient menées par des laboratoires contrôlés par le titulaire de l'autorisation de commercialisation. Si la Société perdait l'accès à ses laboratoires au Brésil ou en Argentine, était confrontée à la résiliation ou au non-renouvellement des baux s'y rapportant ou était autrement incapable d'exploiter ces laboratoires conformément aux exigences réglementaires applicables, elle pourrait ne pas être en mesure de lancer, de commercialiser ou de continuer à vendre certains produits sur ces marchés. Le remplacement ou le déménagement des laboratoires pourrait exiger beaucoup de temps, des dépenses d'investissement, d'approbations réglementaires et d'activités de revalidation, période pendant laquelle le lancement des produits ou la commercialisation en cours pourraient être retardés ou suspendus. Une telle perturbation pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les produits des activités ordinaires, les résultats d'exploitation et la croissance de la Société en Amérique latine.

Capacité de respecter les normes en matière d'environnement, de changements climatiques et de développement durable

Knight exploite trois installations de fabrication, un centre de recherche et développement et deux laboratoires en Argentine, ainsi qu'un laboratoire au Brésil. Les installations de fabrication situées en Argentine et au Brésil sont assujetties à un ensemble de lois et règlements fédéraux, étatiques/provinciaux et municipaux en matière d'environnement, de santé et de sécurité. Ces lois et règlements régissent, entre autres, les émissions atmosphériques, le rejet des eaux usées, l'utilisation, la manipulation et l'élimination des substances et déchets dangereux, la contamination du sol et des eaux souterraines, ainsi que la santé et la sécurité de la main-d'œuvre. Notre incapacité à respecter les exigences en matière d'environnement, de santé et de sécurité pourrait entraîner la limitation ou la suspension de notre production, ou nous exposer à des amendes, des sanctions civiles ou criminelles, ou à des restrictions ou pénalités futures. Knight est également assujettie aux lois et règlements régissant la destruction et l'élimination des matières premières et des produits non conformes, la manipulation des substances réglementées présentes dans les produits et l'élimination des produits de Knight ou de leurs composants au terme de leur vie utile.

La conformité à ces exigences pourrait entraver la capacité de Knight d'agrandir ses installations ou faire en sorte que Knight doive acquérir du matériel de contrôle de l'environnement ou de la sécurité coûteux, effectuer d'autres dépenses importantes ou modifier ses processus de fabrication. Les installations de fabrication de Knight peuvent utiliser, dans différentes proportions, des substances dangereuses dans leurs processus. En cas de découverte d'une contamination non encore détectée dans ces installations, Knight pourrait devoir prendre des mesures correctives supplémentaires imprévues et faire face à des amendes, des fermetures ou des suspensions. Par ailleurs, la modification de la réglementation locale, y compris les normes environnementales, pourrait obliger Knight à déplacer ses centres de fabrication, ce qui pourrait entraîner une perte de parts de marché et de revenus en raison de l'interruption des activités d'approvisionnement et de l'injection de sommes importantes dans des dépenses d'investissement.

Au cours des dernières années, un grand nombre de normes en matière d'environnement, de changements climatiques et de développement durable ont été élaborées à l'échelle internationale et nationale, et leur élaboration se poursuit sur plusieurs territoires, notamment dans l'Union européenne, au Canada, au Brésil et d'autres pays dans lesquels Knight exerce ses activités, en vue d'atténuer les conséquences négatives sur l'environnement et de promouvoir des pratiques durables. Même si ces normes n'ont pas encore été adoptées, il est prévu qu'elles le seront à court terme. La Société continue également de surveiller l'accélération des initiatives en matière d'information sur le climat et la durabilité des organismes de réglementation et de normalisation, y compris les normes européennes d'information en matière de durabilité (ESRS) et la Directive européenne relative à la publication d'informations en matière de durabilité par les entreprises (CSRD) de l'Union européenne. En mars 2026, l'Union européenne devrait adopter des modifications à la CSRD, qui réduiront sensiblement le champ d'application de l'obligation d'information sur la durabilité. Par conséquent, les filiales de Knight ne seront pas assujetties aux obligations d'information de la CSRD, selon les seuils applicables. La Société continuera d'évaluer l'incidence et le champ d'application de ces normes et prévoit se conformer à celles qui s'appliquent.

L'incapacité de se conformer aux normes et aux pratiques en matière de changements climatiques, d'environnement et de développement durable peut entraîner des conséquences défavorables sur Knight, y compris des pénalités juridiques et des amendes, de la publicité négative et la perte de la confiance des consommateurs aux dépens de la réputation de la Société, l'augmentation des coûts d'exploitation, la diminution des ventes et une baisse de l'avantage concurrentiel. L'incapacité de se conformer aux normes en matière d'environnement et de développement durable pourrait placer Knight dans une position défavorable par rapport à celle des concurrents qui s'y conforment, ce qui pourrait nuire au positionnement de Knight sur le marché et causer des difficultés dans l'obtention de licences et de permis d'exploitation.

Dépendance aux produits clés

Une importante partie des produits des activités ordinaires de Knight provient de la vente de certains produits clés, qui pourraient évoluer avec la croissance du portefeuille de produits de la Société. Par exemple, pour l'exercice clos le 31 décembre 2025, les produits clés comprenaient Exelon®, AmBisome®, Impavido®, Lenvima®, Cresemba®, Onicit®, Akynzeo®, Abraxane®, Salofalk®, Halaven®, Trelstar®, Imvexxy®, Minjuvi®, Xcopri®, Myfembree® et Orgovyx®. Les résultats financiers et les flux de trésorerie de la Société pourraient souffrir d'une baisse de la vente de ces produits, que ce soit en raison de l'entrée de nouveaux produits sur le marché, de la concurrence sur le marché des produits génériques, d'événements néfastes ou d'autres facteurs.

Valeur des immobilisations incorporelles et du goodwill

Une part importante du total de l'actif de la Société se compose d'immobilisations incorporelles acquises et du goodwill, définis dans les états financiers consolidés annuels audités pour l'exercice 2025. Au 31 décembre 2025, la valeur comptable des immobilisations incorporelles de Knight s'établissait à environ 379 510 \$ (283 612 \$ en 2024) et le goodwill, à environ 89 982 \$ (86 477 \$ en 2024). La Société est tenue de passer en revue la valeur comptable de ses immobilisations incorporelles et de les soumettre à un test de dépréciation périodiquement ou lorsqu'il y a une indication de dépréciation, et il lui incombe de passer en revue la valeur comptable du goodwill chaque année. Les immobilisations incorporelles sont composées de la valeur comptable nette des droits sur les produits, des marques de commerce et des connaissances techniques brevetées ou non brevetées. Le goodwill est l'excédent du total de la contrepartie transférée dans un regroupement d'entreprises et du montant comptabilisé au titre de la participation ne donnant pas le contrôle sur les actifs nets identifiables acquis et les passifs repris. Le goodwill est affecté à chacune des unités génératrices de trésorerie de la Société qui devrait bénéficier du regroupement d'entreprises, que d'autres actifs ou passifs de l'entreprise acquise soient ou non affectés à ces unités ou groupes d'unités. La direction passe en revue la valeur comptable en s'appuyant sur les résultats futurs prévus. Si des événements comme la concurrence sur le marché des produits génériques, l'incapacité de fabriquer des produits ou l'impossibilité de s'approvisionner en produits venaient à se produire et à entraîner une baisse dans la vente des produits connexes, la Société ajusterait les résultats prévus en conséquence. Toute dépréciation de la valeur comptable conduit à une réduction de la valeur des immobilisations incorporelles ou du goodwill, qui est ensuite comptabilisée dans le résultat de la période durant laquelle la dépréciation a été constatée. La réduction de la valeur des immobilisations incorporelles ou du goodwill pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les résultats d'exploitation de la période durant laquelle la réduction s'est produite. De plus amples renseignements à ce sujet sont disponibles dans les états financiers et le rapport de gestion audités de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2025, accessibles sur le profil de Knight, à l'adresse www.sedarplus.ca.

Les investissements stratégiques sous forme de prêt représentent un risque pour le capital de Knight

Certaines ententes de collaboration ou autres opérations conclues par Knight avec des sociétés pharmaceutiques, des sociétés qui mettent au point des médicaments et d'autres sociétés du secteur des sciences de la vie ont compris et continueront de comprendre le financement de ces sociétés au moyen de l'octroi de prêts ou d'autres formes de créances. Ces prêts prennent et pourraient continuer de prendre différentes formes, et leurs modalités différeront en ce qui a trait au taux d'intérêt, aux modalités de remboursement, aux sûretés et à d'autres questions. Certaines des entreprises avec lesquelles la Société a conclu des conventions de financement stratégiques affichent un historique d'exploitation relativement court, voire inexistant. Rien ne garantit que les sociétés emprunteuses seront en mesure de rembourser ces prêts conformément à leurs modalités de remboursement ni que les sûretés données en garantie de ces prêts seront suffisantes au moment de leur réalisation pour couvrir les sommes dues par ces sociétés. Le défaut de rembourser ces prêts conformément aux modalités applicables, l'impossibilité de réaliser ces sûretés ou l'insuffisance de celles-ci au moment de leur réalisation pourraient avoir un effet défavorable important sur la situation du capital et la situation financière générale de Knight. En outre, même si la Société est en mesure de réaliser une certaine valeur des sûretés, ces démarches pourraient détourner l'attention de la direction d'autres domaines de l'entreprise et nécessiter une quantité considérable de temps et de ressources en vue de réaliser les sûretés. Au 31 décembre 2025, il n'y avait aucun solde impayé au titre des prêts stratégiques.

Capacité de respecter les clauses restrictives financières relatives aux dettes existantes

De plus, le 17 juin 2025, Knight a contracté une facilité de crédit renouvelable garantie (la « facilité de crédit ») de 50 000 \$ US [68 215 \$] auprès de la Banque Nationale du Canada (la « BNC »), sur laquelle un montant de 60 000 \$ a été prélevé à la clôture pour financer une partie de la transaction avec Paladin. Le 31 octobre 2025, Knight a clos le processus de syndication de sa facilité de crédit. Dans le cadre de ce processus, trois autres banques ont été incluses à titre de prêteurs : Citibank N.A., CIBC et TD (collectivement avec la BNC, les « prêteurs »). Le syndicat de prêteurs compte quatre banques, la BNC agissant à titre de principal arrangeur. Le montant de la facilité de crédit a été porté à 100 000 \$ US et celle-ci est assortie d'une clause accordéon prévoyant un montant additionnel de 100 000 \$ US, sous réserve de l'approbation des prêteurs. La facilité de crédit dispose d'une structure complexe qui met en cause quatre banques, avec la BNC qui agit à titre de principal arrangeur. Elle est garantie par les actifs de Knight détenus au Canada, au Luxembourg et en Uruguay. La facilité de crédit est assortie des clauses restrictives financières et non financières usuelles, dont certaines se rapportent à des filiales de Knight, qui doivent être respectées pendant toute la durée de l'entente. Certaines clauses sont vérifiées périodiquement, tandis que d'autres doivent être respectées de façon continue. La complexité de cette structure augmente le risque de non-respect de ces clauses, ce qui pourrait nuire à la liquidité, à la souplesse financière et à l'accès au capital de la Société.

Au 31 décembre 2025, le total de la dette bancaire de Knight s'élevait à 67 895 \$, compte tenu d'un emprunt garanti de 26 389 \$ auprès d'IFC et d'une facilité de crédit de 38 562 \$. Les emprunts de Knight sont assortis des clauses d'usage (y compris certaines clauses financières et non financières, des restrictions sur les dettes supplémentaires et les distributions aux actionnaires), de certaines clauses financières (liées à la couverture des actifs et aux liquidités) et d'autres clauses d'entretien, et contiennent les cas de défaillance habituels. La violation de l'une ou l'autre de ces clauses, dont les clauses financières, pourrait entraîner un manquement en vertu de la convention en question, ce qui, en retour, pourrait déclencher l'application des clauses croisées de déchéance du terme ou d'inexécution aux termes des autres arrangements de financement de la Société. Le cas échéant, Knight pourrait être dans l'impossibilité d'emprunter en vertu de ses arrangements de financement et pourrait ne pas être en mesure de rembourser les montants exigibles aux termes de ces arrangements, ce qui pourrait considérablement nuire aux activités, aux résultats d'exploitation, à la situation financière, aux liquidités et aux flux de trésorerie de Knight. Les effets défavorables des engagements de dette pourraient comprendre : i) la limitation de la capacité d'obtenir du financement supplémentaire pour le fonds de roulement, les dépenses

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

d'investissement ou le développement de produits; ii) la diminution de la capacité de Knight d'utiliser les flux de trésorerie liés à l'exploitation pour son exploitation, étant donné qu'une partie des flux pourrait être nécessaire pour assurer le service de la dette; iii) l'augmentation du risque de défaillance en raison d'un manquement à l'obligation de remboursement du capital ou de versement des intérêts en raison de l'impossibilité de Knight d'exercer ses activités comme prévu; iv) la restriction de la capacité de Knight de conclure des acquisitions stratégiques; et v) l'assujettissement des activités de la Société à des clauses susceptibles d'en limiter la flexibilité opérationnelle.

En outre, la capacité de Knight de respecter ces clauses pourrait également être affectée par des événements hors du contrôle de la Société, y compris la conjoncture économique, ainsi que des facteurs commerciaux, financiers et autres. Si Knight se trouvait dans l'impossibilité d'effectuer des paiements sur la dette, la Société pourrait être dans l'obligation de recourir à des solutions de financement de rechange, y compris des initiatives de réduction des coûts, le report de dépenses d'investissement, des démarches visant la mobilisation de capitaux supplémentaires et la restructuration ou le refinancement de sa dette (qui pourrait porter intérêt à un taux supérieur), ce qui pourrait restreindre davantage ses activités commerciales et provoquer la baisse du cours des actions ordinaires de la Société.

Les investissements stratégiques pourraient être non rentables pour Knight ou pourraient ne pas aider la Société à obtenir des droits sur des produits

Dans le cadre de sa stratégie de croissance, Knight a investi dans des fonds et des gestionnaires de fonds spécialisés dans les soins de santé qui ont des actifs sous gestion importants dans le secteur des soins de santé et qui peuvent mettre à profit leurs relations avec des sociétés clés du secteur des sciences de la vie afin d'aider Knight à obtenir des droits sur des produits au Canada et sur certains marchés étrangers choisis. Depuis la mise en œuvre de la stratégie en matière de fonds, la Société s'est engagée à investir, ou a investi, environ 126 653 \$ en fonction des taux de change en vigueur à la date des engagements. Knight n'exerce pas d'emprise sur les fonds dans lesquels elle investit et n'exerce directement aucun pouvoir dans la prise des décisions d'investissement de ces fonds. Rien ne garantit que ces fonds feront des investissements rentables pour Knight ni que les relations qu'entretient Knight avec ces fonds l'aideront à obtenir des droits sur des produits. En outre, les investissements que fait Knight dans ces fonds sont des investissements de capitaux, et rien ne garantit que la Société recouvrera ces capitaux, en totalité ou en partie. Bien qu'il existe habituellement une date prévue de sortie pour chaque fonds stratégique, rien ne garantit que la Société recevra des distributions et qu'elle sortira de son placement stratégique dans le fonds avant cette date. Le fonds stratégique pourrait reporter sa date de sortie en raison de différents facteurs, dont la volatilité du marché ou la liquidité du placement sous-jacent du fonds. Knight a déterminé que, bien qu'elle se soit avérée rentable, la stratégie n'a pas été fructueuse du point de vue du développement des activités, car elle n'a donné lieu qu'à deux conventions de licence liées à des produits. Par conséquent, Knight ne prévoit pas investir dans de nouveaux fonds de capital-risque.

Les investissements de Knight dans le traitement de maladies tropicales négligées et de maladies infantiles rares pourraient ne pas conduire à l'approbation de produits ou à l'émission d'un BEP de la part de la FDA

L'une des stratégies de Knight International est de saisir des occasions d'obtenir les droits de licence, d'acquérir et de développer des médicaments dans l'objectif de traiter des maladies tropicales négligées ou des maladies infantiles rares. Knight Therapeutics International pourrait ne pas être en mesure de trouver de pareilles occasions ou de les saisir en bénéficiant de modalités financières attrayantes. De plus, il se peut que Knight Therapeutics International ne parvienne pas à obtenir l'approbation de la FDA pour ces médicaments ou, s'ils sont finalement approuvés, qu'elle n'obtienne néanmoins pas de BEP de la FDA et, par conséquent, qu'elle ne réussisse pas à recevoir un droit sur d'autres bons d'évaluation prioritaire. Par exemple, Knight Therapeutics International a conclu une convention de prêt stratégique avec 60P pour appuyer le développement et l'approbation d'Arakoda™ (tafénoquine) pour la prévention de la malaria, une maladie tropicale rare. Si 60P a bel et bien obtenu

l'approbation de la FDA pour Arakoda™, 60P n'était pas la première entreprise à obtenir l'approbation de la FDA pour la tafénoquine et, par conséquent, elle n'a pas reçu de BEP.

Capacité d'avoir accès à du financement et des capitaux supplémentaires et dilution

Knight pourrait envisager d'émettre des titres d'emprunt ou de capitaux propres supplémentaires dans l'avenir pour financer des acquisitions ou des investissements, ou aux fins générales de l'entreprise. Si Knight émet d'autres titres d'emprunt convertibles ou de capitaux propres pour mobiliser des fonds supplémentaires, ses actionnaires existants pourraient subir une dilution. Par ailleurs, les nouveaux titres de capitaux propres ou d'emprunt pourraient être assortis de droits, de priorités et de privilèges supérieurs à ceux des actionnaires de Knight à la date de l'émission. La dilution subie pourrait être importante. En outre, si Knight contracte une dette, cette dernière pourrait accroître son levier financier par rapport à son résultat ou à la capitalisation de ses capitaux propres, ce qui obligerait Knight à verser des intérêts. Knight pourrait ne pas être en mesure de commercialiser ces émissions selon des modalités favorables, voire tout court, auquel cas Knight pourrait se trouver dans l'incapacité de développer ou d'améliorer ses produits, d'exécuter son plan d'affaires, de tirer parti de possibilités futures ou de répondre aux pressions de la concurrence ou aux exigences inattendues de la clientèle. La facilité de crédit procure une capacité d'emprunt supplémentaire potentielle, sous réserve du consentement du prêteur, des conditions du marché et du respect des clauses restrictives applicables. La clause accordéon est sans engagement et rien ne garantit que Knight pourra obtenir un emprunt supplémentaire ou l'obtenir lorsqu'elle en aura besoin.

Risques liés aux produits génériques

Bon nombre des produits pharmaceutiques de marque du portefeuille de Knight pourraient ne bénéficier d'aucune protection exclusive. Certains des produits de Knight ne sont pas brevetés, ou sont assortis d'un brevet à durée de vie limitée et perdront bientôt la protection qu'il leur confère. De plus, une part importante des revenus de Knight proviennent de la vente de produits génériques de marque qui ne bénéficient de la protection d'aucun brevet. L'arrivée sur le marché d'un produit pharmaceutique générique ou de produits génériques de marque concurrents érode habituellement la part de marché du produit de marque ou celle du produit générique de marque de la Société elle-même, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de Knight.

Dans le portefeuille de produits novateurs de Knight, certains produits n'ont aucun brevet ni protection de données et n'ont toujours aucune concurrence sur le marché des produits génériques. Cependant, un fabricant de produits génériques pourrait soumettre une demande d'approbation réglementaire et, après approbation, les lancer sur le marché de Knight, ce qui conduirait à une baisse des ventes et de la rentabilité. Par exemple, Ambisome® n'est soumis actuellement à aucune concurrence sur le marché des produits génériques au Brésil, et bien que Knight ne détienne aucun droit sur Ambisome® à l'extérieur du Brésil, elle est consciente du fait qu'il existe quatre produits génériques concurrents aux États-Unis. Au deuxième semestre de 2025, Knight a appris que deux demandes d'approbation réglementaire de produits génériques d'amphotéricine B avaient été soumises à ANVISA. Si elles sont approuvées, une ou deux versions génériques d'Ambisome® pourraient être lancées au Brésil. Les délais estimatifs d'approbation par ANVISA varient de 14 à 20 mois. Le compétiteur du marché générique pourrait obtenir l'autorisation de l'ANVISA de lancer une version générique ou générique de marque d'Ambisome® au Brésil, les ventes, la rentabilité et les flux de trésorerie de la Société en souffriraient considérablement.

Au cours de 2023, deux sociétés ont obtenu l'approbation d'ANSIVA pour la commercialisation d'un produit générique de lenvatinib au Brésil. En 2024, ces deux sociétés ont reçu l'approbation pour un produit générique de marque de lenvatinib. De plus, au T3-24, un concurrent a reçu l'approbation pour un produit générique de marque de lenvatinib au Chili. Si Knight ne parvient pas à mettre en œuvre une stratégie de défense efficace pour

ses produits génériques, les ventes, la rentabilité et les flux de trésorerie de la Société en souffriront considérablement.

Avant l'acquisition d'Exelon® auprès de Novartis, le médicament faisait face à la concurrence de médicaments génériques ou de marque au Canada et dans la plupart des marchés d'Amérique latine. Au T2-23, un compétiteur a lancé un médicament générique de marque d'Exelon® au Brésil et au T1-26, un autre produit générique d'Exelon® a été approuvé par ANVISA. Si Knight ne parvient pas à mettre en œuvre une stratégie de défense efficace pour ses produits génériques, les ventes, la rentabilité et les flux de trésorerie de la Société en souffriront considérablement.

Dépendance à l'égard des entreprises dans lesquelles Knight fait des investissements

Des facteurs économiques, gouvernementaux, sectoriels et externes hors du contrôle de Knight peuvent avoir une incidence sur les entreprises dans lesquelles Knight investit, de façon directe ou indirecte (au moyen de placements dans des fonds). Si ces entreprises ne prospèrent pas, la valeur des actifs de Knight et la valeur marchande de ses actions ordinaires pourraient diminuer. Voici certains des risques importants associés aux entreprises dans lesquelles Knight pourrait investir :

- la capacité de ces entreprises de développer des produits et d'obtenir les approbations gouvernementales requises pour les produits sur lesquels reposent les placements de Knight;
- la capacité des compétiteurs de développer des produits semblables ou plus efficaces, ce qui rendrait les médicaments développés par les entreprises dans lesquels Knight investit difficiles ou impossibles à commercialiser;
- la capacité des entreprises dans lesquelles Knight investit d'obtenir des brevets en bonne et due forme pour leurs produits et de protéger adéquatement leurs informations exclusives;
- la capacité des entreprises dans lesquelles Knight investit d'entrer sur le marché sans porter atteinte aux brevets des compétiteurs;
- la capacité des entreprises dans lesquelles Knight investit de demeurer concurrentielles sur le plan technologique, et la dépendance de ces entreprises à leur personnel clé scientifique et de gestion;
- la capacité des entreprises dans lesquelles Knight investit de gérer leurs flux de trésorerie afin de demeurer solvables et de s'assurer que les placements de Knight demeurent réalisables.

Knight n'a que peu ou pas de contrôle sur les ressources que les entreprises dans lesquelles elle investit (mais qu'elle ne contrôle pas) pourraient consacrer au développement de produits auquel Knight collabore. Toute entreprise dans laquelle Knight investit pourrait offrir une performance inférieure aux attentes. Ces entreprises pourraient enfreindre ou résilier leurs ententes avec Knight ou ne pas réussir à mener leurs activités de recherche et développement de produits avec succès ou en temps opportun. Si l'une ou l'autre de ces situations devait se produire, il pourrait y avoir une incidence défavorable importante sur les activités de Knight.

Contrôle des investissements stratégiques de Knight

Knight pourrait n'avoir aucune position donnant le contrôle dans ses investissements stratégiques. En conséquence, elle est exposée au risque qu'un partenaire d'investissement stratégique prenne des décisions d'affaires qu'elle désapprouve, prenne des risques ou agisse d'une manière qui ne serve pas ses intérêts.

Accès restreint à l'information concernant les sociétés privées dans lesquelles Knight investit

Il est possible que Knight investisse dans des sociétés privées. En général, il n'existe que peu ou pas d'informations publiques sur les sociétés privées et elle doit se fier à la capacité de sa haute direction d'obtenir suffisamment d'information pour évaluer adéquatement le rendement potentiel d'un investissement dans les actifs connexes. Si la Société n'est pas en mesure de découvrir l'entièreté des informations importantes sur ces actifs, il se peut qu'elle ne puisse pas prendre de décisions de placement pleinement éclairées et elle pourrait subir une perte sur ses investissements.

Réclamations en responsabilité du fait des produits, assurance, rappels et problèmes imprévus concernant l'innocuité ou l'efficacité des produits

Knight fait face à un risque d'affaires inhérent d'exposition à des réclamations en responsabilité du fait des produits dans l'éventualité où l'utilisation de ses technologies ou de ses produits causerait des conséquences défavorables. Des effets secondaires, ou des problèmes de commercialisation et de fabrication relatifs aux produits actuels et futurs de Knight, pourraient entraîner de la publicité négative ou des réclamations en responsabilité du fait des produits. Des problèmes imprévus concernant l'innocuité ou l'efficacité des produits peuvent également survenir par rapport aux produits commercialisés, qu'ils s'avèrent justifiés ou non sur le plan scientifique, ce qui pourrait entraîner des rappels de produits, des retraits ou la diminution des ventes, ainsi que des affaires de responsabilité du fait d'un produit, des fraudes à la consommation ou d'autres réclamations.

Ces risques existent à l'égard des produits en développement clinique et de ceux qui reçoivent une approbation réglementaire pour vente commerciale. De plus, des études cliniques commanditées par Knight pourraient comprendre des risques de responsabilité civile. Bien que Knight entende prendre ce qu'elle considère être des précautions appropriées, y compris l'obtention et la conservation d'une assurance responsabilité du fait des produits (assortie de certaines déductions et d'une prestation maximale) et l'obtention d'indemnités de ses partenaires (assujetties aux modalités de l'entente pertinente), Knight pourrait ne pas pouvoir éviter de s'exposer à d'importants risques de responsabilité du fait des produits.

En raison du nombre croissant de poursuites judiciaires au cours des dernières années et de prestations qui en découlent en vertu de polices d'assurance, certains assureurs réduisent l'étendue et le niveau de couverture, ce qui fait en sorte que l'offre d'assurance accuse un retard par rapport à la demande. Cette situation pourrait faire augmenter les primes de Knight, réduire l'étendue et la capacité de sa couverture et nuire à sa capacité de conserver et de renouveler ses polices d'assurance existantes selon des modalités favorables, le cas échéant. Même si la Société conserve une couverture d'assurance en vue de parer à certains risques, cette couverture pourrait s'avérer insuffisante pour couvrir les réclamations et les pertes auxquelles elle fait face. De plus, ce ne sont pas tous les risques qui sont couverts par l'assurance et rien ne garantit que la couverture d'assurance obtenue et conservée par Knight soit suffisante pour couvrir les pertes ou les réclamations pouvant survenir en lien avec les activités de Knight.

Sur certains marchés où Knight exerce ses activités, les médicaments contrefaits et falsifiés (c.-à-d., la vente non autorisée de médicaments non approuvés dans des emballages imitant ceux de Knight elle-même) représentent un enjeu de santé, de sécurité et de commerce. Les médicaments contrefaits pourraient porter atteinte à la réputation et au capital de marque de Knight et de ses produits. Si la Société dispose de processus pour distinguer les produits contrefaits du médicament original, il se peut que les autorités sanitaires imposent à Knight de rappeler ses médicaments originaux et d'en cesser la vente, ce qui peut conduire à une perte de rentabilité en raison d'une baisse des ventes, de la radiation de stocks et des dépenses relatives aux rappels.

Commercialisation et concurrence

Les secteurs des médicaments novateurs et des médicaments génériques sont concurrentiels et cette concurrence peut s'intensifier. Les produits parviennent à s'y distinguer en fonction de leur efficacité, de leur sûreté, de leur profil d'effets secondaires, de leurs prix et des caractéristiques distinctives de la marque. Certains compétiteurs de Knight pourraient disposer de ressources techniques ou financières plus importantes que celles de Knight et pourraient employer ces ressources pour chercher à se tailler une place concurrentielle susceptible de menacer les produits actuels ou futurs de Knight. Les produits actuels ou futurs de Knight pourraient devenir obsolètes ou non rentables en raison du développement de nouveaux produits pharmaceutiques pour traiter les affections que ces produits cherchent à soigner, en raison de percées technologiques ayant une incidence sur les coûts de production, ou en raison des mesures de commercialisation ou de tarification prises par au moins un compétiteur de Knight. Par exemple, Knight commercialise plusieurs produits oncologiques. Comme d'autres thérapies, dont l'immunothérapie, font leur apparition sur le marché, les produits de Knight pourraient figurer de plus en plus loin dans les directives sur le traitement.

Capacité d'obtenir et de conserver les approbations des organismes de réglementation

La fabrication et la vente de produits pharmaceutiques sont très réglementées, ce qui augmente considérablement le degré de difficulté et les coûts compris dans l'obtention et la conservation des approbations qui ont été accordées par les organismes de réglementation pour la commercialisation de produits nouveaux et existants.

Les processus d'approbation des organismes de réglementation peuvent être longs et entraîner des retards importants en dépit des meilleurs efforts de Knight. En outre, les processus prescrits par la réglementation de Santé Canada, d'ANVISA, de la COFEPRIS, de l'INVIMA et d'autres agences de la santé sont rigoureux, chronophages et coûteux, et Knight ne peut prévoir dans quelle mesure elle pourrait être touchée par les nouveautés en matière de réglementation et répondre aux nouveaux règlements connexes. Il existe également un risque que les produits actuels ou futurs de Knight puissent être retirés du marché et que les approbations requises soient suspendues en raison d'une non-conformité aux exigences réglementaires. Dans le cadre de l'approbation par la FDA d'Impavido® aux États-Unis, Knight s'est engagée à réaliser des études postérieures à l'approbation; il ne reste plus qu'une étude à réaliser et, si son résultat est négatif, rien ne garantit que la FDA ne révoquera pas son approbation d'Impavido®.

Dans la plupart des pays d'Amérique latine, les autorisations de commercialisation sont accordées pour une période déterminée, en général pour cinq ans, et doivent être renouvelées avant la date d'expiration. Pour chacun d'entre eux, Knight est tenue de soumettre à nouveau certains formulaires réglementaires et de conformité et, dans certains cas, de fournir des études supplémentaires qui répondent aux exigences réglementaires les plus à jour. Au cours de ces processus, Knight pourrait faire face à des retards dans l'obtention de documents fournis par des tiers, effectuer des dépenses pour réaliser une étude à jour et devoir gérer des retards de la part de différents organismes. Si Knight se trouve dans l'impossibilité d'obtenir le renouvellement de ses autorisations de commercialisation en temps opportun, Knight pourrait subir des ruptures d'approvisionnement et des pertes.

Par ailleurs, rien ne garantit que les organismes de réglementation ne demanderont pas de modifications pour d'autres demandes, ce qui pourrait entraîner des retards ou un refus dans l'obtention des approbations réglementaires. Par exemple, en 2025, Knight a reçu un avis de non-conformité de Santé Canada demandant des informations supplémentaires sur la présentation de drogue nouvelle pour Qelbree® (viloxazine). La réponse sera fournie en 2026. De plus, Knight a vu la demande d'autorisation de commercialisation du Tavalisse® au Brésil rejetée par ANVISA, mais a fait appel de la décision. L'appel de Knight a été accepté et l'ANVISA poursuit son examen du Tavalisse®. Tout retard ou refus dans l'obtention des approbations réglementaires pourrait nuire à la capacité de Knight d'utiliser sa technologie, ce qui aurait une incidence défavorable sur les activités. De plus, rien

ne garantit que les produits futurs de Knight se révéleront sûrs et efficaces lors des essais cliniques, ou qu'ils obtiendront les approbations réglementaires requises.

Nouvelles exigences de la législation ou de la réglementation

De nouvelles propositions législatives portant sur les prix des produits pharmaceutiques, les niveaux de remboursement, les critères d'approbation et les exigences en matière de fabrication pourraient, de temps à autre, être présentées et adoptées à la fois au Canada et sur d'autres marchés, y compris en Amérique latine, où Knight vend ses produits. De nouvelles exigences de la législation ou de la réglementation pourraient avoir une incidence défavorable importante sur la situation financière et les résultats d'exploitation ou les flux de trésorerie de Knight. Tout manquement aux lois, aux règles et aux règlements applicables des territoires où Knight prévoit exercer ses activités pourrait entraîner des poursuites judiciaires.

En outre, en vue d'obtenir l'approbation de nouveaux produits et de nouvelles indications, les organismes de réglementation du Canada et d'Amérique latine continuent d'établir de nouvelles exigences de plus en plus rigoureuses dans le cadre du processus déjà long et coûteux visant l'obtention des approbations réglementaires et du remboursement des produits pharmaceutiques. Pour l'approbation réglementaire d'un médicament dans certains territoires où Knight exerce ses activités, y compris le Brésil, la Colombie, le Pérou, l'Équateur, le Paraguay, la Bolivie et l'Amérique centrale (collectivement les « pays en zone IV »), il est obligatoire de transmettre des données fournissant de l'information sur la stabilité en zone IV ou en zone IVb en ce qui a trait à la chaleur, aux taux élevés d'humidité et aux conditions climatiques tropicales. De pareilles données sur la stabilité ne sont pas requises pour les produits approuvés et commercialisés aux États-Unis, au Canada ou en Europe. Knight ou ses partenaires pourraient devoir mener des études supplémentaires sur la stabilité des produits soumis à l'attention de ces autorités sanitaires, ce qui pourrait accroître l'investissement nécessaire de même que retarder les délais réglementaires. En cas d'échec de la preuve de stabilité en zone IV ou zone IVb, il se peut que Knight ne parvienne pas à obtenir l'approbation réglementaire requise et à commercialiser les produits dans ces pays.

De même, le fardeau réglementaire associé au processus postérieur à l'approbation s'est également alourdi. Les médicaments approuvés sont soumis à diverses exigences, y compris l'évaluation des risques et les stratégies d'atténuation, les plans de gestion des risques, les études d'efficacité comparatives, les ETS et l'obligation de réaliser des essais cliniques de phase IV après l'approbation afin de recueillir des données supplémentaires sur la sécurité des produits, entre autres. Ces exigences ont pour effet de rendre la conservation des approbations réglementaires accordées aux produits de Knight de plus en plus coûteuse, tout en augmentant les risques de rappel, de retrait de produits, de perte de parts de marché et de perte de revenus et de rentabilité.

Dans certains pays d'Amérique latine, lorsqu'un nouveau gouvernement prend les rênes du pouvoir, il pourrait décider de modifier un certain nombre de lois et de règlements en matière de santé, y compris le besoin de plus ou moins de développement, la fabrication, les prix, la distribution ou les études supplémentaires pour y demeurer conforme. Ces changements peuvent entraîner des dépenses supplémentaires, des retards de lancement ou d'approbation ou le retrait de certains produits. En outre, l'incapacité de respecter ces règlements ou les échéances de conformité réglementaire pourrait conduire, entre autres, à des lettres d'avertissement, des pénalités civiles, des retards dans l'approbation ou le rejet d'un produit cible, des rappels de produits, des saisies de produits, des interruptions de production, des restrictions d'exploitation, des suspensions ou des retraits d'approbations de produits, des injonctions ou des poursuites criminelles.

Capacité d'obtenir des remboursements à l'égard des produits

Le succès de nombreux produits actuels et futurs de Knight et, en conséquence, sa croissance et sa rentabilité futures, dépendront dans une large mesure de sa capacité à obtenir des niveaux de remboursement concurrentiels pour les médicaments figurant sur des formulaires publics (fédéraux, provinciaux et territoriaux) et sur les formulaires d'autres tiers payeurs privés.

Dans l'objectif de diminuer le prix des médicaments au Canada, le Conseil de la fédération des provinces canadiennes a constitué l'APP en 2010 dans l'optique de mener des négociations provinciales territoriales conjointes axées sur les médicaments d'ordonnance au Canada, de manière à dégager davantage de valeur pour tous les formulaires.

Tous les médicaments de marque qui ont reçu une évaluation favorable du PCEM relativement aux médicaments non oncologiques pour toutes les provinces (à l'exception du Québec), du PPEA relativement aux médicaments oncologiques pour toutes les provinces (à l'exception du Québec) ou de l'INESSS pour tous les médicaments (oncologiques et non oncologiques) au Québec sont désormais soumis à un processus de négociation géré par l'APP. Au moyen de ces négociations, l'APP cherche à conclure des ententes directement auprès de sociétés pharmaceutiques comme Knight. Lorsqu'une entente ou une déclaration d'intérêt est conclue, elle devient la base sur laquelle les formulaires provinciaux et territoriaux s'appuieront pour déterminer si le médicament sera remboursable sur leur territoire. À l'émission de la déclaration d'intérêt, chaque province qui choisit d'ajouter le produit à son formulaire conclura une entente d'inscription de produits avec la Société.

Avec la hausse du coût des médicaments, les formulaires publics sont devenus de plus en plus restrictifs en ce qui concerne à la fois le nombre de produits qu'ils remboursent et les conditions de remboursement, tant sur le plan financier que le traitement (c.-à-d. une utilisation retardée après l'échec des autres traitements). De plus, étant donné que le coût des traitements a augmenté, les assureurs privés du Canada ont commencé à revoir la liste des produits qu'ils remboursent et qu'ils inscrivent dans leurs formulaires. L'incapacité de figurer dans les formulaires ou de répondre aux conditions particulières rattachées à l'inscription restreinte de produits pourrait avoir une incidence sur les décisions des patients et des médecins concernant l'emploi des produits de Knight dans l'avenir. Rien ne garantit que les conditions actuelles et la rigueur ou l'échéancier des évaluations liées aux demandes d'inscription aux formulaires publics et privés ne changeront pas ou ne deviendront pas plus onéreux. Par ailleurs, rien ne garantit que les formulaires afficheront ou continueront d'afficher les produits futurs de Knight. Si l'un ou l'autre des produits futurs de Knight ne parvenait pas à faire l'objet d'une déclaration d'intérêt auprès de l'APP, à être ajouté aux formulaires provinciaux ou à obtenir l'inscription limitée sur la liste du régime privé, cela pourrait avoir un effet défavorable important sur la situation financière, les résultats d'exploitation ou les flux de trésorerie de Knight.

Les négociations sur les prix engagées avec les organismes gouvernementaux, les organismes d'assurance maladie et d'autres acheteurs en Amérique latine pourraient s'étendre sur une longue période après que la Société eut obtenu l'autorisation de commercialiser l'un de ses produits. Par exemple, au Brésil, après avoir obtenu l'autorisation de commercialiser leur produit, les sociétés pharmaceutiques doivent obtenir l'approbation du prix de lancement auprès du CMED avant de pouvoir le lancer. Le CMED fonde son approbation des prix sur une comparaison des prix aux États-Unis, en Nouvelle-Zélande, en Australie, en Grèce, au Portugal, en Italie, en Espagne, en France et au Canada. De plus, il incombe au CMED de fixer les hausses de prix annuelles permises. Enfin, afin d'obtenir des assureurs privés qu'ils remboursent le produit pharmaceutique, ce dernier pourrait devoir être ajouté à la liste de procédures approuvée et publiée par l'ANS. Des retards dans l'approbation des prix et des remboursements sont susceptibles d'entraîner des conséquences négatives sur les flux de trésorerie et la rentabilité de la Société. En outre, dans certains pays, la Société pourrait se voir dans l'obligation de réduire ses prix, d'offrir des rabais ou de radier certains soldes non payés pour se conformer à des mesures de compression des coûts. Par ailleurs, puisque les organismes d'assurance maladie et les gouvernements cherchent à contrôler

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

les dépenses relatives aux soins de santé et plus précisément aux médicaments, ils pourraient commencer à se procurer certains produits au moyen d'un appel d'offres fondé exclusivement sur le prix.

Réglementation des prix de certains médicaments

Les médicaments brevetés faisant partie du portefeuille canadien de produits de Knight sont assujettis à la réglementation des prix par le CEPMB, l'organisme fédéral chargé de veiller à ce que les prix des médicaments brevetés ne soient pas excessifs. Le CEPMB n'approuve pas les prix des médicaments avant leur mise en marché au Canada, mais il fournit des lignes directrices à partir desquelles les entreprises fixent leurs prix au moment de la mise en marché de leur produit. Pour ce qui est des médicaments brevetés existants, les prix ne peuvent pas être augmentés annuellement de plus qu'un montant déterminé par un facteur fondé sur l'indice des prix à la consommation de Statistique Canada.

Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2026, Santé Canada a établi le nouveau cadre de fixation des prix du CEPMB qui s'applique à tous les médicaments brevetés vendus au Canada. Les lignes directrices donnent aussi des précisions sur la période de transition : les médicaments brevetés vendus pour la première fois le ou après le 1^{er} juillet 2022 sont assujettis au nouveau cadre depuis le 1^{er} janvier 2026, tandis que les médicaments vendus pour la première fois avant le 1^{er} juillet 2022 feront l'objet de mesures transitoires aux fins d'examen à compter de janvier 2028. Le cadre élargit le groupe de comparaison à l'échelle internationale qui passe à onze pays de référence (le « CEPMB11 ») et met en place une procédure d'examen en deux étapes. À l'étape 1, le personnel du CEPMB compare le prix courant d'un produit au Canada au PEPI dans les pays du CEPMB11; les produits dont le prix est supérieur au PEPI peuvent passer à l'étape 2, soit un examen approfondi. L'examen de l'étape 2 accorde une plus grande latitude aux organismes de réglementation, puisque les tests des prix et les seuils fondés sur des formules qui étaient utilisés auparavant ont été retirés. Le groupe de comparaison élargi accroît l'exposition aux variations des prix à l'étranger et des taux de change, ce qui pourrait faire baisser les PEPI de référence au fil du temps. Ces changements récents ou tout changement futur aux lignes directrices, à la méthodologie ou aux politiques du CEPMB ou de tout autre organisme de réglementation pertinent pourraient avoir une incidence défavorable importante sur le prix des médicaments brevetés vendus par la Société au Canada et pourraient nuire à sa capacité d'obtenir des licences et de lancer de nouveaux produits au Canada en raison d'une réglementation des prix plus restrictive. Si le CEPMB détermine pour un produit breveté un prix plafond qui est inférieur au prix prévu par la Société, ou si le CEPMB juge le prix d'un produit breveté excessif, la Société pourrait devoir réduire le prix de son produit et se voir imposer une amende. Ces déterminations du CEPMB pourraient avoir une incidence défavorable importante sur la situation financière et les résultats d'exploitation ou les flux de trésorerie de Knight.

Le gouvernement américain a porté un intérêt renouvelé à la fixation des prix des médicaments selon le principe de la nation la plus favorisée, une approche stratégique dans le cadre de laquelle les prix des médicaments du gouvernement américain sont comparés au prix le plus bas ou à un éventail de prix nets parmi les plus bas payés pour les mêmes médicaments dans des marchés internationaux comparables. Les initiatives de la nation la plus favorisée sont mises en œuvre au moyen de mesures prises par décret, d'ententes volontaires avec les fabricants et de modèles pilotes administrés par les Centres for Medicare & Medicaid Services (CMS). Les nouveaux cadres qui visent à aligner les prix des médicaments Medicaid et Medicare aux États-Unis sur les prix de référence internationaux pourraient exercer une pression à la baisse sur les prix nets aux États-Unis par l'augmentation des rabais ou l'harmonisation des prix sur des prix inférieurs à l'échelle mondiale. Le changement d'orientation de la politique de fixation des prix américaine pourrait avoir des effets négatifs sur : 1) la décision de lancer un produit sur des marchés internationaux de référence comme le Canada, 2) le calendrier de lancement d'un produit sur les marchés internationaux de référence comme le Canada, 3) les hypothèses d'évaluation des produits que Knight cherche à obtenir une licence. Ces initiatives selon le principe de la nation la plus favorisée pourraient limiter la capacité de Knight à obtenir une licence pour de nouveaux produits pharmaceutiques et à les mettre en marché.

En Amérique latine, les prix de produits pharmaceutiques sont assujettis à une réglementation gouvernementale importante, ce qui pourrait impliquer l'imposition de contrôles de prix et de plafonds de prix, de réductions de prix obligatoires pour lutter contre l'hyperinflation et des limites d'augmentation des prix. Les négociations sur les prix engagées avec les organismes gouvernementaux, les organismes d'assurance maladie et d'autres acheteurs pourraient s'étendre sur une longue période après que la Société eut obtenu l'autorisation de commercialiser l'un de ses produits. Au cours des dernières années, les autorités brésiliennes ont cherché à abaisser le prix des médicaments. Par conséquent, le marché pharmaceutique brésilien est soumis à une réglementation exhaustive des prix par le CMED, qui établit le prix maximal du fabricant pour les produits de marque et les produits génériques, le prix au détail et le prix des achats gouvernementaux pour les médicaments vendus au Brésil. En décembre 2025, le CMED a adopté une nouvelle résolution qui remplace l'ancien cadre de fixation des prix en vigueur depuis 2004. Les nouvelles règles régissent le prix des nouveaux médicaments et des nouvelles présentations et apportent de nombreux changements à la réglementation, notamment : une mise à jour de la classification des produits; l'ajout de nouveaux pays de référence à l'échelle internationale (Allemagne, Japon, Mexique, Norvège, Afrique du Sud et Royaume-Uni); une modification dans la façon d'appliquer le PRI; un rehaussement des exigences en matière de documentation; un changement des échéanciers et des calendriers; et un traitement modifié des produits novateurs, des produits biologiques et des biosimilaires. Ces règles prennent effet en avril 2026 après une période de transition. Bien que ces réformes visent à moderniser et à accroître la transparence du système de fixation des prix des médicaments au Brésil, elles pourraient avoir une incidence défavorable sur les activités de Knight au Brésil en : 1) limitant les prix de lancement des nouveaux produits; 2) limitant l'augmentation de prix des produits existants; 3) augmentant le fardeau lié à la preuve et aux procédures qui est associé aux approbations des prix; 4) augmentant le nombre de concurrents sur le marché; et 5) réduisant les marges sur certains produits du portefeuille de la Société. De plus, certains aspects du nouveau cadre, notamment en ce qui concerne les thérapies de pointe, les produits radiopharmaceutiques, les ajustements de prix extraordinaires et les réductions futures potentielles des plafonds de prix réglementés, restent soumis à d'autres nouveautés en matière de réglementation et à des débats politiques, ce qui pourrait accroître l'incertitude et avoir une incidence négative sur les produits des activités ordinaires, la rentabilité et les perspectives de croissance de Knight au Brésil.

En Colombie, la NCPMMD a publié sa circulaire en mai 2024 qui vise à modifier la méthode de contrôle des prix des médicaments qui était en vigueur au pays depuis 2013. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous reporter à la section « Description des activités » (ligne « Prix » du tableau portant sur la Colombie). La nouvelle méthode d'établissement d'un prix maximal est plus restrictive que celle de la réglementation précédente et est susceptible d'entraîner une baisse du prix de vente maximal de produits dont le prix n'est pas encore réglementé. Conformément aux lignes directrices actuelles, les produits dont le prix était déjà réglementé avant l'entrée en vigueur de la nouvelle méthode ne seront pas visés. De plus, la NCPMMD a modifié la portée du PRI en vertu des lois n^{os} 18 et 19 de 2024 pour : i) ajouter 3 pays au groupe, qui passe de 16 pays à 19 pays; ii) officialiser l'application du prix correspondant au 20^e percentile inférieur en Colombie, au lieu de l'application générale du prix médian antérieure; et iii) inclure environ 40 % des molécules prescrites régies dans le cadre de ce système. Les prix des produits qui ne sont pas encore soumis au contrôle direct demeurent librement établis, mais ils font l'objet d'une étroite surveillance du gouvernement et leur prix courant peut être réglementé à tout moment après la commercialisation du produit.

Le gouvernement de la Colombie a également annoncé des changements à venir dans sa politique en matière de prix qui établit un seuil plus strict à l'égard du PRI et intègre des pays ayant des prix de référence moins élevés; ces changements sont susceptibles d'exercer de nouvelles pressions à la baisse sur le prix des produits pharmaceutiques. Les difficultés financières persistantes au sein du système de santé, dans lequel les EPS versaient plus en réclamations qu'elles recevaient en financement à la fin de 2025, ont augmenté le risque lié à la prise de mesures de compression des coûts plus vigoureuse. L'insuffisance de financement projetée pour 2026 renforce cette tendance et pourrait avoir une incidence négative sur la Société sous forme d'une réglementation supplémentaire des prix, de marges réduites et d'exigences d'actualisation accrues.

Au 18 mars 2026, Knight avait déjà commercialisé certains produits en Colombie dont le prix n'était pas réglementé, notamment Lenvima® et Halaven®. Si la Commission nationale ajoutait ces médicaments ou tout autre médicament dont le prix n'est pas réglementé à ceux que vise la nouvelle réglementation, il pourrait survenir une baisse du prix de vente ainsi que des revenus, de la rentabilité et des flux de trésorerie générés.

Des retards dans l'obtention des prix et l'approbation des remboursements sont susceptibles d'entraîner des conséquences négatives sur les produits des activités ordinaires, les flux de trésorerie et la rentabilité de la Société. En outre, dans certains pays où Knight exerce ses activités, la Société pourrait se voir dans l'obligation de réduire ses prix, d'offrir des rabais, de fournir une aide financière ou de radier certains soldes non payés.

Au fil de l'évolution de la réglementation en matière de prix des différents pays, la Société est susceptible de ne plus répondre aux exigences de la réglementation ou de ses conventions de licence et de devoir prendre des mesures correctives. Par exemple, si un territoire exige que les sociétés pharmaceutiques déclarent les réductions qu'elles offrent, la Société ou son partenaire de licence pourrait en subir les conséquences sur un autre territoire en raison du prix de référence. De pareils changements sont susceptibles d'avoir une incidence défavorable importante sur les produits des activités ordinaires, les flux de trésorerie et la rentabilité de la Société.

Capacité de protéger et de conserver sa propriété intellectuelle et ses licences

La réussite de Knight dépend en partie de sa capacité de protéger et de conserver les droits de propriété intellectuelle et les licences de ses produits actuels et futurs. Knight doit composer avec les incertitudes à savoir si ses demandes de brevets ou celles de ses donneurs de licence conduiront à la délivrance de brevets. Même en cas de délivrance des brevets, ces derniers sont susceptibles de ne pas conférer à Knight un avantage concurrentiel par rapport à ses compétiteurs disposant de technologies similaires. De plus, les compétiteurs pourraient concevoir des produits à partir des brevets de Knight ou de ses donneurs de licence, développer des technologies semblables ou reproduire les technologies que Knight ou ses donneurs de licence ont développées. En outre, rien ne garantit que les droits de propriété intellectuelle de Knight ou de ses donneurs de licence ne seront pas disputés, invalidés, enfreints ou contournés.

De plus, les lois sur la propriété intellectuelle varient d'un pays à l'autre et pourraient ne pas fournir le même niveau de protection de la propriété intellectuelle de Knight que les lois du Canada et des États-Unis. Par ailleurs, les autres pays pourraient ne pas disposer de politiques et de procédures permettant de défendre les droits de propriété intellectuelle de Knight. En outre, dans la plupart des pays d'Amérique latine, l'autorisation de commercialisation et le brevet correspondant ne sont pas reliés. Par conséquent, un produit générique peut obtenir une approbation réglementaire et être lancé, même s'il existe un brevet valide dans le pays. Bien que Knight ou son partenaire de licence puissent intenter des poursuites pour violation de brevets, ces processus sont coûteux et s'étendent sur plusieurs années, et entretemps, les ventes de produits et la part de marché de Knight continueront de reculer. Certains pays, outre les États-Unis et le Canada, appliquent un système d'autorisation obligatoire, au moyen duquel les tiers peuvent obtenir l'autorisation de commercialiser des produits brevetés si le brevet n'est pas exploité à des fins commerciales par son titulaire ou ses titulaires dans un nombre donné d'années suivant la délivrance du brevet. Il existe un risque que les employés, les consultants ou les sous-traitants futurs de Knight utilisent la propriété intellectuelle d'autrui dans le cadre de leur travail chez Knight. Il convient d'ajouter qu'il se peut également que des litiges surviennent relativement aux droits de propriété de toute connaissance technique ou invention y afférente ou en découlant.

Il est probable que toute perte de protection des brevets ait une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation de Knight sur les marchés nationaux touchés. Le succès commercial de Knight dépendra également en partie de sa capacité de ne pas enfreindre les brevets ou les droits exclusifs d'autrui et de ne pas contrevenir aux licences qui lui ont été accordées. Toute réclamation pour violation de droits de propriété intellectuelle, même une réclamation sans fondement, pourrait obliger la Société à i) consacrer du temps et des ressources à des procédures de défense ou de revendication; ii) suspendre la fabrication, la demande de licence ou l'utilisation de produits visés par des allégations d'emploi de la propriété intellectuelle contestée; iii) repenser, retravailler ou

remplacer les marques liées à ses produits ou ses emballages, si possible; iv) rediriger l'attention et les ressources de la direction; ou, v) si possible, conclure des conventions de licence afin d'acquérir le droit d'utiliser la propriété intellectuelle d'un tiers. Rien ne garantit que Knight sera en mesure d'obtenir une licence pour la technologie d'un tiers dont elle pourrait avoir besoin pour mener ses activités ou que cette technologie puisse faire l'objet d'une licence à un coût raisonnable.

Grâce à ses acquisitions, la Société développe et commercialise des produits pharmaceutiques génériques de marque. Le développement de produits génériques pourrait être considéré comme une violation d'ententes de partenariat historiques, actuelles et futures. Rien ne garantit que Knight ne fera pas l'objet de contestations de la part de ses partenaires en raison d'une non-conformité à ses conventions de licence futures. En outre, rien ne garantit non plus que Knight sera en mesure de continuer de se conformer à ses futures conventions de licences. Par conséquent, il existe un risque que ces conventions de licence puissent être résiliées sans indemnisation ou pénalité pour Knight.

Dépendance envers le portefeuille de produits génériques de marque

Le portefeuille de produits génériques de marque de Knight est commercialisé au moyen de marques de commerce développées et enregistrées dans chaque pays où les produits sont mis en marché. Dans nombre de pays où Knight exerce ses activités, les marques sont couramment considérées comme des indicateurs de qualité et de fiabilité. Étant donné que les dépenses dans le secteur de la santé continuent d'augmenter, on observe une volonté de réduire et de contrôler les coûts, y compris le coût des médicaments sur ordonnance, tant dans le secteur public que dans le secteur privé. Rien ne garantit que les institutions publiques et privées continueront de payer les prix élevés associés aux produits génériques de marque ou qu'elles ne choisiront pas de les remplacer par des produits génériques sans marque. En outre, avec l'amélioration des normes réglementaires dans ces pays, les consommateurs et les professionnels en soins de santé pourraient commencer à faire davantage confiance aux produits génériques sans marque et ne plus vouloir payer un prix plus élevé pour un produit générique de marque. De plus, la clé du succès sur le marché des produits génériques de marque est de conserver un portefeuille de produits en développement et de figurer parmi les premiers produits à être mis en marché. L'incapacité de développer et de commercialiser rapidement des produits génériques de marque pourrait conduire à une moins bonne pénétration du marché et avoir une incidence négative sur la croissance et la rentabilité des activités.

Risques de litiges attribuables à la violation des droits de propriété intellectuelle

Les entreprises qui fabriquent et vendent des produits pharmaceutiques de marque pourraient régulièrement intenter des procès contre leurs concurrents, y compris la Société, qui demandent l'autorisation de fabriquer et de commercialiser des formes génériques de produits de marque, en alléguant une violation de brevet ou d'autres infractions de droits de propriété intellectuelle. Les titulaires de brevets pourraient également intenter des poursuites pour violation de brevet contre des entreprises qui commercialisent et vendent déjà des produits pharmaceutiques. Les procès s'accompagnent souvent de dépenses importantes. En outre, si le brevet d'une autre entité était considéré valide et exécutoire, et que les produits actuels ou les produits en développement futurs de Knight l'enfreignaient, la Société serait, à moins de pouvoir obtenir une licence du titulaire de brevet, dans l'obligation de reporter la vente de son produit générique correspondant et, si la vente du produit de Knight était déjà en cours, d'en cesser la vente, voire de détruire les stocks. De plus, la Société pourrait devoir verser des dommages-intérêts ou des redevances au titre des droits de licence exclusifs de tiers et la Société pourrait ne pas être en mesure d'obtenir les licences selon des modalités raisonnables sur le plan commercial, voire tout court. Il pourrait arriver que la Société exerce un jugement commercial ou juridique et décide de commercialiser et de vendre des produits faisant l'objet de réclamations pour allégations de violation de brevet avant le règlement final de ces réclamations devant les tribunaux si Knight est d'avis que le brevet concerné est non valide ou non exécutoire, ou que la commercialisation et la vente des produits visés par le brevet ne l'enfreignent pas. Dans l'industrie pharmaceutique, ce processus est communément appelé un « lancement à risque ». Les risques d'un

lancement à risque peuvent être importants, car, si un titulaire de brevet obtient finalement gain de cause contre nous, les recours s'offrant au titulaire peuvent comprendre des dommages-intérêts calculés en fonction des bénéfices qu'il a perdus, qui peuvent être considérablement plus élevés que les bénéfices que la Société tire de la vente de la version générique du produit. Par ailleurs, si les tribunaux déterminent que cette infraction est volontaire, les dommages-intérêts pourraient tripler. En effet, la Société pourrait s'exposer à des préjudices considérables en cas de décision défavorable des tribunaux en la matière et pourrait s'exposer au risque de perdre la valeur des stocks que la Société n'est plus en mesure de commercialiser ou de vendre.

Toute issue défavorable à de pareils procès, y compris les pertes associées aux lancements de produits à risques, pourrait entraîner des conséquences négatives importantes sur les activités, la situation financière, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie.

Litiges concernant la propriété ou le statut d'inventeur de produits et de technologies

De temps à autre, Knight pourrait être impliquée dans des litiges concernant la propriété ou le statut d'inventeur de technologies et de produits existants et futurs. Si Knight ne parvenait pas à obtenir l'attribution de brevets ou qu'elle n'était pas en mesure de prouver la propriété des inventions visées par les brevets, Knight pourrait devoir engager des coûts supplémentaires dans l'obtention du titre de propriété de ces brevets et ses activités pourraient en souffrir.

Dépendance à l'endroit de tiers pour l'approvisionnement et la fabrication de produits

Bon nombre des produits de Knight sont le fruit de processus de fabrication complexes, dont certains nécessitent des matières premières hautement spécialisées. Des problèmes pourraient survenir au cours de la fabrication pour différentes raisons, y compris le mauvais fonctionnement du matériel, le fait de ne pas suivre certains protocoles ou certaines procédures, des problèmes ou des pénuries de matières premières, des catastrophes naturelles et des facteurs environnementaux. Pour quelques-unes des principales matières premières de Knight, la Société ne dispose que d'une seule source d'approvisionnement, et d'autres sources d'approvisionnement pourraient ne pas être facilement disponibles. Si l'approvisionnement en certaines matières premières ou en certains produits finis était temporairement interrompu, ou s'il s'avérait insuffisant pour répondre à la demande, ses flux de trésorerie et ses résultats d'exploitation pourraient en souffrir. Par ailleurs, une pareille interruption d'approvisionnement pourrait entraîner une pénurie chez les patients en fonction du nombre de compétiteurs prêts à répondre aux besoins d'approvisionnement. L'incapacité de Knight à fournir en temps opportun l'un ou l'autre de ses produits clés pourrait conduire à des réclamations et des pénalités de la part de ses clients et pourrait avoir une incidence défavorable importante sur ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation, ainsi que porter atteinte à sa réputation. L'incapacité de fournir des produits aux clients pourrait également causer une violation des obligations contractuelles à l'égard des clients, particulièrement lorsque la Société a remporté un appel d'offres. De pareilles violations pourraient conduire à des amendes et des pénalités considérables.

Certains produits de Knight sont fabriqués par des tiers, notamment les produits sous licence. Knight ne dispose pas d'installations de fabrication, du personnel ou d'un accès à des matières premières nécessaires pour fabriquer ses produits sous licence de manière indépendante. À l'exception des droits contractuels et des recours que Knight pourrait avoir auprès de ses fabricants, Knight n'a aucun contrôle sur la disponibilité de ses produits, leur qualité ou leur coût. Si Knight fabrique la plupart de ses propres produits génériques de marque, Knight dépend de tiers pour la totalité des ingrédients pharmaceutiques actifs et des matières premières. Si, pour une raison quelconque, Knight n'était pas en mesure de retenir ou de maintenir les services de fabricants tiers ou de fournisseurs selon des modalités acceptables sur le plan commercial, elle pourrait ne pas pouvoir distribuer ses produits comme prévu. Si Knight faisait face à des retards ou des difficultés avec ses fabricants sous contrat ou ses fournisseurs d'ingrédients pharmaceutiques actifs et de matières premières au moment de produire ou d'emballer ses produits, la distribution, la commercialisation et la vente subséquente de ces produits pourraient

en souffrir, et Knight pourrait devoir chercher d'autres sources d'approvisionnement ou abandonner ou vendre des gammes de produits selon des modalités insatisfaisantes. Knight pourrait ne pas être en mesure de conclure d'autres accords d'approvisionnement à des tarifs convenables sur le plan commercial, voire tout court. Rien ne garantit que les fabricants et les fournisseurs dont Knight a retenu les services pourront fournir ces produits en quantité suffisante ou que les produits fournis répondront aux critères de Knight. De plus, la fabrication des futurs produits de la Société pourrait nécessiter des matières premières provenant de sources rares et dont les quantités sont limitées. L'incapacité d'obtenir suffisamment d'ingrédients pharmaceutiques actifs ou de matières premières pourrait retarder considérablement le développement, l'approbation réglementaire et la commercialisation des produits actuels et futurs de Knight, y compris Exelon®, Impavido® ou de différents produits génériques de marque.

Les fabricants de médicaments sont soumis en permanence à des inspections périodiques non annoncées de Santé Canada, de la FDA, de l'ANVISA (Brésil), de l'ANMAT (Argentine), de la COFEPRIS (Mexique), de l'INVIMA (Colombie) ainsi que d'autres organismes de santé d'Amérique latine, et des organismes d'État et étrangers correspondants afin d'assurer une conformité stricte à la réglementation de GMP et d'autres règlements gouvernementaux. De plus, Knight possède trois (3) installations de fabrication, ainsi que deux (2) laboratoires en Argentine et un (1) laboratoire au Brésil. Chacune de ces installations est inspectée par l'organisme local et, en ce qui concerne les installations de fabrication et les laboratoires d'Argentine, pourrait faire l'objet d'inspections d'autres organismes d'Amérique latine. Si Knight est tenue d'évaluer le rendement des tiers sous-traitants, elle n'a pas le complet contrôle de la conformité de ses tiers fabricants à ces normes et règlements. Tout manquement de Knight ou de ses tiers fabricants aux règlements applicables pourrait entraîner, entre autres, l'imposition de sanctions, y compris des amendes, des injonctions, des pénalités civiles, l'impossibilité des organismes gouvernementaux de procéder à l'examen des demandes ou d'autoriser la commercialisation des médicaments, des retards, la suspension ou le retrait d'approbations, la saisie ou le rappel de produits, des restrictions opérationnelles, la fermeture d'installations et des poursuites criminelles, qui pourraient tous avoir une incidence négative sur l'entreprise.

Knight a conclu et entend continuer de conclure des ententes de licence et de collaboration en vertu desquelles Knight s'engagera à approvisionner des tiers en produits. Si Knight n'était pas en mesure de remplir de pareilles obligations en raison d'une défaillance de la part de l'un des fabricants sous-traitants de Knight, cette dernière pourrait manquer aux obligations prévues dans ces ententes.

Knight dépend également d'ententes d'expédition complexes visant les différentes installations de sa chaîne d'approvisionnement. Le dédouanement et l'expédition par voie terrestre, aérienne ou maritime reposent sur certains facteurs, sur lesquels Knight n'a pas tout à fait le contrôle et qui sont difficiles à prévoir, et sont susceptibles d'en subir l'incidence. Une part importante des coûts de Knight se compose de matières premières pour la fabrication de ses produits, ainsi que de coûts liés à l'énergie, au transport et à la main-d'œuvre nécessaires à ses activités de fabrication et d'exploitation. La Société a connu des hausses de prix liées aux matières premières, à l'énergie, à la main-d'œuvre et au transport. Dans la mesure où la Société ne peut pas répercuter cette augmentation des coûts sur ses clients, ses résultats d'exploitation et sa situation financière pourraient en souffrir.

De plus, Knight dépend de systèmes informatiques complexes, y compris des systèmes Internet, pour assurer le bon fonctionnement des processus liés à ses chaînes d'approvisionnement ainsi que de ses communications internes et externes. La taille et la complexité de ses systèmes les rendent potentiellement vulnérables à des pannes ou des interruptions, que ce soit en raison de virus informatiques, de lacunes dans la mise à niveau du système ou d'autres causes pouvant entraîner la perte d'informations importantes ou des défaillances dans la production et d'autres processus relatifs aux chaînes d'approvisionnement. De pareilles perturbations et atteintes à la sécurité pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Knight dépend également d'ententes d'expédition complexes et de systèmes de TI visant à soutenir sa chaîne d'approvisionnement. Des perturbations d'ordre logistique ou technologique pourraient nuire à la production et à la distribution. La hausse des coûts des matières premières, de l'énergie, de la main-d'œuvre et du transport a déjà eu une incidence sur les activités, et l'incapacité de transférer ces coûts aux clients pourrait nuire aux résultats financiers. De plus, l'instabilité géopolitique et la complexité croissante de la réglementation pourraient perturber les chaînes d'approvisionnement des IPA et des matières premières essentielles à l'échelle mondiale, créant une incertitude accrue et des retards potentiels dans la disponibilité des produits.

Dépendance envers des fournisseurs de services tiers pour les services de distribution et de transition

Knight fait appel à des fournisseurs de services tiers pour certaines activités opérationnelles essentielles, y compris l'entreposage, la manutention et la distribution de produits pharmaceutiques dans divers territoires. Ces fournisseurs tiers de services logistiques sont responsables des conditions d'entreposage, de la gestion des stocks, de l'exécution des commandes et de la livraison aux clients. Knight n'exerce aucun contrôle opérationnel direct sur ces tiers, et tout défaut de leur part de remplir leurs obligations conformément aux modalités contractuelles, aux exigences réglementaires ou aux normes de qualité pourrait entraîner des perturbations d'approvisionnement, des pertes de produits ou des dommages à ceux-ci, une non-conformité à la réglementation, une atteinte à la réputation et des répercussions financières défavorables.

De plus, dans le cadre de l'acquisition de produits ou d'un portefeuille de produits, Knight peut conclure une convention de services transitoire avec le vendeur pour la prestation de certains services, comme la gestion des stocks, le service à la clientèle, le processus du bon de commande jusqu'à l'encaissement, ce qui peut comporter une dépendance aux systèmes du vendeur. Pendant cette période de transition, Knight dépend des systèmes et processus du vendeur, ce qui pourrait l'exposer à des risques liés à la performance du système, à l'exactitude des données, à la cybersécurité, à la conformité réglementaire et au recouvrement des créances en temps opportun. Toute perturbation, défaillance ou tout retard dans la prestation de ces services tiers, ou tout problème rencontré dans la transition de ces activités vers les propres systèmes de Knight à l'expiration de la convention de services transitoires, pourrait avoir une incidence défavorable sur les produits des activités ordinaires, les flux de trésorerie et les résultats d'exploitation de la Société.

Dépendance à l'égard des données fournies par IQVIA

Knight s'appuie sur des données opérationnelles fournies par IQVIA, un fournisseur de données reconnu dans le secteur. Les données d'IQVIA pourraient ne pas refléter exactement la situation réelle. Si les données d'IQVIA sont inexactes ou non fiables et que les contrôles de Knight ne sont pas efficaces, cela pourrait avoir un effet défavorable sur la capacité de Knight de bien gérer les stocks et sa performance financière.

Risques liés aux pandémies

Les pandémies, dont la pandémie de COVID-19, ont eu et pourraient avoir une incidence sur les activités, la situation financière et les résultats de Knight. Les risques et les enjeux connexes pour son entreprise comprennent, entre autres : l'incertitude concernant la gravité et la durée de la pandémie; les conséquences sur ses activités; une diminution de la demande liée à certains de ses produits; l'augmentation des coûts d'exploitation; les interruptions et les retards de fabrication; les interruptions et les pénuries dans la chaîne d'approvisionnement, y compris les enjeux liés à la dépendance à l'égard de tiers fournisseurs entraînant une diminution de la disponibilité des matériaux et des composants utilisés dans le développement, la fabrication, la distribution ou l'administration de ses produits; l'évolution des facteurs et des conditions macroéconomiques, y compris l'incertitude liée à l'économie en général, les taux de chômage et les pressions récessionnistes; l'évolution des marchés du travail, y compris les enjeux liés à son capital humain et le perfectionnement des talents; des conséquences inconnues sur la performance et les initiatives de son entreprise découlant d'un

investissement considérable de temps et d'autres ressources dans la réponse à une pandémie potentielle; une augmentation des difficultés et de l'incertitude liées à la prévision et à l'estimation du rendement futur; le rythme de la reprise après la pandémie; les perturbations et la volatilité sur les marchés financiers ou les marchés du crédit; et sa performance financière en général.

De plus, les charges d'exploitation de la Société pourraient subir l'incidence négative de la hausse des pressions inflationnistes qui s'exercent sur elles, notamment en ce qui concerne ses charges de rémunération.

En raison de l'évolution permanente du milieu des affaires dans son ensemble, la Société pourrait devoir faire face aux enjeux suivants dans une industrie pharmaceutique d'après-pandémie :

- Incidence économique et compressions budgétaires
 - La mise en œuvre par les gouvernements de réglementations nouvelles ou additionnelles sur les prix pour favoriser l'équilibre budgétaire et récupérer les dépenses liées à la pandémie.
 - Les payeurs privés sont aux prises avec des contraintes budgétaires et continuent de hausser le taux de rendement minimal pour le remboursement des médicaments.
 - L'incidence négative continue de l'augmentation du taux de chômage conduit à une perte de couverture d'assurance privée chez les patients.
- Contexte concurrentiel et dynamique sectorielle
 - Les lancements de nouveaux produits continuent d'être difficiles dans un contexte complexe et instable.
 - Les produits qu'on s'administre soi-même à la maison conservent un avantage.
 - La montée des acteurs numériques.

Changements climatiques

Les catastrophes naturelles et les événements météorologiques extrêmes attribuables aux changements climatiques, dont les inondations, les vagues de chaleur, les blizzards, les ouragans, les feux de forêt, la montée du niveau de la mer et le stress hydrique, représentent différents risques, y compris les suivants :

- *Perturbation des chaînes d'approvisionnement* : Des changements dans le climat et des événements météorologiques extrêmes peuvent interrompre l'approvisionnement en matières premières et la livraison des produits finis.
- *Domages aux infrastructures* : Des événements météorologiques graves, notamment les ouragans et les inondations, peuvent endommager les services publics et les infrastructures de transport à l'échelle locale ainsi que les entrepôts et les installations de fabrication de Knight ou de ses fournisseurs, entraînant ainsi des pénuries, la hausse des coûts et la perturbation potentielle des activités.
- *Changements dans la réglementation* : Les gouvernements peuvent imposer de nouveaux règlements ou modifier la réglementation existante dans l'objectif de réduire les émissions de gaz à effet de serre, ce qui peut entraîner la hausse des coûts de conformité.
- *Risques d'atteinte à la réputation* : Knight pourrait faire face aux critiques des consommateurs, de ses partenaires et des parties prenantes si elle ne s'efforce pas de réduire son empreinte carbone et continue de contribuer aux changements climatiques.

Les risques cités ci-dessus pourraient entraîner des pénuries de matières premières et de produits, la perturbation des activités de Knight et la hausse des coûts de production et de conformité, la perte de fournisseurs et de clients clés qui, en retour, pourraient avoir une incidence sur sa capacité à livrer ses produits aux clients et à respecter les règlements, ce qui pourrait avoir une incidence négative importante sur ses conditions et ses résultats financiers.

Conditions macroéconomiques, hausse des coûts et risques liés à l'inflation

Une conjoncture économique et des conditions de marché difficiles à l'échelle mondiale, caractérisées par un resserrement du crédit et une récession dans la plupart des grandes économies, ont commencé à se manifester au cours de l'exercice 2008 et ont mis plusieurs années à se résorber. En raison de la pandémie de COVID-19, les principales économies du monde ont fait face à des défauts structurels et des problèmes similaires, ce qui a entravé la croissance de la productivité mondiale. Des préoccupations concernant l'incidence systémique d'une récession potentielle persistante à long terme et à grande échelle, les coûts de l'énergie et les enjeux géopolitiques ont contribué à l'augmentation de la volatilité du marché et des coûts de l'énergie et pourraient modifier les attentes à l'égard des économies occidentales et émergentes. Ces conditions ont conduit à une volatilité accrue. Des turbulences au sein des marchés et des économies au Canada, en Amérique latine et à l'étranger, et une baisse persistante des dépenses commerciales et des consommateurs pourraient avoir une incidence défavorable sur les liquidités et la situation financière de Knight, ainsi que sur les liquidités et la situation financière des futurs clients de Knight. De plus, la pandémie de COVID-19 a entraîné des volumes élevés de dépenses publiques et, en raison de contraintes budgétaires, les gouvernements pourraient se tourner dans l'avenir vers les coûts de soins de santé, notamment les prix des médicaments, pour recouvrer une partie de leurs dépenses. Les placements stratégiques de Knight pourraient être sensibles aux ralentissements économiques ou aux récessions et des conditions économiques défavorables pourraient entraîner des pertes financières et une diminution des revenus, du résultat net et de l'actif.

Le contexte macroéconomique mondial actuel se caractérise par des niveaux d'inflation élevés provoqués par plusieurs facteurs externes, notamment les contraintes de la chaîne d'approvisionnement mondiale, les conflits en cours entre l'Ukraine et la Russie, les États-Unis et le Venezuela, ainsi qu'au Moyen-Orient, et la volatilité des conditions financières et économiques à l'échelle mondiale. Malgré la réduction de l'inflation au cours des derniers mois en réponse aux politiques énergiques de resserrement monétaire mises en œuvre par les banques centrales à l'échelle mondiale, la Société continue de subir des pressions inflationnistes dans l'ensemble des régions où elle est présente, ce qui se reflète sur ses charges d'exploitation, mais aussi sur les charges de rémunération, le coût des matières premières et le coût des produits en raison de l'augmentation des coûts de ses partenaires et de ses fournisseurs, tant dans les marchés développés que dans les marchés émergents. Ces augmentations de coûts ne peuvent être compensées dans la même mesure par des augmentations du prix des produits de Knight en raison de la réglementation locale des prix en vigueur et des pressions exercées par la concurrence pour certains de ses produits.

Knight n'a aucun contrôle sur l'évolution de l'inflation et des taux d'intérêt, les taux de change, les contrôles, d'autres facteurs économiques touchant à ses activités, les possibilités d'agitation politique et les changements juridiques et réglementaires dans les territoires où elle exerce ses activités. Par conséquent, d'autres augmentations de coûts pourraient avoir une incidence importante sur le coût des ventes, les marges bénéficiaires brutes, la rentabilité et les flux de trésorerie de la Société.

Incidence globale de l'imposition de tarifs, de quotas, de droits de douane additionnels ou d'autres restrictions ou réglementations

L'imposition de tarifs, de quotas ou de droits de douane additionnels ou d'autres restrictions ou réglementations peut avoir une incidence importante sur l'industrie pharmaceutique en augmentant le coût de production et en perturbant les chaînes d'approvisionnement. Des pays comme le Canada, le Mexique et ceux faisant partie de l'Union européenne dépendent souvent de l'importation d'ingrédients pharmaceutiques actifs et d'autres matières premières de fournisseurs internationaux. Lorsque des tarifs sont appliqués à ces importations, les coûts de fabrication augmentent, ce qui se répercute généralement sur les consommateurs sous la forme d'une hausse des prix des médicaments. En outre, les tarifs créent de l'incertitude sur le marché qui peut entraîner une réduction des investissements étrangers et, par conséquent, créer une pénurie de médicaments essentiels. Une

telle situation peut s'avérer particulièrement problématique au sein des petits marchés pharmaceutiques, où l'augmentation des coûts et les perturbations de la chaîne d'approvisionnement peuvent avoir une incidence importante sur la disponibilité et l'abordabilité des médicaments. De manière générale, l'imposition de tarifs, de quotas ou de droits de douane additionnels ou d'autres restrictions ou réglementations peut exercer sur l'industrie pharmaceutique mondiale une pression considérable qui touchera tant les fabricants que les patients.

Des risques existent en date de la présente notice annuelle, notamment : i) l'annonce de l'imposition de tarifs et de contre-tarifs susceptibles de demeurer en vigueur sur une longue période; ii) la mise en œuvre potentielle de tarifs et de contre-tarifs entre les États-Unis et le Canada, ou entre les États-Unis et d'autres nations; iii) d'autres mesures pourraient être prises pour restreindre ou taxer le commerce de biens entre les États-Unis et le Canada, ou entre les États-Unis et d'autres nations; iv) des mesures pourraient être prises pour modifier ou résilier les accords commerciaux en place, y compris l'Accord Canada–États-Unis–Mexique.

De plus, l'élargissement important du régime tarifaire américain dans le cadre des politiques commerciales mises en place par le président Trump en 2026, y compris les hausses de tarifs à l'échelle mondiale, l'augmentation des droits de douane dans certains secteurs et l'imposition de tarifs minimums sur la plupart des importations a accru l'incertitude liée au commerce mondial et contribué à la hausse des coûts dans les chaînes d'approvisionnement internationales.

Knight n'a aucune emprise sur les tarifs, les quotas ou les droits de douane additionnels ou d'autres restrictions ou réglementations qui pourraient être imposés ni sur l'incidence qu'ils pourraient avoir sur l'industrie pharmaceutique. En cas d'imposition de tarifs supplémentaires, la hausse des coûts pourrait avoir une incidence importante sur le coût des ventes, les marges bénéficiaires brutes, la rentabilité et les flux de trésorerie de la Société, et être aggravée par l'instabilité provoquée par les tarifs à l'échelle mondiale, les mesures commerciales de contre-tarifs et la hausse des coûts logistiques, ce qui pourrait entraîner des conséquences importantes sur les stocks. L'élargissement du régime tarifaire américain et les mesures de rétorsion mondiales qui en ont découlé augmentent encore le risque d'inflation des coûts en amont et de perturbation de la chaîne d'approvisionnement, ce qui touche les fournisseurs et les partenaires de Knight.

Incidence des conflits en cours dans le monde

Les événements géopolitiques tels que la guerre en cours entre la Russie et l'Ukraine, les tensions croissantes au Moyen-Orient entre Israël, l'Iran et les États-Unis, avec ses vastes implications et son effet de propagation dans toute la région, y compris des pays comme le Qatar, la Turquie et d'autres pays du Golfe, ainsi que l'escalade du conflit entre les États-Unis et le Venezuela ont eu une incidence sur les marchés financiers mondiaux en plus d'exacerber les défis économiques actuels, notamment la hausse de l'inflation. Au cours de la dernière année, ces conflits ont contribué à la volatilité accrue des marchés mondiaux de l'énergie et aux importantes perturbations des principales voies de navigation. Les risques accrus liés à la sécurité et l'activité militaire qui touchent des points de passage maritimes clés, notamment la mer Rouge, le canal de Suez et le détroit d'Ormuz, ont poussé les sociétés de transport maritime à détourner les navires loin de ces couloirs maritimes. Un tel réacheminement se traduit par des temps de transit allongés, des frais de transport et d'assurance supérieurs, une disponibilité réduite des navires et des interruptions importantes touchant la logistique maritime mondiale. Compte tenu de l'importance stratégique du détroit d'Ormuz pour la circulation mondiale du pétrole et du gaz naturel liquéfié, toute perturbation durable dans ce couloir maritime pourrait amplifier davantage la volatilité des prix de l'énergie et avoir une incidence négative sur le commerce mondial et la conjoncture économique. La Société ne mène aucune activité commerciale directe dans ces régions et, à ce jour, n'a subi aucune perturbation mesurable de son approvisionnement en matières premières ou de sa capacité à servir ses clients. La Société surveille activement tout problème qui pourrait découler de ces conflits. Toutefois, toute intensification de ces conflits ou détérioration de la stabilité à l'échelle régionale pourrait entraîner une augmentation des coûts et perturber la chaîne d'approvisionnement pour les fournisseurs, les entreprises de fabrication en sous-traitance et les

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

partenaires de Knight et, par conséquent, avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société.

De plus, en raison de l'intensification des tensions géopolitiques, de l'activité militaire et des perturbations sur les principales routes de navigation à l'échelle mondiale, les marchandises en transit de la Société pourraient être exposées à un risque accru de perte ou de retard qui pourrait ne pas être entièrement couvert par une assurance, y compris si des exclusions liées au risque de guerre ou à un cas de force majeure s'appliquent.

Ententes en matière de développement et de distribution de produits

À l'heure actuelle, la Société dispose de plusieurs ententes de collaboration ou de distribution concernant la commercialisation et la distribution de ses produits sur des marchés étrangers, dont celles d'Impavido® aux États-Unis, en Europe et en Israël, ou Exelon® en Amérique centrale et dans les Caraïbes. La Société s'appuie sur ces ententes, car elle estime qu'il ne serait pas stratégique actuellement de commercialiser ses produits directement sur ces marchés. Elle entend obtenir d'autres ententes relatives à la commercialisation et à la distribution de ses produits, des ententes susceptibles de recevoir l'approbation des organismes de réglementation. Si la Société se trouvait dans l'impossibilité de conclure des ententes avec des collaborateurs et des partenaires de commercialisation et de distribution convenables, elle pourrait manquer à certains objectifs d'affaires. Knight fait face à une rude concurrence dans la recherche de partenaires de développement, de commercialisation et de distribution convenables. De plus, les accords de collaboration et de distribution sont complexes et leur négociation, leur documentation, leur mise en œuvre, leur gestion et leur surveillance requièrent beaucoup de temps.

Il se peut que Knight ne parvienne pas à établir et à mettre en œuvre des accords de collaboration ou de commercialisation et de distribution selon des modalités satisfaisantes, voire tout court. Selon toute vraisemblance, la dépendance à ces accords exposera Knight à de nombreux risques, y compris aux suivants :

- les partenaires de développement, de commercialisation et de distribution pourraient ne pas consacrer suffisamment de ressources aux produits ou aux produits en développement de Knight;
- des litiges pourraient survenir relativement aux paiements dont Knight est d'avis qu'ils sont exigibles en vertu de pareilles ententes de distribution et de collaboration;
- la réticence des partenaires de développement, de commercialisation et de distribution à fournir des mises à jour sur les progrès de leurs activités de développement ou de commercialisation, ou à autoriser la publication des informations concernant ces activités;
- les partenaires de développement, de commercialisation et de distribution pourraient mettre un terme à la relation d'affaires;
- des litiges pourraient survenir dans l'avenir relativement à la propriété des droits se rattachant à la technologie que les partenaires ont développée;
- des mésententes avec les partenaires de développement, de commercialisation et de distribution pourraient entraîner des litiges ou de l'arbitrage;
- les partenaires pourraient choisir de poursuivre le développement d'autres produits cibles et acquérir des technologies ou des produits de leur propre chef ou en collaboration avec d'autres parties, y compris avec les compétiteurs, qui sont en possession de technologies ou de produits faisant concurrence aux nôtres;
- les collaborateurs et les partenaires de commercialisation et de distribution pourraient se tourner vers nos programmes plus prioritaires ou modifier l'angle de leurs programmes, ce qui pourrait atténuer l'engagement du collaborateur et du distributeur à l'égard de leurs territoires respectifs;
- les partenaires de développement, de commercialisation et de distribution pourraient échouer à maintenir les approbations réglementaires, les normes de conformité ou les capacités opérationnelles

requis, obligeant Knight à chercher d'autres partenariats, ce qui pourrait entraîner une augmentation des coûts, des retards, des perturbations de l'approvisionnement et des répercussions négatives sur la commercialisation de ses produits;

- les partenaires de développement, de commercialisation et de distribution pourraient développer ou distribuer des produits qui entrent en concurrence avec ceux de Knight.

À l'occasion, la Société peut remplacer les distributions pour certains produits et territoires, et une telle transition peut se révéler complexe, chronophage et longue et comporter des risques sur le plan opérationnel, commercial et réglementaire. La Société peut subir des retards ou des perturbations qui pourraient être exacerbés si un distributeur en place refuse ou est incapable de collaborer au processus de transition, notamment en ce qui concerne la remise des stocks, les dépôts réglementaires, le transfert de données, les relations avec les clients ou la continuité de l'approvisionnement. Tout manque de coopération, ou tout autre défi associé au changement de distributeur, pourrait occasionner une interruption de l'approvisionnement, des ventes perdues, une augmentation des coûts, une atteinte à la réputation ou des retards dans la commercialisation efficace des produits touchés. De plus, rien ne garantit qu'un distributeur de remplacement sera trouvé en temps voulu ou qu'un nouvel accord de distribution sera conclu selon des modalités aussi favorables pour la Société que celles de l'accord précédent. La survenance de l'un ou l'autre de ces événements pourrait avoir un effet défavorable important sur les activités, la situation financière, les résultats d'exploitation, les flux de trésorerie et la stratégie de croissance de la Société.

Questions ESG

Les entreprises font de plus en plus l'objet d'évaluations tant sur le plan de leur performance financière que sur le plan de leur performance à l'égard de diverses questions ESG, qui contribuent à leur viabilité à long terme. Diverses organisations évaluent la performance des entreprises à l'égard des questions ESG, et les résultats de ces évaluations sont largement publicisés. Qui plus est, les placements dans des fonds spécialisés dans des entreprises qui obtiennent de bons résultats dans les évaluations ESG gagnent en popularité, et les principaux investisseurs institutionnels ont publiquement souligné l'importance des mesures ESG dans leurs décisions d'investissement. Ces évaluations prennent en compte, sans toutefois s'y limiter, des facteurs tels que les efforts déployés par les entreprises et les incidences qu'elles ont sur les changements climatiques, les droits de la personne, l'éthique et la conformité aux lois, ainsi que le rôle du conseil d'administration des entreprises dans la supervision de ceux-ci. Parmi les autres facteurs ESG propres au secteur, on retrouve notamment l'importance de l'accès du public aux médicaments, la santé et la sécurité, l'abordabilité et la tarification, et le marketing éthique. Knight gère activement un vaste éventail de questions ESG, évaluant leurs répercussions possibles sur la viabilité de ses activités au fil du temps et l'incidence de son exploitation sur la société et l'environnement. Toutefois, compte tenu de l'intérêt de plus en plus marqué des investisseurs à l'égard des questions ESG, rien ne garantit que Knight parviendra à gérer efficacement ces questions ou qu'elle répondra adéquatement aux attentes de la société quant au caractère adéquat de son rôle. Tout échec ou échec apparent de notre part à cet égard pourrait avoir un effet défavorable important sur la réputation de Knight ainsi que sur ses activités, le cours de ses actions, sa situation financière ou ses résultats d'exploitation, y compris la viabilité de ses activités au fil du temps.

Concentration du risque de crédit : clients et relations stratégiques

Au 31 décembre 2025, Knight avait un solde de créances clients totalisant 127 775 \$. Le risque de crédit s'entend du risque de perte associé à l'incapacité d'un tiers de s'acquitter de ses obligations de paiement. Knight est exposée au risque de crédit à l'égard des montants à recevoir des clients. La Société surveille la solvabilité de ses clients et établit les limites de crédit de chaque client après une analyse de l'historique de crédit, de la notation de crédit et des informations prospectives du client fournis par des sources internes et externes. Knight a mis en place une politique de crédit pour s'assurer que ces limites sont revues périodiquement et ajustées

immédiatement s'il y a lieu. De plus, la Société détermine la provision pour pertes de crédit attendues en fonction du nombre de jours en souffrance des paiements et de la probabilité de recouvrement des montants impayés pour chaque client.

La direction détermine le risque de crédit lié aux créances clients et autres débiteurs en fonction des clients représentant plus de 5 % des créances clients. Au 31 décembre 2025, trois clients représentaient 26 %, 9 % et 5 % (deux clients représentant 31 % et 7 % en 2024) du solde des créances clients et autres débiteurs. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2025, un client représentait 20 % (20 % en 2024) des produits des activités ordinaires. Knight vend ses produits pharmaceutiques à des grossistes, à des détaillants et à des distributeurs de médicaments, y compris des pharmacies nationales, provinciales et indépendantes, des chaînes de pharmacies de détail et de magasins d'alimentation, des hôpitaux, des membres de groupes d'achat, des cliniques et d'autres institutions. Une part importante des produits des activités ordinaires de Knight provient de ces ventes et est, par conséquent, tributaire des activités et du succès de ces clients. Toute réduction ou perte importante d'activités avec un ou plusieurs de ces clients pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière, les flux de trésorerie et les résultats d'exploitation de Knight.

Le contexte opérationnel pour les contreparties en Colombie demeure tendu, les pressions persistantes exercées sur le financement des systèmes conjuguées à l'affaiblissement de la solvabilité des payeurs augmentant le risque de retard de paiement auprès des fournisseurs. Les cycles de recouvrement des fournisseurs ont continué de s'allonger, ce qui indique des retards plus importants tout au long de la chaîne de paiement des soins de santé qui peuvent avoir une incidence sur le calendrier des entrées de trésorerie et accroître les pertes de crédit attendues. Les liquidités de la plupart des secteurs continuent d'être acheminées par l'intermédiaire du régime public d'avantages sociaux (PBS), ce qui renforce la possibilité que les perturbations des flux du financement public accroissent le risque lié aux créances. De plus, les frictions liées à l'accès des patients ont augmenté, reflétant le stress opérationnel qui peut être associé aux retards administratifs et à un traitement des demandes plus lent. En raison de la situation actuelle, Knight pourrait connaître des retards de paiement ou une augmentation de la provision au titre de ses créances clients et de la provision pour perte de valeur des stocks en Colombie, ce qui pourrait entraîner une perte de rentabilité. La Colombie représentait 12,2 % du total des produits des activités ordinaires, montant net, de Knight en 2025. En novembre 2025, les créanciers d'Audifarma ont officiellement approuvé un plan de réorganisation sous surveillance judiciaire en vertu de la loi 1116, qui place l'entreprise dans un cadre de restructuration à long terme allant jusqu'en 2039¹. Au 31 décembre 2025, la Société affichait une créance nette de 1,3 million de dollars à recevoir d'Audifarma. Compte tenu des risques précités, la Société continue de faire face à une grande incertitude quant à la recouvrabilité des créances clients impayées et à l'incidence négative potentielle sur ses ventes futures à Audifarma.

Une autre source de risque de crédit pour Knight provient de ses placements dans des fonds, de placements stratégiques dans de tierces parties avec lesquelles elle entretient des relations commerciales stratégiques ainsi que des prêts qu'elle leur accorde. Knight entend surveiller de façon continue les risques associés aux montants investis, toutefois rien ne garantit la stabilité financière de ces débiteurs. L'insolvabilité ou la défaillance opérationnelle de ces débiteurs pourrait avoir une incidence sur les avantages dont pourrait autrement bénéficier Knight dans le cadre de ces relations commerciales stratégiques et compromettre sa capacité de recouvrer la totalité ou une partie du crédit qu'elle a consenti, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la situation financière de Knight.

¹ Audifarma S.A., Acuerdo de Reorganización Empresarial (Ley 1116/2006), approuvé en novembre 2025, Superintendencia de Sociedades (Colombia). Comprend la référence pour l'inscription (12 décembre 2024), l'information sur l'approbation des créanciers, la durée du plan (jusqu'en avril 2039), l'affectation fiduciaire de Cartera Cedida (pro-solvendo), et les dispositions relatives à la surveillance/au comité.

Les titres négociables et les soldes des équivalents de trésorerie sont assujettis à un risque de variation de la valeur minime et sont investis auprès d'institutions dont la notation de crédit accordée par S&P ou DBRS est d'au moins A ou R1 (bas). À l'heure actuelle, les placements à court terme et les soldes des équivalents de trésorerie de la Société sont investis dans une seule institution financière canadienne.

Le tableau suivant représente l'exposition maximale de la Société au risque de crédit, sans tenir compte des titres obtenus pour réduire le risque. L'exposition maximale au risque de crédit est déterminée en fonction de la valeur comptable de l'actif.

Exercices clos les 31 décembre	2025	2024
	\$	\$
Créances clients	127 775	105 196
Intérêts à recevoir	128	845
Autres débiteurs	2 782	1 874
Prêts consentis	—	21 116
Placements dans des fonds	79 484	92 024
Total	210 169	221 055

Possibilité que les politiques relatives aux retours, aux remises et à la rétrofacturation diminuent les produits des activités ordinaires au cours d'exercices ultérieurs

Knight établit des réserves en se fondant sur les hypothèses les plus probables quant à l'incidence que ces politiques pourraient avoir au cours de périodes ultérieures. Knight ne peut garantir que ces réserves sont suffisantes ni que les retours, les remises et la rétrofacturation réels à l'égard des produits ne dépasseront pas les estimations, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les résultats d'exploitation, la situation financière, les flux de trésorerie et le cours des titres de Knight.

Valeur des actifs financiers

Les actifs financiers constituent une partie importante de l'actif total de Knight. Les principaux actifs financiers se rapportant à des prêts stratégiques, à des placements en titres de capitaux propres, à des placements dans des fonds et à des dérivés détenus par la Société sont résumés dans le tableau suivant :

Aux 31 décembre	2025	2024
	\$	\$
Prêts et autres débiteurs		
Évalués au coût amorti	—	21 116
Placements dans des titres de capitaux propres		
Évalués à la JVRN	13 144	11 408
Évalués à la JVAERG	5 802	9 384
Placements dans des fonds		
Évalués à la JVRN	79 484	92 024
Total	98 430	133 932

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

Knight évalue une partie importante de ses actifs financiers à leur juste valeur. Lorsque la juste valeur des actifs financiers comptabilisés dans le bilan consolidé ne peut être évaluée en fonction des cours de marchés actifs, elle est évaluée au moyen d'autres techniques d'évaluation. Les données d'entrée des techniques d'évaluation utilisées proviennent de marchés observables, si possible. Autrement, il faut faire preuve de jugement pour établir la juste valeur. Le jugement repose notamment sur le risque de crédit, les taux d'actualisation, la volatilité et la liquidité. Les changements d'hypothèses sur ces facteurs pourraient avoir une incidence sur la juste valeur des actifs financiers présentée.

La juste valeur des actifs financiers de Knight peut fluctuer considérablement, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les résultats d'exploitation, la situation financière, les flux de trésorerie et le cours des titres de Knight. De plus, rien ne garantit que la juste valeur des actifs financiers de Knight sera réalisée en totalité ou en partie par la Société.

Pour plus de renseignements sur les actifs financiers de la Société et la méthode d'évaluation de la juste valeur des actifs financiers, se reporter aux notes 2, 3 et 16 des états financiers de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2025, qui se trouvent sous le profil de Knight à l'adresse www.sedarplus.ca.

Valeur des placements dans des fonds

La Société comptabilise les placements dans des fonds à leur valeur liquidative, et son évaluation peut comporter des incertitudes et des déterminations nécessitant l'exercice du jugement de la part des gestionnaires de placements dans des fonds et, si ces évaluations se révèlent incorrectes, la valeur liquidative d'un fonds pourrait comporter des anomalies. Knight pourrait ne pas toujours avoir accès à des informations indépendantes sur les prix de certains titres et autres placements détenus dans les fonds. De plus, les fonds peuvent détenir des placements qui, de par leur nature, peuvent être extrêmement difficiles à évaluer avec exactitude. Au 31 décembre 2025, la valeur liquidative des placements dans des fonds de Knight s'établissait à 79 484 \$, ce qui comprend une perte latente de 30 587 \$, et rien ne garantit que Knight ne connaîtra pas à l'avenir de dépréciation importante de ses placements dans des fonds ou que Knight réalisera la valeur liquidative actuelle de ses placements dans des fonds.

Évaluation des stocks

Knight évalue les stocks au plus faible du coût (coût moyen) et de la valeur nette de réalisation. Knight établit des provisions pour stocks afin de tenir compte des situations dans le cadre desquelles on ne s'attend pas à recouvrer le coût des stocks. Les provisions pour stocks correspondent à la totalité ou à une partie des stocks périmés ou sur le point de l'être et qui ne se vendront probablement pas, suivant des faits et des circonstances précis. Afin de déterminer si les stocks sont inscrits correctement selon le coût ou, si elle est inférieure, selon la valeur nette de réalisation, la direction prévoit examiner la quantité des stocks disponibles et la durée de conservation résiduelle, et estimer le temps nécessaire pour les vendre, tout en tenant compte de la conjoncture du marché et de la concurrence actuelles et prévues. La dépréciation des stocks pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les résultats d'exploitation de la période au cours de laquelle elle survient.

Impôt sur le résultat et réformes fiscales

Les déclarations fiscales de Knight peuvent faire l'objet d'une vérification par les autorités fiscales. Le taux d'imposition effectif peut varier d'un exercice à l'autre en fonction de la composition du résultat, des frais non déductibles, des modifications apportées à la législation fiscale et des changements dans la valeur estimée des actifs et passifs d'impôts futurs.

Knight établit sa provision pour impôt en se fondant sur certaines estimations et hypothèses de la direction. Le taux d'imposition consolidé de Knight dépend de la composition et du montant du résultat net de chacune de ses filiales. Knight peut conclure de nombreuses opérations et de nombreux arrangements dans le cours normal de

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

ses activités et le traitement fiscal de certains d'entre eux pourrait ne pas être entièrement certain. Par conséquent, Knight doit faire des estimations et formuler des jugements, et continuera de le faire, pour déterminer sa provision d'impôt consolidée et la valeur des actifs d'impôt et des impôts à payer de Knight.

Dans le cadre d'une vérification fiscale, l'interprétation de la législation fiscale par Knight pourrait être remise en question, et les autorités fiscales de divers territoires pourraient être en désaccord avec le montant des bénéfices imposés dans ces territoires en vertu de ses conventions intersociétés et, par la suite, le contester. Le résultat des vérifications effectuées par les autorités fiscales pourrait différer des estimations et des hypothèses que Knight utilisera pour déterminer ses charges et provisions d'impôt consolidées, ce qui pourrait avoir une incidence importante sur la provision d'impôt consolidée, la situation financière, les flux de trésorerie et le résultat net de Knight pour la période au cours de laquelle ces estimations sont effectuées. La Société peut faire l'objet de vérifications fiscales de temps à autre. Bien que la Société considère que ses positions fiscales sont appropriées et justifiables, les autorités fiscales contestent certaines questions de façon périodique.

Décision en matière de fiscalité concernant un BEP

Knight a reçu des avis de nouvelle cotisation de l'ARC et de RQ respectivement en juillet 2018 et en janvier 2019. Ces avis de cotisation concernaient la cession par Knight en 2014 d'un BEP détenu par sa filiale en propriété exclusive Knight Therapeutics International S.A. Un BEP est un actif transférable qui confère au porteur le droit à une évaluation prioritaire pour un médicament de son choix.

Le BEP de la Société a été accordé le 19 mars 2014, à la suite de l'approbation par la FDA d'Impavido®, et a été cédé à un tiers en novembre 2014 pour un produit brut de 125 000 \$ US. Les avis de nouvelle cotisation prévoient que Knight est passible de payer à l'ARC et à RQ des impôts et intérêts supplémentaires totalisant 23 340 \$ et 18 242 \$. Knight a effectué un dépôt pour le montant total à l'ARC en juillet 2018 et à RQ en février 2019. En outre, l'ARC et RQ verseront des intérêts sur le dépôt à Knight si la Société a gain de cause.

Knight estime que ces avis sont non fondés et, par conséquent, elle a déposé un avis d'opposition auprès de l'ARC en septembre 2018 pour entamer le processus d'appel. En octobre 2021, l'ARC a répondu à l'avis d'opposition de Knight en confirmant ses nouvelles cotisations d'impôt initiales. Knight a déposé un avis d'appel auprès de la Cour canadienne de l'impôt en décembre 2021. L'audience d'appel devant la Cour canadienne de l'impôt (« CCI ») a débuté en février 2026 et devrait reprendre et se terminer en août 2026. Après l'audience, Knight prévoit que la CCI rendra une décision dans les 18 à 24 prochains mois. L'une ou l'autre des parties peut en appeler de la décision de la Cour canadienne de l'impôt devant la Cour d'appel fédérale. La résolution de ce processus peut avoir deux issues possibles :

- Décision favorable à Knight : La Société n'est pas tenue de payer de l'impôt relativement à la cession du BEP et recouvrera son dépôt de 41 582 \$ en trésorerie auprès des autorités fiscales ainsi que les intérêts, qui sont estimés à 9 056 \$ au 31 décembre 2025.
- Décision défavorable à Knight : La Société est tenue de payer de l'impôt relativement à la cession du BEP et ne recouvrera pas le dépôt de 41 582 \$ auprès des autorités fiscales. Cette décision entraînera la décomptabilisation du dépôt du solde des autres débiteurs et l'augmentation de la charge d'impôt exigible.

La Société est d'avis qu'il est plus probable qu'improbable que l'issue du processus d'appel soit favorable à Knight. Par conséquent, la Société n'a pas comptabilisé de provision pour impôt relative à la cession du BEP dans ses états financiers consolidés. Toutefois, rien ne garantit l'issue de cette question ni le moment où une décision sera prise.

Décision en matière fiscale concernant le goodwill

En juillet 2021, la filiale brésilienne de Knight a reçu une nouvelle cotisation fiscale de l'administration fédérale des contributions brésiliennes (RFB). La nouvelle cotisation se rapporte principalement à l'amortissement fiscal du goodwill réclamé de 2016 à 2018. La nouvelle cotisation est fondée sur le principe selon lequel cet amortissement fiscal n'était pas déductible aux fins du calcul du bénéfice imposable et que Knight était tenue de payer un montant total de 20 600 \$ [82 400 BRL] en impôts, pénalités et intérêts. Knight n'a effectué aucun paiement relativement à cette nouvelle cotisation.

Knight est en profond désaccord avec la nouvelle cotisation, qu'elle estime non fondée, et a déposé une contestation administrative. En 2025, la Société a obtenu une décision favorable du tribunal administratif par une majorité de cinq voix contre une. La RFB a interjeté appel en janvier 2026 et l'affaire a été portée devant la chambre supérieure des recours fiscaux (Câmara Superior de Recursos Fiscais – « CSRF »). En règle générale, il peut s'écouler jusqu'à deux ans avant que la CSRF rende son jugement, lequel pourrait avoir deux issues possibles :

Décision favorable à Knight : Knight n'est pas tenue de payer les impôts, pénalités et intérêts visés par la nouvelle cotisation. La RFB ne pourra interjeter appel devant les tribunaux judiciaires.

Décision défavorable à Knight : Knight est tenue de payer les impôts et pénalités d'un montant de 20 600 \$ [82 400 BRL], ainsi que des intérêts supplémentaires de 9 425 \$ [37 715 BRL] au 31 décembre 2025. Toutefois, Knight peut interjeter appel devant les tribunaux judiciaires.

Selon le point de vue de la Société, il est plus probable qu'improbable que la CSRF rende une décision favorable à Knight. Par conséquent, la Société n'a pas comptabilisé de provision pour impôts relative à cette nouvelle cotisation dans ses états financiers consolidés. Toutefois, rien ne garantit l'issue de cette question ni le moment où une décision sera prise.

Même si la Société estime que ses provisions pour impôt sont adéquates, la décision prise au terme des vérifications fiscales et de tout litige s'y rapportant pourrait faire en sorte qu'elles diffèrent considérablement des charges et provisions d'impôt sur le résultat à payer historiques. Knight et ses sociétés affiliées sont assujetties à l'impôt au Canada, aux États-Unis et dans dix pays d'Amérique latine ainsi qu'en Espagne et au Luxembourg. Knight pourrait à l'avenir être assujettie à l'impôt dans d'autres pays. La nature intégrée des activités de Knight peut donner lieu à des demandes contradictoires de la part des autorités fiscales de différents pays quant aux bénéfices qui seront imposés dans chaque pays, y compris des litiges potentiels concernant les prix auxquels les filiales de Knight s'échangent des biens et services dans le cadre de transactions intersociétés, connus sous le nom de prix de transfert. Au cours des dernières années, les autorités fiscales partout dans le monde ont intensifié leur surveillance des déclarations de revenus des sociétés et sont devenues plus rigides dans l'exercice de leur pouvoir discrétionnaire. Knight exerce actuellement certaines activités d'exploitation dans la zone franche World Trade Center à Montevideo, en Uruguay. Cela permet à Knight de bénéficier d'un allègement fiscal à l'égard des activités commerciales menées dans l'ensemble de la zone franche. Un changement à la réglementation ou à l'interprétation par d'autres juridictions fiscales de la zone franche uruguayenne pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les flux de trésorerie, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société. Le taux d'imposition effectif et le passif d'impôt de Knight sont déterminés par un certain nombre de facteurs, y compris le montant du bénéfice imposable dans certains pays, les taux d'imposition dans ces pays, les conventions fiscales entre les pays, la mesure dans laquelle Knight transfère des fonds à ses filiales et les rapatrie, et les modifications législatives futures. Une interprétation ou une décision défavorable de l'une des autorités fiscales d'un pays où Knight exerce ses activités ou une modification législative pourrait faire augmenter son passif d'impôt ou entraîner l'imposition de pénalités, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur ses résultats d'exploitation.

Les modifications à la réglementation fiscale à l'échelle mondiale ou les modifications fiscales proposées par l'OCDE en ce qui a trait à l'érosion de la base d'imposition et au transfert de bénéfices, pourraient avoir des conséquences défavorables sur les actifs et passifs d'impôt de Knight. De plus, Knight tire avantage de certains programmes gouvernementaux, dont des conventions fiscales dans certains pays et États où elle exerce ses activités. La fin ou l'expiration de ces programmes gouvernementaux pourrait nuire à la rentabilité de la Société.

Au Canada, la *Loi sur l'impôt minimum mondial* (Pilier Deux), a été adopté en 2024 et s'applique aux groupes d'EMN admissibles qui ont déclaré un chiffre d'affaires annuel consolidé supérieur à 750 millions d'euros au cours d'au moins deux des quatre années financières précédant immédiatement l'année financière donnée relativement aux années financières ouvertes à compter du 31 décembre 2023. Cette loi garantit que les groupes d'EMN admissibles paient au moins un taux d'imposition effectif minimum de 15 % dans chaque territoire où ils exercent leurs activités. Selon le chiffre d'affaires consolidé déclaré par Knight, à la date de clôture, la Société n'est pas assujettie à cet impôt minimum et, par conséquent, les règles du Pilier Deux ne devraient pas avoir une incidence sur Knight pour le moment. Cependant, si le chiffre d'affaires consolidé de Knight devait augmenter à l'avenir de telle sorte que la Société soit considérée comme un groupe d'EMN admissible, les règles du Pilier Deux pourraient s'appliquer, ce qui pourrait entraîner des passifs d'impôt supplémentaires, une complexité accrue liée à la conformité et des variations du taux d'intérêt effectif dans certaines juridictions.

En outre, compte tenu de l'évolution du contexte fiscal en Amérique latine et à l'échelle mondiale, les futures réformes fiscales pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités et la rentabilité de Knight.

Impôt et réforme du régime fiscal au Brésil

Le 16 janvier 2025, le président du Brésil a sanctionné la loi complémentaire n° 214/2025, à la suite de l'approbation du projet de loi complémentaire n° 68/2024, qui établit la réforme des taxes à la consommation, dans le but d'améliorer l'efficacité et de réduire la complexité du régime fiscal en vigueur au Brésil.

Dans le cadre de cette réforme des taxes à la consommation, trois taxes fédérales (PIS : Programme d'intégration sociale; COFINS : Contribution pour le financement de la sécurité sociale; et IPI : Taxe sur les produits manufacturés), une taxe d'État (ICMS) et une taxe municipale (ISS) seront remplacées par deux nouvelles taxes : l'IBS (taxe sur les produits et services) et la CBS (contribution sur les produits et services). L'IBS remplacera l'ICMS (taxe sur la circulation des biens, les services de transport et de communication) et l'ISS (taxe sur les services). La CBS, quant à elle, regroupera les contributions qui étaient précédemment versées en vertu des PIS, COFINS et IPI. Une taxe sélective, de compétence fédérale et prélevée sur les produits et services qui présentent un risque pour la santé publique et l'environnement, sera également instaurée dans le cadre de la réforme.

Les nouvelles taxes IBS et CBS seront constituées en vertu du modèle de la double taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Selon cette approche, la base de calcul des deux taxes sera la même et les montants dus aux étapes précédentes de la chaîne de production pourront être compensés. La transition devrait commencer en 2026 et se poursuivre jusqu'en 2032, la mise en œuvre devant être achevée d'ici 2033. La réforme prévoit également la création d'un fonds de compensation des avantages fiscaux, afin de compenser entre 2029 et 2032 les entités juridiques qui bénéficient de mesures incitatives accordées sous réserve de certaines conditions pour une période déterminée.

Le 17 décembre 2025, le Congrès national a approuvé la loi complémentaire n° 224/25, laquelle a instauré de nouvelles mesures qui auront une incidence sur les activités de Knight du 1^{er} avril 2026 au 31 décembre 2026. Premièrement, Knight sera tenue de payer la PIS et la COFINS à 1,2 % sur les ventes de certains produits comme Ambisome®, Exelon®, et Abraxane® qui sont actuellement exonérés de la PIS et de la COFINS. Deuxièmement, Knight devra verser la PIS et la COFINS à 1,58 % sur la valeur des produits importés. Knight continue de surveiller l'incidence des réformes fiscales sur ses activités au Brésil en tenant compte des règles publiées ponctuellement

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

et des réactions de l'industrie pharmaceutique brésilienne. La Société pourrait être tenue d'acquitter des taxes indirectes plus élevées et pourrait perdre graduellement certaines subventions et certains avantages accordés par les États par suite de la réforme, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur les activités, les flux de trésorerie et la rentabilité de Knight.

Nouvelle loi sur les mesures incitatives fiscales au Brésil

Le 29 décembre 2023, une nouvelle loi a été déposée afin d'apporter des modifications pertinentes au traitement des mesures incitatives fiscales des États et des municipalités dans le calcul des impôts fédéraux au Brésil. Aux termes de la législation qui était en vigueur jusqu'au 31 décembre 2023, les mesures incitatives fiscales accordées par d'autres organismes gouvernementaux tels que les États et les municipalités pouvaient être exclues du calcul de l'impôt sur le revenu des sociétés (IRPJ) et de la contribution sociale sur le résultat net (CSLL). De plus, ces mesures incitatives fiscales pouvaient être exclues du calcul aux fins du Programme d'intégration sociale (PIS) et de la Contribution pour le financement de la sécurité sociale (COFINS), qui sont des taxes sur le chiffre d'affaires perçues sur les produits bruts. Depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle loi, le 1^{er} janvier 2024, des incertitudes subsistent quant à savoir si les montants liés à ces mesures incitatives fiscales pouvaient encore être exclus de la base d'imposable de l'IRPJ, de la CSLL, du PIS et de la COFINS. Cette nouvelle mesure pourrait avoir une incidence négative sur les produits nets et les impôts à payer de Knight au Brésil.

Règles relatives aux SPEP qui s'appliquent à la propriété et à la disposition des actions de Knight

Les porteurs américains d'actions d'une SPEP seront généralement tenus de considérer les distributions excédentaires ou le profit découlant de la vente d'actions comme un revenu ordinaire et de payer des intérêts dans la mesure où la distribution excédentaire ou le profit est attribué à des années d'imposition antérieures pour les besoins de la SPEP. Si Knight constitue une SPEP, les porteurs américains peuvent, s'ils en font le choix en temps opportun : a) évaluer leurs actions ordinaires à la valeur du marché chaque année et considérer le profit ou la perte (jusqu'à concurrence du profit constaté antérieurement) comme un revenu ordinaire ou b) inclure dans leur revenu chaque année leur quote-part du résultat net de Knight comme un revenu provenant d'un fonds électif admissible (un « choix à titre de fonds électif admissible »), sans égard au fait que Knight verse ou non des distributions en espèces aux porteurs américains. Toutefois, Knight n'a pas l'intention de fournir aux porteurs américains l'information requise pour leur permettre de faire un choix à titre de fonds électif admissible et, par conséquent, ces porteurs américains pourraient ne pas pouvoir faire ce choix. Une SPEP est une société non américaine qui remplit ou bien le critère relatif à l'actif ou bien le critère relatif au revenu. Le critère relatif à l'actif est rempli si au moins 50 % des actifs d'une société constituent des actifs qui produisent ou sont détenus en vue de produire un revenu hors exploitation, et le critère relatif au revenu est rempli si au moins 75 % du revenu brut de la société est constitué de revenu hors exploitation. Bien que la question ne soit pas tranchée hors de tout doute, selon la composition du résultat et des actifs de Knight pour l'exercice clos le 31 décembre 2025, Knight est d'avis qu'elle ne constituait pas une SPEP pour cet exercice. Cependant, si un détenteur américain détenait des actions ordinaires au moment où Knight constituait une SPEP, Knight serait considérée comme une SPEP pour ce détenteur même si Knight n'était plus une SPEP.

Fluctuations trimestrielles

Les résultats d'exploitation de Knight, et plus particulièrement les produits des activités ordinaires, pourraient varier d'un trimestre à l'autre en raison de nombreux facteurs, dont le degré d'acceptation des produits de Knight, les habitudes d'achat des clients, les exigences en matière d'entreposage des grossistes, qui influera sur les produits des activités ordinaires connexes, la capacité de vendre des quantités importantes des produits existants de Knight, qui pourrait dépendre de l'approbation de l'indication initiale ou d'indications additionnelles pour le Canada, pour l'Amérique latine et pour certains marchés étrangers choisis, ainsi que le moment où des produits seront mis en marché et le nombre de produits mis en marché. Chaque produit nouvellement mis en marché

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

pourrait exiger un investissement considérable en matière de promotion au cours des trois à cinq premières années qui suivent sa mise en marché. Le degré d'acceptation des produits existants et futurs de Knight par les patients et les médecins, ainsi que la disponibilité de traitements semblables, pourraient avoir une incidence sur les produits des activités ordinaires de Knight puisque le nombre d'ordonnances pour ses produits et le moment où de telles ordonnances sont délivrées seront tributaires de ces facteurs. D'autres facteurs comprennent les dépenses liées à l'acquisition, à la vente et à la promotion de produits pharmaceutiques, la disponibilité et le coût des matières premières, les interruptions dans l'approvisionnement par des fabricants tiers, les nouveaux produits mis en marché par Knight ou ses concurrents, la gamme de produits vendus par Knight, les dépenses liées à la vente et à la commercialisation ainsi que la conjoncture économique et la conjoncture du secteur en général qui peuvent avoir une incidence sur la demande des clients.

Observation de la législation et de la réglementation régissant les sociétés ouvertes

Des modifications éventuelles à la législation et à la réglementation régissant les sociétés ouvertes et l'observation des dispositions actuelles du *Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs* (le « Règlement 52-109 ») des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et des autres lois et règlements canadiens sur les valeurs mobilières applicables de même que des règles et politiques connexes pourraient faire augmenter les coûts de Knight, puisque celle-ci devra évaluer les incidences des nouvelles règles et se conformer à de nouvelles exigences. Le défaut d'observer de nouvelles lois ou règles ou de nouveaux règlements ou d'observer ceux-ci dans les délais prescrits pourrait se traduire par la prise de mesures d'exécution, l'imposition d'autres pénalités ou des poursuites civiles.

De nouvelles lois et de nouveaux règlements pourraient entraîner une augmentation des charges de Knight au titre des indemnités qu'elle accorde à ses dirigeants et à ses administrateurs et rendre plus difficile la souscription de certains types d'assurances, y compris l'assurance-responsabilité des administrateurs et des dirigeants; par conséquent, Knight pourrait être obligée d'accepter des montants de garantie et une protection moindres ou d'engager des coûts sensiblement plus élevés pour obtenir une protection identique ou similaire. En raison de ces risques, Knight pourrait également éprouver plus de difficulté à recruter et à garder à son service des personnes qualifiées pour siéger à son conseil d'administration ou occuper des postes de haute direction. Knight pourrait être obligée d'embaucher du personnel supplémentaire et de recourir davantage aux services de conseillers juridiques, de comptables ou de consultants externes, de sorte que les frais généraux et administratifs pourraient être supérieurs aux prévisions actuelles. Knight a l'intention d'évaluer et de surveiller l'évolution de ces lois, règles et règlements et ne saurait prévoir ou estimer le montant des coûts supplémentaires qu'elle pourrait engager ni le moment où elle pourrait devoir les engager. Tous les ans, Knight est tenue d'examiner l'efficacité de ses contrôles internes à l'égard de l'information financière et de produire un rapport à cet égard aux termes du Règlement 52-109.

La chef de la direction de Knight et le chef des finances de Knight sont censés produire un rapport sur l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière (« CIIF ») de Knight. L'examen par la direction vise à fournir l'assurance raisonnable, mais non absolue, que toutes les faiblesses importantes dans les contrôles internes de Knight ont été relevées. Une faiblesse importante s'entendra d'une déficience des contrôles internes de Knight qui pourrait empêcher la prévention ou la détection d'une inexactitude susceptible d'avoir un effet défavorable important sur les états financiers trimestriels ou annuels de Knight. En outre, la direction ne saurait garantir l'efficacité des mesures correctrices qui seront mises en œuvre par Knight pour corriger les faiblesses importantes qui ont été relevées, ni que d'autres faiblesses importantes dans des contrôles internes à l'égard de l'information financière ne seront pas relevées au cours des années futures. Si les contrôles internes à l'égard de l'information financière de Knight ne sont pas efficaces, l'information communiquée par Knight pourrait comporter des erreurs, des omissions ou des inexactitudes susceptibles d'avoir un effet défavorable important sur les activités et les états financiers de Knight ainsi que sur la valeur des actions ordinaires.

Les installations de fabrication et d'essais de la Société sont assujetties aux lois et règlements de divers ordres de gouvernement, y compris les administrations fédérale, étatiques/provinciales et municipales. Ces lois et règlements concernent l'ensemble de la production, depuis la réception des matières premières et des ingrédients jusqu'aux produits finis, et couvrent des questions telles que la sécurité, la qualité, la transformation, le contenu, la composition, l'étiquetage, l'emballage et le stockage des produits. Elles couvrent également les questions relatives à la logistique et à la distribution des produits fabriqués par la Société et des produits fabriqués par des tiers qui sont traités par la Société. Les installations de production de la Société font l'objet d'inspections par les autorités gouvernementales afin d'assurer leur conformité aux lois et règlements applicables.

En tant que société ouverte, la Société est tenue de se conformer aux exigences en matière d'évaluation et de certification du contrôle interne des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. Par conséquent, selon l'évaluation du CIIF de Knight, les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société sont actuellement conformes à ces exigences.

Dépendance à l'égard de la technologie de l'information et cybersécurité

Knight est dépendante des systèmes de technologie de l'information, y compris les systèmes Internet, aux fins de la communication interne et de la communication avec la clientèle et les fournisseurs. Les activités de Knight dépendent du fonctionnement efficace et ininterrompu de ses systèmes et réseaux informatiques et de communications, de son matériel informatique et de ses systèmes logiciels ainsi que de ses autres technologies de l'information. Par conséquent, Knight investit continuellement des ressources financières et autres pour maintenir, améliorer, développer et remplacer son infrastructure de technologie de l'information ou y faire des ajouts. Ces mesures comportent des risques, tels que des dépassements de coûts, des retards dans les projets et des interruptions des activités, qui pourraient avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie. En outre, rien ne garantit que ces mesures protégeront contre tous les incidents liés à la cybersécurité.

Dans le cours normal des activités, la Société recueille et conserve des renseignements, y compris des renseignements confidentiels, exclusifs et personnels relatifs à ses clients et à ses employés, sous forme numérique. Au cours de la dernière année, afin d'améliorer ses processus, Knight a mis en œuvre plusieurs systèmes et outils et politiques informatiques différents, dont la plupart sont gérés ou hébergés par des tiers. La perturbation, la dégradation, la destruction ou la manipulation de ces systèmes, de façon intentionnelle ou accidentelle, par des employés de Knight, des tiers ayant un accès autorisé ou des auteurs de cybermenaces pourrait nuire aux principaux processus d'affaires. La complexité des systèmes, et de ceux des fournisseurs tiers avec lesquels Knight conclut des contrats, rend ces systèmes potentiellement vulnérables aux interruptions de service. Les données conservées sous forme numérique sont exposées au risque de cyberattaques, qui sont de plus en plus fréquentes et sophistiquées et qui sont menées par des groupes et des personnes ayant un large éventail de motifs et d'expertise, y compris des groupes criminels, des pirates informatiques et autres. Les cyberattaques pourraient comprendre le déploiement de logiciels malveillants, de virus, de vers, des attaques par déni de service, des rançongiciels, l'hameçonnage, le piratage psychologique et d'autres moyens pour nuire à la fiabilité des services et menacer la confidentialité, l'intégrité et la disponibilité des données. Malgré les mesures prises par la Société pour surveiller et protéger ses systèmes afin de prévenir la compromission des données, la possibilité de futures violations des données ne peut être entièrement écartée, et les risques associés aux intrusions, à l'altération et au vol demeurent. Si les systèmes de Knight tombaient en panne ou si elle ne réussissait pas à accroître la capacité de ces systèmes, ou si elle ne parvenait pas à intégrer de nouvelles technologies à ses systèmes existants, ses activités et ses résultats financiers pourraient en souffrir.

Knight externalise également à des tiers certains éléments et certaines fonctions de ses activités, y compris, sans s'y limiter, l'infrastructure de technologie de l'information, la facturation électronique, l'entreposage et les services logistiques, la pharmacovigilance et les activités pharmaceutiques spécialisées. Par conséquent, la Société

gère de nombreuses relations avec des tiers fournisseurs indépendants qui peuvent ou pourraient avoir accès à ses renseignements confidentiels. La taille et la complexité des systèmes de Knight et de ceux de ses fournisseurs rendent ces systèmes potentiellement vulnérables aux interruptions de service et aux brèches de sécurité découlant de gestes involontaires ou intentionnels de ses employés, de ses partenaires, de ses fournisseurs ou d'autres tiers, ou d'attaques de tiers malveillants.

Les activités de technologie de l'information de la Société et de ses fournisseurs sont réparties sur de multiples plateformes, qui sont parfois incohérentes, ce qui pose des difficultés pour le maintien de l'intégrité des données dans l'ensemble des systèmes. L'utilisation et l'évolution sans cesse croissantes de la technologie, y compris l'infonuagique, créent des possibilités de diffusion ou de destruction involontaire ou inappropriée des renseignements confidentiels stockés dans les systèmes de la Société.

La violation des mesures de sécurité de Knight ou la perte accidentelle, la divulgation par inadvertance, la diffusion non approuvée, le détournement ou l'utilisation abusive de secrets commerciaux, de renseignements exclusifs ou d'autres informations confidentielles, que ce soit à la suite d'un vol, d'une fraude, de cyberattaques, de piratage, de tromperie ou de toute autre forme de supercherie ou toute autre cause, pourrait permettre à d'autres de produire des produits concurrents, d'utiliser sa technologie ou ses informations exclusives et/ou de nuire à sa situation commerciale. En outre, une telle interruption, atteinte à la sécurité, perte ou divulgation de renseignements confidentiels, exclusifs ou personnels pourrait nuire à la Société sur les plans financier, juridique et commercial ainsi qu'à sa réputation et aussi avoir une incidence défavorable importante sur les activités, la situation financière, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie.

L'assurance de la Société pourrait ne pas être suffisante pour couvrir toutes les pertes potentielles, y compris celles liées aux incidents de cybersécurité.

De plus, la Société fait affaire avec diverses parties prenantes tierces, comme des entreprises de fabrication en sous-traitance, des partenaires en vertu de licences et des organismes de réglementation de la santé. Ces parties prenantes peuvent également dépendre de leurs technologies de l'information pour maintenir leurs activités. Toute défaillance de leurs systèmes de TI pourrait nuire aux activités et aux résultats d'exploitation de la Société. Par exemple, au T1-2022, la Société a été mise au courant que l'agence de réglementation de la santé de la Colombie, INVIMA, aurait pu être la cible d'une cyberattaque. De telles attaques pourraient entraîner pour la Société des retards dans l'approbation de nouveaux médicaments, le renouvellement de médicaments existants ou toute autre activité réglementaire.

Risques liés à l'intelligence artificielle

L'intelligence artificielle (« IA ») et des outils avancés axés sur des données sont de plus en plus utilisés dans le secteur pharmaceutique et des soins de santé, y compris par Knight et ses partenaires, pour soutenir des fonctions comme l'analyse de données, les prévisions, l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement, les processus réglementaires et les activités commerciales. Bien que ces technologies offrent une efficacité, elles comportent également des risques, notamment le recours à des données et à des algorithmes erronés ou biaisés, ce qui peut entraîner des décisions incorrectes, des perturbations opérationnelles, des problèmes de conformité et une atteinte à la réputation. Les systèmes d'IA peuvent être difficiles à valider et à auditer, surtout dans des environnements réglementés, ce qui accroît les risques liés à la conformité.

Les cadres réglementaires en matière d'IA évoluent rapidement au Canada, en Amérique latine et dans d'autres régions où Knight exerce ses activités. De nouvelles lois ou directives pourraient accroître les coûts, limiter l'utilisation de la technologie ou exposer Knight à des pénalités ou à des litiges. Les tiers partenaires de Knight pourraient également utiliser l'IA, et toute défaillance, utilisation abusive ou violation de ces systèmes pourrait compromettre les données sensibles, perturber les activités ou entraîner des cyberattaques et des fraudes sophistiquées.

Knight ne peut garantir que sa gestion des risques et sa gouvernance en matière d'IA atténueront entièrement ces menaces, ou que l'adoption ou le non-recours à l'IA n'entraînera pas un désavantage concurrentiel. Chacun de ces risques pourrait avoir une incidence importante sur les activités, la situation financière, l'exploitation et les flux de trésorerie de la Société.

Risque de taux d'intérêt

La Société court un risque de taux d'intérêt lié aux produits d'intérêts sur sa trésorerie, ses équivalents de trésorerie et ses titres négociables. Toutes choses étant égales par ailleurs, un recul de 1 % du taux d'intérêt sur la trésorerie, les équivalents de trésorerie et les titres négociables aurait entraîné une diminution des produits d'intérêts de 953 \$ sur une période de un an.

En ce qui concerne la dette détenue dans Knight, la Société est exposée au risque de taux d'intérêt en raison de ses emprunts bancaires. Des détails sur les dates d'échéance et les taux d'intérêt effectifs sont fournis à la section 7, *Situation de trésorerie et sources de financement*, du rapport de gestion. Les emprunts contractés avec Bancolumbia et IFC et sur la facilité de crédit renouvelable sont assortis de taux d'intérêt variables qui fluctuent avec les taux CDI, IBR et le TIIE. Le CDI, l'IBR, le TIIE et le taux CORRA applicables correspondent à la moyenne des taux applicables au cours de chaque période d'accumulation des intérêts. Toutes choses étant égales par ailleurs, une hausse de 1 % du taux d'intérêt aurait entraîné une hausse de 679 \$ de la charge d'intérêts sur une période de un an.

Des détails sur les dates d'échéance et les taux d'intérêt effectifs sont fournis à la note 7 des états financiers consolidés annuels de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2025, que l'on peut consulter sous le profil de Knight à l'adresse www.sedarplus.ca.

Risque de prix sur titres de capitaux propres

La valeur comptable des placements exposés au risque de prix sur titres de capitaux propres était comme suit :

	2025	2024
	\$	\$
Placements dans des titres de capitaux propres	18 946	20 792
Placements dans des fonds	79 484	92 024
Exposition nette	98 430	112 816

La Société évalue périodiquement et au moins une fois au cours de la période de présentation de l'information financière si ses placements dans des titres de capitaux propres ont subi une perte de valeur. Les prix de marché peuvent fluctuer et, ainsi, le montant réalisé à la vente ultérieure d'un placement peut différer considérablement de la valeur de marché présentée. Les fluctuations du prix de marché d'un titre peuvent découler de changements observés dans les caractéristiques économiques sous-jacentes de l'entité émettrice, du prix relatif d'autres placements et des conditions générales du marché. De plus, le volume des opérations ainsi que les règlements sur les valeurs mobilières ont une incidence sur les montants qui seront réalisés. Le conseil d'administration de la Société passe en revue et approuve régulièrement les décisions en matière de placement dans des titres de capitaux propres.

Risque de change

La monnaie de présentation de Knight est le dollar canadien (\$ CA). Bien que la Société génère une importante partie de ses produits des activités ordinaires de pays d'Amérique latine ayant des devises comme le réal (BRL), le peso argentin (ARS) et le peso colombien (COP), ces devises ont toujours été très volatiles et pourraient entraîner des variations importantes des résultats de la Société lorsqu'elles sont converties en \$ CA. De plus, Knight est exposée à une asymétrie des devises en raison de certains produits pharmaceutiques, IPA et coûts d'exploitation libellés dans des devises de marchés développés (CHF, \$ US et €). L'asymétrie des devises expose Knight à un risque de change qui pourrait entraîner des variations importantes de la marge brute ou du résultat net de la Société.

La Société conserve également de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des titres négociables, des créances clients et autres débiteurs, des fournisseurs et charges à payer ainsi que des emprunts bancaires libellés en \$ US, €, BRL et ARS et, par conséquent, court aussi un risque de change sur ces soldes.

31 décembre 2025	\$ US	EUR	BRL	ARS	CLP	COP	MXN
Trésorerie et équivalents de trésorerie	13 989	815	—	—	—	—	—
Titres négociables	13 759	—	—	—	—	—	—
Créances clients et autres débiteurs	168	440	271 675	2 516 060	2 340 907	84 742 021	102 431
Autres actifs financiers	3 577	13 557	—	—	—	—	—
Fournisseurs et charges à payer	(3 434)	(4 407)	(57 126)	(158)	—	(2 210 409)	—
Autres passifs financiers	(8 811)	(896)	—	—	—	—	—
Passifs financiers	—	—	(51 582)	—	(2 963 148)	(20 118 425)	(21 695)
Exposition nette	19 248	9 509	162 967	2 515 902	(622 241)	62 413 187	80 736

31 décembre 2024	\$ US	EUR	BRL	ARS	CLP	COP	MXN
Trésorerie et équivalents de trésorerie	20 584	2 122	—	—	—	—	485
Titres négociables	39 592	—	—	—	—	—	—
Créances clients et autres débiteurs	1 130	145	397 147	2 233 589	8 465 175	100 096 534	163 999
Autres actifs financiers	8 735	18 758	—	—	—	—	—
Fournisseurs et charges à payer	(4 786)	(712)	(124 072)	(158)	(5 005 468)	(11 890 171)	(74)
Autres passifs financiers	(10 213)	—	—	—	—	—	—
Passifs financiers	—	—	(77 134)	—	(4 527 452)	(29 877 082)	(33 725)
Exposition nette	55 042	20 313	195 940	2 233 431	(1 067 745)	58 329 281	130 684

¹ Comprend les prêts intersociétés en devises entre les filiales de la Société.

La Société est également exposée à un risque de change en raison de transactions libellées en BOB, CHF, PEN, PYG et UYU. L'exposition nette totale en \$ CA pour ces devises est de 1 158 \$ (741 \$ en 2024).

Taux de change et contrôles des devises en Argentine :

Sous la présidence de Javier Milei, l'Argentine a considérablement modifié son cadre de réglementation des opérations de change. En avril 2025, le gouvernement a levé la plupart des contrôles des devises et des capitaux (« cepo cambiario »), permettant ainsi aux entreprises d'acheter librement des devises et de payer des biens et des services importés sans la période d'attente de 30 jours antérieure. La Banque centrale a encore assoupli les restrictions au moyen de la communication A-8226, autorisant les paiements des importations immédiatement après le dédouanement et permettant le versement de dividendes pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2025. Alors que ces réformes visent à normaliser le contexte économique en Argentine, le peso

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

argentin continue de connaître de la volatilité en raison du cadre monétaire fragile du pays. En février 2026, l'Argentine a mis en place un nouveau régime monétaire visant à stabiliser l'inflation et à reconstituer les réserves, mais des vulnérabilités subsistent et pourraient contribuer à un retour de l'instabilité des devises.

Par conséquent, bien que l'accès aux devises pour les importations récentes se soit amélioré, les entreprises exerçant leurs activités en Argentine, y compris Knight, demeurent exposées à la volatilité potentielle des taux de change et aux ajustements réglementaires qui pourraient avoir une incidence sur les liquidités et le calendrier des paiements aux fournisseurs étrangers.

Taux de change et contrôles des devises en Bolivie :

La Bolivie continue d'être confrontée à une grave crise de liquidités de change, caractérisée par des réserves internationales extrêmement faibles, un écart grandissant entre le taux de change officiel fixe et le taux de change du marché parallèle et des pénuries d'importations persistantes. En 2025, les réserves de change avaient chuté à des niveaux extrêmement bas en raison de la baisse des revenus tirés des hydrocarbures, d'une politique persistante de taux de change fixe et d'un accès limité à du financement externe.

Selon la consultation de 2025 au titre de l'article IV du FMI, la Bolivie a épuisé ses réserves de liquidités de change, ce qui a obligé la banque centrale à réduire fortement la disponibilité des devises pour le secteur privé et à donner la priorité aux importations gouvernementales de carburant et aux paiements au titre de la dette extérieure. Les entreprises comptent de plus en plus sur le marché parallèle pour les transactions en dollars, ce qui augmente considérablement le coût des importations.

La conjoncture économique demeure fragile, en raison de la hausse de l'inflation, des pénuries persistantes de carburant et de biens importés et de l'incertitude politique prévalant avant la transition présidentielle de novembre 2025, ce qui devrait modifier l'orientation de la politique économique, mais qui pourrait mettre du temps à stabiliser le contexte de change.

Par conséquent, les entreprises exerçant leurs activités en Bolivie, dont Knight, peuvent être tenues de financer leurs filiales dans un contexte de rationnement continu des devises et de pénurie de liquidités.

Risques associés aux contrôles internes à l'égard de l'information financière de Knight

Les contrôles et procédures ou le CIIF, malgré la qualité de leur conception et de leur fonctionnement, ne peuvent fournir qu'une assurance raisonnable, et non absolue, que les objectifs du système de contrôle de la Société sont atteints et que tous les problèmes de contrôle, y compris les cas de fraude, le cas échéant, au sein de la Société ont été évités ou détectés. Toute défaillance des contrôles internes de la Société pourrait avoir une incidence défavorable sur les résultats d'exploitation. Le respect des obligations d'information et autres impose des exigences importantes aux ressources de gestion, d'administration, d'exploitation et de comptabilité, et peut entraîner des charges d'exploitation plus élevées que prévu ainsi qu'une hausse des honoraires des auditeurs indépendants. De plus, l'incapacité de maintenir un système efficace de contrôles de communication de l'information et de contrôle interne à l'égard de l'information financière pourrait avoir une incidence sur la capacité de la Société à produire des états financiers exacts en temps opportun ou à se conformer à la réglementation applicable. En outre, malgré les efforts déployés par la Société pour mettre en place des contrôles dans les activités nationales et internationales de Knight, rien ne garantit que ces contrôles se révéleront efficaces dans tous les cas.

Facteurs de risques liés aux actions ordinaires

Volatilité du cours de l'action

Le cours des actions ordinaires est imprévisible et peut être volatil, ce qui pourrait entraîner une baisse de la valeur du placement d'un actionnaire. Les titres cotés en Bourse comme ceux de la Société ne se négocieront pas nécessairement à des valeurs déterminées en fonction de la valeur sous-jacente de ses activités. Il est impossible de prévoir les cours auxquels les actions ordinaires se négocieront. Le cours des actions ordinaires pourrait fluctuer sensiblement pour diverses raisons, dont bon nombre sont indépendantes de la volonté de la Société, notamment :

- des changements ou des changements apparents dans la situation (y compris la situation financière), les activités, les résultats ou les perspectives des entreprises de la Société, et les évaluations de ces changements ou changements apparents par le marché;
- des annonces par la Société ou ses concurrents concernant de nouveaux produits ou services, des améliorations, des contrats importants, des acquisitions ou des investissements stratégiques;
- des modifications à la structure du capital de la Société, comme des émissions futures de titres ou la vente d'importants blocs d'actions ordinaires par les actionnaires de la Société;
- des acquisitions importantes ou des regroupements d'entreprises, des partenariats stratégiques, des coentreprises ou des engagements en matière de capital par la Société ou ses concurrents ou avec leur participation;
- des modifications aux règlements ou aux propositions gouvernementaux, ou l'adoption de nouveaux règlements ou propositions gouvernementaux, touchant la Société;
- la nomination ou le départ de membres au sein de la haute direction et d'autres membres importants du personnel de la Société;
- les résultats trimestriels ou annuels de la Société ou ceux d'autres sociétés du secteur d'activité de la Société, et les fluctuations prévues de ces résultats;
- le rendement d'exploitation et le cours de l'action des sociétés que les investisseurs jugent comparables à ceux de la Société;
- la modification des estimations de résultats ou des recommandations des analystes en valeurs mobilières qui couvrent les actions ordinaires;
- les changements qui surviennent dans la conjoncture sectorielle;
- les faits nouveaux liés aux enquêtes, aux procédures réglementaires ou aux litiges mettant en cause la Société;
- les nouvelles concernant les tendances, les préoccupations, l'évolution technologique ou concurrentielle, les changements réglementaires et d'autres enjeux connexes dans le secteur ou les marchés cibles de la Société;
- les changements touchant les conditions de marché et la conjoncture économique et politique générales aux États-Unis, au Canada, dans l'Union européenne ainsi que les économies ou marchés financiers à l'échelle mondiale où la Société exerce ses activités, y compris ceux découlant de catastrophes naturelles, d'attaques terroristes, d'actes de guerre et des réactions à de tels événements.

Les marchés financiers ont récemment connu d'importantes fluctuations de prix et de volumes qui ont eu une incidence particulière sur le cours des titres de participation de sociétés, et qui souvent n'avaient aucun lien avec la performance d'exploitation, la valeur des actifs sous-jacents ou les perspectives de ces sociétés, ou étaient disproportionnées par rapport à ceux-ci. Par conséquent, le cours des actions ordinaires pourrait baisser, et ce, même si les résultats d'exploitation de la Société, la valeur de ses actifs sous-jacents ou ses perspectives n'ont pas

changé. Rien ne garantit que les cours et les volumes des opérations ne subiront pas des fluctuations prolongées. Si ces niveaux élevés de volatilité et l'agitation qui secoue les marchés persistent, les activités de la Société pourraient en subir les contrecoups et le cours des actions ordinaires pourrait en souffrir de façon importante.

Absence de dividendes

Knight n'a pas versé de dividendes sur ses actions ordinaires et ne prévoit pas déclarer de dividendes dans un avenir prévisible. Le rendement sur un placement dans des actions ordinaires dépendra donc de la plus-value des actions ordinaires. Rien ne garantit que la Société déclarera des dividendes dans l'avenir ni que la valeur des actions ordinaires augmentera ou même que leur prix d'achat sera maintenu.

Dilution

La Société est autorisée à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires. Knight ne peut pas prévoir quelle sera la taille des émissions futures d'actions ordinaires ni l'effet qu'auront, le cas échéant, les émissions et les ventes futures d'actions ordinaires sur le cours de celles-ci. La vente de grands nombres d'actions ordinaires, ou l'impression que de telles ventes pourraient se produire, risque d'avoir un effet défavorable sur le cours en vigueur des actions ordinaires, ce qui pourrait diluer la participation des actionnaires.

Les actionnaires exercent un contrôle limité sur les activités de Knight

Les actionnaires exercent un contrôle limité sur les modifications apportées aux politiques et aux activités de Knight, ce qui accroît l'incertitude et les risques liés à un placement dans la Société. Le conseil d'administration de Knight détermine les principales politiques, y compris les politiques en matière de financement, de croissance, de capitalisation de la dette et de dividendes futurs aux actionnaires. En règle générale, le conseil d'administration de Knight peut modifier ou réviser ces politiques et d'autres politiques sans le vote des actionnaires. Les actionnaires n'auront le droit de voter, en tant que catégorie, que dans les circonstances limitées décrites ailleurs dans la présente notice annuelle. Le conseil d'administration dispose d'un grand pouvoir discrétionnaire dans l'établissement des politiques et les actionnaires peuvent exercer un contrôle limité sur les modifications apportées à ces politiques, ce qui accroît l'incertitude et les risques liés à un placement dans la Société.

Communication de l'information financière et autres obligations des sociétés ouvertes

Knight est assujettie aux obligations de communication de l'information financière et autres en vertu des lois sur les valeurs mobilières en vigueur au Canada et des règles des bourses à la cote desquelles les actions ordinaires de la Société sont inscrites, notamment le *Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs*. Ces obligations de communication de l'information financière et autres imposent des exigences importantes aux ressources de gestion, d'administration, d'exploitation et de comptabilité de la Société. Si la Société n'est pas en mesure d'atteindre ces objectifs nécessaires en temps opportun et de façon efficace, sa capacité de se conformer à ses obligations de communication de l'information financière et aux autres règles applicables aux émetteurs assujettis pourrait être compromise. De plus, l'incapacité de maintenir des contrôles internes efficaces pourrait faire en sorte que la Société ne respecte pas ses obligations d'information ou encore entraîner des anomalies significatives dans ses états financiers. Si la Société ne peut fournir des rapports financiers fiables ou prévenir la fraude, cela pourrait nuire considérablement à sa réputation et à ses résultats d'exploitation, ce qui pourrait aussi ébranler la confiance des investisseurs à l'égard de l'information financière que présente la Société et faire diminuer le cours des actions ordinaires.

Knight ne s'attend pas à ce que ses contrôles et procédures de communication de l'information et ses contrôles internes à l'égard de l'information financière préviennent toutes les erreurs et les fraudes. Un système de contrôle, si bien conçu et mis en œuvre soit-il, ne peut fournir qu'une assurance raisonnable, et non absolue, que ses objectifs sont atteints. De plus, la conception d'un système de contrôle doit rendre compte des contraintes sur le plan des ressources, et les avantages des contrôles doivent être évalués en regard de leurs coûts. En raison des

limites inhérentes à tout système de contrôle, aucune évaluation des contrôles ne peut fournir une assurance absolue que tous les problèmes de contrôle pouvant survenir au sein d'une entreprise seront détectés. Les limites inhérentes comprennent le fait que les jugements posés dans le cadre de la prise de décisions puissent être erronés et que des défaillances puissent survenir en raison d'erreurs banales. Par ailleurs, les contrôles peuvent être contournés par des actes commis isolément ou en collusion ou par décision de la direction. En raison des limites inhérentes à un système de contrôle efficace, des anomalies résultant d'erreurs ou de fraudes pourraient se produire sans être décelées en temps opportun.

Knight peut être tenue de fournir des informations sur les questions environnementales, sociales et de gouvernance (ESG) selon le territoire où elle exerce ses activités. Les obligations de communication d'information additionnelle exigeront de Knight qu'elle mette en place des processus et des contrôles additionnels qui pourraient obliger la Société à engager des coûts supplémentaires.

RELEVÉ DES DIVIDENDES ET POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Knight entend conserver son bénéfice pour financer sa croissance et ne prévoit pas verser de dividendes sur ses actions ordinaires dans un avenir prévisible. La Société n'a déclaré ni versé aucun dividende sur ses actions ordinaires depuis sa constitution.

STRUCTURE DU CAPITAL

Le capital social autorisé de la Société englobe un nombre illimité d'actions ordinaires, dont 98 034 743 actions ordinaires, 5 241 577 options sur actions, 256 718 unités d'actions différées, 338 669 unités d'actions restreintes, et 1 085 636 unités d'actions liées à la performance étaient émises et en circulation au 12 mars 2026. Chaque action ordinaire confère à son porteur une voix. Les porteurs d'actions ordinaires sont habiles à recevoir les avis de convocation aux assemblées des actionnaires de la Société et à voter à ces assemblées. Les porteurs des actions ordinaires ont le droit de recevoir les dividendes déclarés par le conseil d'administration, dont le montant est établi par le conseil d'administration de la Société. En cas de dissolution ou de liquidation volontaire ou forcée de la Société, les porteurs des actions ordinaires ont le droit de recevoir le reliquat des biens de la Société.

MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

Les actions ordinaires de la Société sont affichées et inscrites aux fins de négociation à la TSX sous le symbole « GUD ».

Cours et volume des opérations

Le tableau suivant présente, pour les périodes indiquées, les cours de clôture extrêmes publiés et le volume total de négociation des actions ordinaires à la TSX à l'égard de chaque mois :

Mois	Bas	Haut	Volume
2025			
Janvier	5,25	5,81	1 341 400
Février	5,29	5,78	767 500
Mars	5,42	6,45	2 287 700
Avril	5,43	6,30	1 289 300
Mai	5,50	6,22	924 500
Juin	5,73	6,17	1 808 700
Juillet	5,81	6,28	1 018 800
Août	6,08	6,55	1 669 200
Septembre	5,88	6,49	980 400
Octobre	5,68	6,01	919 500
Novembre	5,76	6,27	1 033 400
Décembre	5,88	6,17	1 055 800
2026			
Janvier	5,66	6,11	1 306 500
Février	5,75	6,57	3 135 100
Jusqu'au 12 mars 2026	6,08	6,37	432 346

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Le tableau suivant présente le nom, la province ou l'État, et le pays de résidence de chacun des administrateurs de la Société au 31 décembre 2025, ainsi que leur poste au sein de la Société, le cas échéant, ou leur fonction principale, de même que l'année de leur entrée au conseil d'administration de la Société.

Nom Province/État de résidence	Fonction principale	Entrée au conseil	Autres fonctions principales occupées au cours des cinq dernières années
Jonathan Ross Goodman Québec, Canada	Président exécutif du conseil d'administration de la Société	2013	Chef de la direction de la Société de 2014 à août 2021
James C. Gale¹ New York, États-Unis	Associé directeur, Signet Healthcare Partners (investissement dans le secteur des soins de santé)	2014	Aucune
Samira Sakhia Québec, Canada	Présidente et chef de la direction de la Société	2016	Présidente de la Société de 2016 à août 2021 Chef de l'exploitation de la Société de juin 2020 à août 2021 Chef des finances de la Société de novembre 2017 à mars 2020
Robert N. Lande^{1, 2} New York, États-Unis	Président, Stratos Global International LLC (services d'opérations de change)	2014	Aucune
Michael J. Tremblay² Ontario, Canada	Administrateur de sociétés	2019	Aucune
Nicolás Sujoy^{1, 2} Buenos Aires, Argentine	Associé, Clara Capital Président du conseil d'administration de Grupo Prisma	2020	Aucune
Janice Murray^{1, 2} Québec, Canada	Présidente de la Fondation VOBOS (organisme de soutien aux patients atteints d'un cancer) Vice-présidente, West Island Palliative Care	2020	Administratrice de Boondoc Technologies de septembre 2019 à août 2022

¹ Membre du comité d'audit

² Membre du comité de rémunération, de gouvernance d'entreprise et de mise en candidature

Le tableau suivant présente le nom, la province ou l'État, et le pays de résidence ainsi que la fonction occupée au sein de la Société par chacun des membres de l'équipe de direction en date des présentes.

Nom Province de résidence	Poste au sein de Knight	Autres fonctions principales occupées au cours des cinq dernières années
Samira Sakhia Québec, Canada	Présidente et chef de la direction	Présidente et chef de l'exploitation de la Société de juin 2020 à août 2021 Présidente et chef des finances de la Société de novembre 2017 à mars 2020 Présidente de la Société d'août 2016 à août 2021
Arvind Utchanah Montevideo, Uruguay	Chef des finances	Vice-président, Finances de la Société d'août 2019 à mars 2020; directeur, Finances de la Société de juin 2016 à août 2019
Amal Khouri Québec, Canada	Chef des affaires commerciales	Vice-présidente, Développement des affaires (2014 à 2021)

Au 12 mars 2026, les administrateurs et les membres de l'équipe de direction de Knight étaient collectivement propriétaires véritables, directement ou indirectement, de 22 784 165 actions ordinaires, soit environ 23,2 % des actions ordinaires émises et en circulation, ou exerçaient un contrôle sur ces actions.

Interdictions d'opérations, faillites, pénalités ou sanctions

Interdictions d'opérations

À la connaissance des administrateurs et des dirigeants de la société, aucun des administrateurs n'est, à la date de la présente circulaire de sollicitation de procurations, ou n'a été, au cours des dix années précédant cette date, administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société qui a fait l'objet i) d'une ordonnance rendue pendant que le candidat exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances ou ii) d'une ordonnance rendue après que le candidat a cessé d'exercer les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances et découlant d'un événement survenu pendant qu'il exerçait ces fonctions. Aux fins des dispositions qui précèdent, une « ordonnance » s'entend i) d'une interdiction d'opérations, ii) d'une ordonnance assimilable à une interdiction d'opérations ou iii) d'une ordonnance interdisant à la société visée l'accès à toute dispense en vertu des lois sur les valeurs mobilières.

Faillites

Hormis les cas décrits ci-après, à la connaissance des administrateurs et des dirigeants de la société, aucun des administrateurs i) n'est, à la date de la présente circulaire de sollicitation de procurations, ou n'a été au cours des dix années précédant cette date, 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, a présenté une proposition concordataire aux termes de toute législation en matière de faillite ou d'insolvabilité ou a fait l'objet ou a été à l'origine d'une procédure, d'un arrangement ou d'une transaction avec des créanciers, ou a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic nommé à son égard en vue de détenir son actif ou ii) n'a, au cours des dix années précédant la date de la présente circulaire de sollicitation de procurations, fait faillite, présenté une proposition concordataire aux termes de toute législation en matière de faillite ou d'insolvabilité ou n'a fait l'objet ou n'a été à l'origine d'une procédure, d'un arrangement ou d'une transaction avec des créanciers, ou n'a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic nommé à son égard en vue de détenir son actif.

Avant d'occuper son poste actuel de président de Stratos Global International LLC, M. Lande était chef des finances de Global Brokerage Inc. (« **GLBR** »), un actionnaire de Stratos. Le 11 décembre 2017, GLBR a soumis un plan de réorganisation clé en main en vertu du chapitre 11 (le « **plan de GLBR** ») aux termes d'un accord de

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

soutien à la restructuration conclu avec les porteurs d'obligations, à hauteur d'environ 70 % de la valeur d'une obligation de GLBR échéant en 2018. L'objectif global du plan de GLBR était de permettre à GLBR de proroger l'échéance de l'obligation de cinq ans. Le plan de GLBR a été confirmé le 22 janvier 2018 et GLBR a évité la faillite le 8 février 2018. L'objectif global du plan de GLBR a été atteint et les nouveaux billets garantis ont été distribués en conformité avec le plan de GLBR

M. Gale a été membre du conseil de Sancilio & Company Inc. (« **Sancilio** ») de 2017 à 2018 en vertu d'une convention d'actionnaire conclue entre Signet Healthcare Partners et d'autres parties prenantes de Sancilio. Dans l'année qui a suivi la démission de M. Gale du conseil d'administration, Sancilio et certaines de ses sociétés affiliées se sont volontairement placées sous la protection du chapitre 11 du Code des faillites des États-Unis.

Amal Khouri a été administratrice d'Antibe Therapeutics Inc. (« **Antibe** »), une société de biotechnologie au stade clinique qui travaille à la conception d'un médicament candidat de substitution aux opioïdes non addictif. Antibe, un émetteur assujéti inscrit à la cote de la TSX, a entamé des procédures en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (« LACC ») le 9 avril 2024. La Cour supérieure de justice de l'Ontario a nommé un séquestre et un gestionnaire, sans garantie, des actifs, des entreprises et des biens immobiliers d'Antibe, en date du 22 avril 2024. M^{me} Khouri et un autre administrateur ont démissionné de leur poste d'administrateur d'Antibe le 8 avril 2024. Tous les autres administrateurs ont démissionné de leur poste d'administrateur d'Antibe le 22 avril 2024 pour permettre au séquestre nommé par le tribunal d'en prendre le contrôle. Les actions d'Antibe ont été suspendues de la négociation le 9 avril 2024 et radiées de la cote le 24 mai 2024.

Pénalités ou sanctions

Aucun des administrateurs ou des membres de la haute direction de la société n'a fait l'objet i) de pénalités ou de sanctions imposées par un tribunal relativement aux lois sur les valeurs mobilières ou par un organisme de réglementation des valeurs mobilières, ni n'a conclu un accord de règlement avec un organisme de réglementation des valeurs mobilières, ou ii) de quelque autre pénalité ou sanction imposée par un tribunal ou un organisme de réglementation qu'un investisseur raisonnable jugerait importante aux fins de la prise d'une décision de placement.

Conflit d'intérêts

À la connaissance de Knight, il n'existe aucun conflit d'intérêts réel, potentiel ou apparent entre Knight et ses administrateurs ou ses dirigeants.

Knight a adopté une politique sur les conflits d'intérêts en vertu de laquelle les membres du conseil, les dirigeants et tous les employés doivent déclarer tout conflit d'intérêts réel, potentiel ou apparent au président du conseil. Le président du conseil doit ensuite déclarer le conflit d'intérêts au comité de rémunération, de gouvernance d'entreprise et de mise en candidature, qui déterminera le traitement de la question par la suite.

En outre, si un membre du conseil a des motifs raisonnables de croire qu'un autre membre du conseil ne s'est pas rendu compte d'un conflit d'intérêts et qu'il a omis de le déclarer, il doit alors en aviser cet autre membre du conseil. Si le conflit d'intérêts n'est pas déclaré au conseil d'administration conformément à la procédure susmentionnée, l'administrateur informera le président du conseil d'administration du conflit d'intérêts apparent.

La politique sur les conflits d'intérêts peut être consultée sur le site Web de la Société à l'adresse www.knighttx.com.

Comités du conseil d'administration et leurs responsabilités

Avant mars 2017, les comités du conseil d'administration étaient le comité de gouvernance d'entreprise et de rémunération, le comité de mise en candidature et le comité d'audit. En mars 2017, le conseil d'administration a approuvé la fusion de son comité de mise en candidature et de son comité de gouvernance d'entreprise et de rémunération pour former le comité de rémunération, de gouvernance d'entreprise et de mise en candidature (« CRGEMC »). Les principales tâches du CRGEMC comprennent l'ensemble des responsabilités des comités précédents.

CRGEMC

Les membres du CRGEMC sont Michael J. Tremblay (président), Robert N. Lande, Nicolás Sujoy et Janice Murray. Les principales fonctions du CRGEMC sont les suivantes :

- a) Traiter les questions de gouvernance et examiner et approuver la rémunération des membres de la haute direction de la société, de passer en revue le mode d'établissement de la politique de rémunération de la direction puis de surveiller de manière indépendante les mécanismes et les pratiques de rémunération de la société afin d'assurer que ceux-ci favorisent et récompensent les comportements qui contribuent à l'atteinte des objectifs stratégiques de la société. Le rôle du CRGC consiste également à faire des recommandations au conseil quant aux administrateurs et aux employés à temps plein qui devraient recevoir des options sur actions dans le cadre du régime d'options.
- b) Évaluer la taille du conseil; déterminer les compétences des administrateurs en poste et celles pouvant être requises; évaluer la performance du conseil et de ses comités et l'apport de chaque administrateur, compte tenu des connaissances, de l'expérience et des caractéristiques personnelles de chacun (expérience professionnelle, compétences, parcours, race et genre); et, sans accorder d'importance indue à un aspect en particulier, recommander au conseil les candidats aux postes d'administrateur que les actionnaires seront appelés à élire aux assemblées annuelles.

Informations concernant le comité d'audit

Règles du comité d'audit

Les tâches principales du comité d'audit du conseil (le « comité d'audit ») consistent à aider le conseil à s'acquitter de la surveillance i) de l'intégrité des états financiers, du processus de communication de l'information financière, du système de contrôles internes à l'égard de l'information financière et du processus d'audit de la Société, ii) de la conformité aux exigences prescrites par la loi et les organismes de réglementation et du processus visant à assurer la conformité à ces exigences, iii) des compétences et de l'indépendance des auditeurs indépendants, iv) de la performance des auditeurs indépendants et v) de l'approbation préalable de tous les services d'audit et les services non liés à l'audit fournis par les auditeurs indépendants. Les règles du comité d'audit sont reproduites à l'annexe A des présentes.

Les réunions du comité d'audit pour l'exercice 2025 ont eu lieu chaque trimestre.

Composition du comité d'audit

Le comité d'audit est composé de Robert N. Lande (président), de James C. Gale, de Janice Murray et de Nicolás Sujoy, qui i) sont tous indépendants et ii) possèdent tous des compétences financières. Chaque membre a la capacité de lire et de comprendre des états financiers qui présentent des questions comptables d'une ampleur et d'une complexité comparables à celles qui seront soulevées à la lecture des états financiers de Knight, de

comprendre les principes comptables que Knight utilise pour préparer ses états financiers et d'évaluer de manière générale l'application des principes comptables liés à la comptabilisation des estimations, des charges à payer et des réserves.

Formation et expérience pertinentes

Robert N. Lande – Président

M. Lande est le président de Stratos Global International LLC, une société de technologies financières mondiale qui offre des services de négociation d'actions, de devises étrangères et d'instruments dérivés. Auparavant, il a été chef des finances de Stratos, après avoir été associé directeur et chef de l'exploitation de Riveredge Capital Partners LLC, une société de gestion de placements. Avant cela, il a travaillé pendant plus de 16 ans au sein du groupe BCE/Bell Canada, son dernier poste au sein de l'entreprise ayant été celui de chef des finances de Telecom Américas Ltd., une coentreprise formée par Bell Canada International, AT&T (anciennement SBC Communications) et America Movil. M. Lande a siégé au conseil d'administration de Paladin de 1995 à 2014. Analyste financier agréé, M. Lande est titulaire d'un MBA de l'École de gestion John-Molson de l'Université Concordia et d'un baccalauréat en sciences économiques de l'Université McGill.

James C. Gale, administrateur

M. Gale est l'associé fondateur de Signet Healthcare Partners. Il est actuellement président du conseil d'administration de Bionpharma Inc. et siège également au conseil d'administration d'Ascendia Pharmaceuticals, de Lee's Pharmaceutical Holdings Ltd., de Juno Pharmaceuticals Inc., de Pharma Nobis LLC, de NorthX Biologics AB, RK Pharma Inc. et de Chr. Olesen Synthesis A/S. Avant de fonder Signet, M. Gale était chef des principales activités d'investissement et chef des services bancaires d'investissement chez Gruntal & Co., LLC. Avant d'entrer au service de Gruntal, M. Gale a travaillé au sein de Home Insurance Co., société mère de Gruntal. Plus tôt dans sa carrière, il a été spécialiste principal des services d'investissement chez E.F. Hutton & Co. M. Gale est titulaire d'un MBA de l'Université de Chicago. Il a siégé au conseil d'administration de Laboratoires Paladin Inc. de 2008 à 2014.

Nicolás Sujoy

M. Sujoy compte plus de 25 ans d'expérience dans le domaine du capital-investissement en Amérique latine. Il est l'un des associés fondateurs de la société de capital-investissement Clara Capital et est actuellement le président de Grupo Prisma, une importante société de traitement des paiements en Argentine. Auparavant, M. Sujoy a travaillé pour Advent International, où il était administrateur et directeur national, poste dans le cadre duquel il a participé à des opérations dans les secteurs des services pharmaceutiques, bancaires et commerciaux. Il a également siégé au conseil d'administration de plusieurs sociétés. Lors de son passage chez Advent, entreprise pour laquelle il a travaillé pendant sept ans, M. Sujoy a dirigé ou codirigé des investissements, notamment dans Nuevo Banco Comercial et Pronto en Uruguay, et dans Laboratorios LKM et Fada Pharma en Argentine. Il a également participé à l'acquisition de Biotoscana Farma en Colombie et à la création de la société pharmaceutique régionale GBT. Avant de se joindre à Advent, il a été gestionnaire de placements chez HSBC Private Equity Latin America, poste dans le cadre duquel il a participé à des opérations dans les secteurs des télécommunications et de l'énergie, entre autres. Il détient un diplôme en économie de l'université Torcuato di Tella en Argentine.

Janice Murray

M^{me} Murray jouit d'une vaste expérience dans le secteur pharmaceutique ainsi qu'à des rôles de direction en gestion générale, en stratégie, en finance, et en ventes et commercialisation. Elle a occupé le poste de chef des finances chez Novartis Pharmaceuticals Canada Inc. pendant de nombreuses années avant d'être nommée

vice-présidente du secteur Ophtalmologie. M^{me} Murray a ensuite été nommée chef des finances de la région Amérique latine et Canada, ayant alors sous sa responsabilité dix unités d'exploitation et des ventes de 2 milliards de dollars. Avant de prendre sa retraite en 2019, elle a occupé le poste de présidente de Novartis Canada, où elle a été à la tête de multiples domaines thérapeutiques, a lancé de nombreux médicaments novateurs et a siégé au conseil sectoriel Médicaments novateurs Canada. Avant de se joindre à Novartis Canada, M^{me} Murray a occupé plusieurs postes au sein de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada, y compris celui de vice-présidente, Stratégie de développement du réseau, de vice-présidente, Ventes et développement de marché, et de chef de l'audit interne, dirigeant de nombreux projets stratégiques dans le cadre d'acquisitions et de privatisations clés. Elle a obtenu les titres de CPA et de CA alors qu'elle travaillait chez KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., où elle est devenue directrice, Audit. M^{me} Murray est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université d'Ottawa et d'une maîtrise en comptabilité de l'Université McGill. M^{me} Murray siège au conseil de la Fondation VOBOC et de la Fondation de la Résidence de soins palliatifs Teresa-Dellar. Elle détient le titre de CPA de CPA Ontario ainsi que le titre IAS.A de l'Institut des administrateurs de sociétés, qu'elle a obtenu à la Rotman School of Management de l'Université de Toronto.

Politiques et procédures d'approbation préalable

Le comité d'audit a mis en place une politique d'approbation préalable des services d'audit et des services non liés à l'audit. À l'occasion, le comité d'audit délègue à son président un pouvoir limité d'approbation préalable des services non liés à l'audit qui sont autorisés. En outre, le comité d'audit vérifie régulièrement si la prestation des services non liés à l'audit est compatible avec le maintien de l'indépendance des auditeurs externes.

Honoraires pour les services de l'auditeur externe

Les honoraires facturés par Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L. à la Société pour les exercices clos les 31 décembre 2025 et 31 décembre 2024 figurent dans le tableau ci-dessous.

Catégorie	2025 \$	2024 \$
Services d'audit	1 959 755	1 640 750
Services liés à l'audit	160 285	286 000
Services fiscaux	702 406	476 435
Total des honoraires	2 822 446	2 403 185

Les honoraires pour les services d'audit comprennent les honoraires associés à l'audit annuel, aux services de traduction, à l'assistance comptable, à la participation à des appels publics à l'épargne et au dépôt de documents prévus par la réglementation. Les honoraires pour services fiscaux comprennent les services de conformité fiscale, de conseils fiscaux et de planification fiscale, y compris les services fiscaux pour les expatriés. Tous les autres services font référence au total des honoraires facturés pour les produits et services fournis par l'auditeur externe de la Société, autres que les « services d'audit », les « services liés à l'audit » et les « services de fiscalité », et couvrent principalement certains services de consultation et services-conseils admissibles. Le comité d'audit a vérifié si la prestation des services non liés à l'audit est compatible avec le maintien de l'indépendance de l'auditeur indépendant de la Société. Le comité d'audit a adopté une politique qui interdit à la Société de retenir les services de ses auditeurs indépendants pour des catégories « interdites » de services non liés à l'audit et qui exige l'approbation préalable du comité d'audit pour des services d'audit et d'autres services dans certaines catégories admissibles de services non liés à l'audit.

Tous les montants sont exprimés en milliers de dollars canadiens (sauf indication contraire), à l'exception du nombre d'actions et des montants par action. Tous les montants libellés en devises sont en milliers (sauf indication contraire).

POURSUITES

À la connaissance de la Société, il n'existe aucune poursuite importante à laquelle la Société est partie ou mettant en cause ses biens et aucune poursuite de cet ordre n'est envisagée.

MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉES DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Sauf comme il est indiqué dans la présente notice annuelle, à la connaissance de la Société, a) aucun administrateur ou membre de la haute direction de la Société, ni b) aucune personne physique ou morale qui, directement ou indirectement, est propriétaire véritable de plus de 10 % des actions ordinaires de la Société ou exerce un contrôle ou une emprise sur un tel nombre d'actions ordinaires, ni c) aucune personne ayant des liens avec ces personnes physiques ou morales mentionnées précédemment en a) ou b) ne détient ou n'a détenu une participation importante, directement ou indirectement, dans toute opération au cours des trois derniers exercices clos avant la date des présentes qui a eu une incidence importante sur la Société ou l'une de ses filiales ou qui est raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur elle.

CONTRATS IMPORTANTS

La Société a conclu les contrats importants suivants, dont les détails sont présentés ailleurs dans la présente notice annuelle :

- Convention de prêt intervenue en date du 30 juin 2022 entre Thérapeutique Knight inc. et la Société financière internationale.
- Convention d'acquisition d'actifs intervenue en date du 10 mars 2025 entre Knight et Endo Operations Limited et Paladin Pharma Inc.
- Convention de crédit en date du 17 juin 2025 entre Knight, agissant à titre d'emprunteur, les institutions financières, ponctuellement parties à l'entente à titre de prêteurs, la Banque Nationale du Canada à titre d'agent administratif et Banque Nationale Marchés financiers à titre de principal arrangeur et d'unique teneur de livres.
- Modification et mise à jour de la convention de crédit en date du 31 octobre 2025 entre Knight, agissant à titre d'emprunteur, les institutions financières, ponctuellement parties à l'entente à titre de prêteurs, la Banque Nationale du Canada à titre d'agent administratif et Banque Nationale Marchés financiers à titre de principal arrangeur et d'unique teneur de livres.

AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les actions ordinaires est Computershare à ses bureaux principaux situés à Montréal, au Québec.

INTÉRÊTS DES EXPERTS

Les états financiers consolidés annuels audités de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2025 qui sont inclus dans le rapport annuel de la Société déposé aux termes du *Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue*, dont certaines parties sont intégrées par renvoi dans la présente notice annuelle, ont été audités par Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L. Le cabinet Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L. est indépendant de la Société au sens du code de déontologie de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec. Le cabinet Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L. est indépendant de la Société au sens du code de déontologie de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Des renseignements complémentaires concernant la Société sont disponibles sous le profil de la Société sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca.

On trouvera des renseignements complémentaires, y compris la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs de ses titres et les titres autorisés aux fins d'émission dans le cadre de son plan de rémunération fondé sur des titres de capitaux propres, le cas échéant, dans la circulaire de sollicitation de procurations par la direction concernant son assemblée annuelle des actionnaires déposée annuellement. Des renseignements financiers complémentaires sont fournis dans les états financiers et le rapport de gestion de la Société établis pour le dernier exercice.

On pourra se procurer un exemplaire des documents susmentionnés en communiquant avec le chef de la direction, au siège social, au 100, boul. Alexis-Nihon, bureau 600, Montréal (Québec) H4M 2P2 (téléphone : 514-484-4483).

ANNEXE A RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT

APPROUVÉ AU NOM DU CONSEIL D'ADMINISTRATION LE 22 MARS 2023

Le conseil d'administration de la Société (le « **conseil** ») a mis sur pied un comité d'audit (le « **comité** ») dont le mandat, la composition, les fonctions et les responsabilités sont les suivants.

Mandat du comité : Le comité représente le conseil et l'aide à s'acquitter de son devoir de surveillance en ce qui concerne : i) les processus comptables et financiers et les processus de communication de l'information financière de la Société et de ses filiales, y compris l'intégrité des états financiers de la Société; ii) les contrôles administratifs et financiers et le respect par la Société des exigences prescrites par la loi et les autorités de réglementation; iii) les compétences et l'indépendance de l'auditeur externe; iv) la performance de l'auditeur externe de la Société; et v) l'établissement du rapport devant être inclus dans la notice annuelle de la Société conformément aux règles des organismes de réglementation compétents, notamment le *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* (le « *Règlement 52-110* »).

Définitions et interprétation :

Dans les présentes règles, il faut entendre par :

« **administrateur** » : un membre du conseil;

« **auditeur externe** » : l'auditeur indépendant de la Société;

« **comité** » : le comité d'audit du conseil;

« **conseil** » : le conseil d'administration de la Société;

« **président** » : le président du comité;

« **Société** » : Thérapeutique Knight inc.

Composition : Les membres du comité sont nommés par le conseil. Le comité compte au moins trois administrateurs. Les membres du comité sont nommés chaque année à la réunion du conseil qui suit une assemblée des actionnaires à laquelle des administrateurs sont élus; toutefois, si les membres du comité ne sont pas nommés, les administrateurs qui sont alors membres du comité demeurent en poste jusqu'à ce que leurs remplaçants soient nommés. Le conseil peut combler toute vacance au comité qui survient entre des élections annuelles d'administrateurs. En cas de vacance au comité, les membres en poste continuent d'exercer tous leurs pouvoirs tant qu'il y a quorum. Le conseil peut, par voie de résolution, destituer tout membre du comité.

Indépendance et compétences financières des membres : Chaque membre est « indépendant » au sens du Règlement 52-110. Chaque membre doit posséder des compétences financières au sens du Règlement 52-110 et au moins un membre doit posséder des compétences spécialisées en comptabilité ou dans un domaine de la gestion financière connexe, ainsi que le détermine le conseil.

Président du comité : Le président du comité (le « président ») est désigné par le conseil. Le président du comité est nommé chaque année à la réunion du conseil qui suit une assemblée des actionnaires à laquelle des administrateurs sont élus; toutefois, si le président n'est pas nommé, l'administrateur qui est alors président demeure en poste jusqu'à ce que son remplaçant soit nommé.

Réunions : Le président du conseil, tout membre du comité, le chef des finances, le secrétaire de la Société et l'auditeur (interne ou externe) peuvent, de leur propre chef, exiger du président qu'il convoque une réunion du comité dans un délai raisonnable. Les membres du comité se réunissent au moins quatre fois par année, soit en assistant aux réunions, soit en y participant par téléphone, aux moments et aux endroits que fixe le comité. L'auditeur externe reçoit l'avis de convocation à chaque réunion du comité et a le droit d'y participer aux frais de la Société. Le comité tient par ailleurs une séance à huis clos avec l'auditeur externe au moins une fois par année. Le comité rend compte périodiquement de ses activités à l'ensemble du conseil. La majorité des membres du comité constitue le quorum.

Conseillers externes : Le comité est habilité à retenir les services de conseillers juridiques, de comptables, de spécialistes et d'autres conseillers externes dans la mesure où il le juge nécessaire pour l'aider à s'acquitter de ses fonctions, et il reçoit de la Société des fonds suffisants, tels qu'ils sont déterminés par le comité, pour payer leur rémunération.

Rémunération des membres du comité : En contrepartie de leurs services au sein du comité, les membres et le président du comité reçoivent la rémunération que le conseil détermine à l'occasion. Aucun membre du comité ne peut recevoir de la Société ou de ses filiales une rémunération autre que la rémunération versée aux administrateurs. Il est entendu qu'aucun membre du comité ne doit accepter, directement ou indirectement, que la Société lui verse des honoraires compensatoires, notamment pour des services de consultation ou de conseil.

Fonctions et responsabilités :

Le comité s'acquitte notamment des fonctions et responsabilités particulières suivantes :

- i) Recommander au conseil l'auditeur externe à nommer et sa rémunération et surveiller ses travaux. Le conseil nomme et engage l'auditeur externe, sous réserve de ratification par les actionnaires de la Société, le rémunère, évalue sa performance et met fin à son mandat, lorsque cela est jugé approprié; l'auditeur externe fait rapport directement au conseil.
- ii) Obtenir et examiner, au moins une fois par année, un rapport établi par l'auditeur externe qui précise : les procédures internes de contrôle de la qualité de l'auditeur externe et toutes les questions importantes soulevées lors du plus récent examen interne de contrôle de la qualité ou du plus récent contrôle par des pairs.
- iii) Approuver au préalable tous les services d'audit fournis par l'auditeur externe. (L'approbation de la mission d'audit sous-entend que la prestation d'un service d'audit dans les limites de l'étendue de la mission est réputée avoir été approuvée au préalable.)
- iv) Adopter des politiques et des procédures pour la mission de l'auditeur externe qui précisent les services d'audit et les services non liés à l'audit autorisés et qui doivent prévoir l'approbation préalable de tous les services non liés à l'audit autorisés fournis par l'auditeur externe.
- v) Examiner, au moins une fois par année, l'indépendance de l'auditeur externe, y compris évaluer si la prestation de services non liés à l'audit autorisés par l'auditeur externe est compatible avec l'indépendance de l'auditeur externe, et obtenir et examiner un rapport établi par l'auditeur externe qui indique toute relation entre l'auditeur externe et la Société ou toute autre relation qui pourrait compromettre l'indépendance de l'auditeur.

- vi) Examiner les éléments suivants et en discuter avec l'auditeur externe :
 - a) l'étendue de l'audit, les résultats des travaux d'audit annuels effectués par l'auditeur et tout problème rencontré par l'auditeur dans le cours de ses travaux d'audit, notamment des restrictions relatives à l'étendue des activités de l'auditeur externe ou l'accès aux renseignements demandés, et tout désaccord important entre l'auditeur externe et la direction;
 - b) les rapports intermédiaires établis par l'auditeur externe.
- vii) Examiner les états financiers annuels audités de la Société et en discuter avec la direction et l'auditeur externe, notamment en ce qui concerne :
 - a) l'analyse de l'exercice du jugement de l'auditeur externe quant à la qualité des principes comptables de la Société, indiquant les questions de présentation de l'information financière importantes et les jugements émis à l'égard de l'établissement des états financiers;
 - b) les renseignements communiqués dans le rapport de gestion de la Société, y compris les conventions comptables pouvant être considérées comme essentielles;
 - c) les questions importantes relatives aux principes comptables et à la présentation des états financiers de la Société, y compris tout changement important dans la sélection ou l'application des principes comptables et la présentation des états financiers;
 - d) la mesure dans laquelle les modifications ou les améliorations apportées aux méthodes comptables ou aux pratiques financières approuvées par le comité ont été mises en œuvre;
 - e) les rapports de l'auditeur externe conformément à la réglementation en valeurs mobilières applicable;
 - f) les communiqués sur les résultats de la Société.

Ces examens doivent être effectués avant la publication des documents susmentionnés.

- viii) Sur le fondement de l'examen et des discussions mentionnés à l'alinéa vii) ci-dessus, recommander au conseil d'approuver ou non les états financiers annuels et le rapport de gestion y afférent.
- ix) Examiner les états financiers intermédiaires de la Société et en discuter avec la direction et (au besoin) l'auditeur externe, notamment en ce qui concerne :
 - a) l'analyse de l'exercice du jugement de l'auditeur externe quant à la qualité des principes comptables de la Société, indiquant les questions de présentation de l'information financière importantes et les jugements émis à l'égard de l'établissement des états financiers;
 - b) les questions importantes relatives aux principes comptables et à la présentation des états financiers de la Société, y compris tout changement important dans la sélection ou l'application des principes comptables et la présentation des états financiers;
 - c) les rapports de l'auditeur externe conformément à la réglementation en valeurs mobilières applicable;

d) les communiqués sur les résultats de la Société.

Ces examens doivent être effectués avant la publication des documents susmentionnés.

- x) Sur le fondement de l'examen et des discussions mentionnés à l'alinéa vii) ci-dessus, approuver, au nom du conseil, les états financiers intermédiaires et le rapport de gestion y afférent.
- xi) Résoudre les désaccords, le cas échéant, entre la direction et l'auditeur externe en ce qui concerne les questions relatives à l'information financière.
- xii) Examiner le caractère adéquat et l'efficacité des contrôles internes de la Société, y compris toute irrégularité importante dans les contrôles internes et toute modification importante apportée à ces contrôles portées à l'attention du comité par l'auditeur externe ou la direction, et en discuter.
- xiii) Examiner régulièrement le caractère adéquat et l'efficacité des contrôles de communication de l'information de la Société relativement à l'information financière, aux procédures et aux rapports de gestion s'y rattachant, et en discuter.
- xiv) Examiner l'étendue et les résultats du programme d'audit interne et en discuter avec l'auditeur principal interne de la Société.
- xv) Examiner les politiques de la Société relatives aux communiqués sur les résultats, ainsi qu'à l'information financière et aux prévisions de résultats qui sont fournis aux analystes et aux agences de notation, et en discuter.
- xvi) Examiner les politiques de la Société relatives à l'évaluation et à la gestion du risque, ce qui comprend l'examen des processus de la Société pour l'identification et la gestion des risques liés aux données, à la cybersécurité et autres risques associés à la technologie de l'information ainsi que les processus d'élaboration des programmes et des pratiques de sécurité des données, et en discuter.
- xvii) Superviser les systèmes de conformité de la Société en fonction des exigences prescrites par la loi et les autorités de réglementation.
- xviii) Établir des procédures concernant le traitement des plaintes au sujet de la comptabilité, des contrôles comptables internes et de l'audit, y compris des procédures concernant l'envoi confidentiel par les employés, sous le couvert de l'anonymat, de préoccupations touchant des points en matière de comptabilité ou d'audit.
- xix) Établir des politiques concernant l'embauche d'employés et d'anciens employés de l'auditeur externe et de tout ancien auditeur externe.
- xx) Évaluer chaque année la performance du comité et le caractère adéquat des règles du comité.

Marché boursier
Bourse de Toronto
Symbole boursier : GUD

Agent des transferts
Computershare
1500, boul. Robert-Bourassa, 7^e étage
Montréal (Québec) H3A 3S8
Tél. : 1-800-564-6253

Relations avec les investisseurs
Samira Sakhia
Présidente et chef de la direction
Tél. : 514-484-4483
Courriel : IR@knighttx.com

Arvind Utchanah
Chef des finances
Tél. : +598 2626 2344
Courriel : IR@knighttx.com

Siège social
Thérapeutique Knight inc.
100, boul. Alexis-Nihon, bureau 600
Montréal (Québec) H4M 2P2
Tél. : 514-484-4483
Télec. : 514-481-4116

