



POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

IMMUNOTEC PRÉSENTE SES RÉSULTATS DU QUATRIÈME TRIMESTRE ET DE L'EXERCICE 2016

« Les produits annuels se sont accrus de 28,6 % pour atteindre un record de 109 M\$ »

VAUDREUIL-DORION (Québec), le 26 janvier 2017 – Immunotec Inc. (TSXV : IMM), une société de vente directe et un chef de file dans le secteur de la nutrition (la « société » ou « Immunotec »), présente aujourd'hui ses résultats financiers pour le quatrième trimestre et l'exercice 2016. Sauf indication contraire, tous les montants indiqués dans le présent communiqué sont en dollars canadiens.

« Les produits annuels ont dépassé nos attentes et ont fracassé un record pour s'établir à 109 M\$, rendant ainsi compte de l'excellente performance enregistrée par les consultants et employés d'Immunotec dans chacune des régions. La faiblesse du peso mexicain a considérablement influencé la rentabilité au quatrième trimestre. En devises neutres, nous estimons que cette volatilité s'est traduite par une baisse du BAIIA ajusté¹ d'environ 3,4 M\$ en regard de l'an passé », a déclaré Charles Orr, chef de la direction.

FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE TRIMESTRIELLE

- Les ventes du réseau se sont élevées à 29,7 M\$, en hausse de 30,7 % par rapport à celles de l'exercice précédent, tandis que le parrainage¹ de nouveaux clients et consultants s'est accru de 50,9 % en regard de l'an passé.
- Les ventes du réseau dans les principaux secteurs ont grimpé de 58,4 % au Mexique, de 15,9 % aux États-Unis et de 6,7 % au Canada.
- La marge avant les charges a affiché un recul de 2,4 % pour s'établir à 73,0 %, alors que le BAIIA ajusté¹ a compté pour 2,9 % des produits, compte tenu de l'incidence de la récente dépréciation du peso mexicain.
- Le bénéfice net a totalisé 0,6 M\$, soit un bénéfice net de base et dilué par action ordinaire de 0,01 \$.

¹ Se reporter à la rubrique « MESURES NON CONFORMES AUX PCGR ». La définition du parrainage et le rapprochement du BAIIA ajusté et du bénéfice net sont présentés plus loin.

« Nous sommes très satisfaits de la performance globale des ventes du réseau et des activités de parrainage de l'exercice, qui représente une amélioration importante par rapport à la performance de l'exercice précédent, laquelle avait été touchée défavorablement par l'instauration d'une taxe à valeur ajoutée de 16 % au Mexique », a indiqué Patrick Montpetit, chef de la direction financière d'Immunotec. « Les mesures de compression des charges liées au siège social qu'a appliquées la direction ont permis de réduire considérablement ces coûts en pourcentage du total des produits. Enfin, notre situation financière a affiché une hausse remarquable, la trésorerie s'établissant à 13,9 M\$ à la clôture de l'exercice, rendant ainsi compte de solides flux de trésorerie provenant de l'exploitation. »

« Dans nos efforts pour limiter l'incidence de la faiblesse du peso mexicain, nous avons mis en place des hausses de prix de l'ordre de 5 à 7 % dans tous nos marchés, qui sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2017. Combinée aux autres mesures prises par la direction, cette hausse de prix devrait atténuer en grande partie l'incidence du change sur la rentabilité. En ce début d'exercice 2017, nous sommes convaincus de pouvoir poursuivre sur la lancée de l'exercice précédent et de mieux tirer parti de la taille de notre société. Par ailleurs, la société est heureuse d'annoncer que le contrat de travail de Charles Orr a été renouvelé jusqu'au 30 juin 2017 », a conclu M. Montpetit.

Résultats d'exploitation				
Pour les périodes closes les 31 octobre <i>(en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions et les données par action)</i>	Trimestres		Exercices	
	2016	2015	2016	2015
Produits	32 113	24 804	109 013	84 758
Coût des ventes	8 674	6 113	28 200	20 350
Marge avant les charges	23 439	18 691	80 813	64 408
Charges	22 708	16 819	77 009	59 194
Résultat d'exploitation	731	1 872	3 804	5 214
(Produits financiers nets) charges financières nettes	(505)	(58)	179	137
Impôt sur le résultat	650	215	1 510	1 035
Bénéfice net	586	1 715	2 115	4 042
Total du résultat global	663	1 626	1 934	4 006
Total du bénéfice net de base et dilué par action ordinaire	0,01	0,02	0,03	0,06
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation pour l'exercice				
De base	69 761 628	69 287 627	69 639 953	69 152 836
Dilué	70 083 720	69 290 915	69 886 364	69 156 574

¹ Se reporter à la rubrique « MESURES NON CONFORMES AUX PCGR ». La définition du parrainage et le rapprochement du BAIIA ajusté et du bénéfice net sont présentés plus loin.

Produits et parrainage¹

Pour les périodes closes les 31 octobre						
<i>(en milliers de dollars canadiens)</i>						
	Trimestres			Exercices		
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Ventes du réseau	29 671	22 707	30,7 %	100 602	77 320	30,1 %
Autres produits	2 442	2 097	16,4 %	8 411	7 438	13,1 %
	32 113	24 804	29,5 %	109 013	84 758	28,6 %
Ventes du réseau dans les principaux marchés en monnaie locale						
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Mexique <i>(en milliers de pesos mexicains)</i>	241 970	152 738	58,4 %	736 584	503 666	46,2 %
États-Unis <i>(en milliers de dollars américains)</i>	6 695	5 778	15,9 %	24 567	20 049	22,5 %
Canada <i>(en milliers de dollars canadiens)</i>	3 134	2 936	6,7 %	12 022	11 312	6,3 %
Parrainage¹ de nouveaux clients et consultants dans les principaux marchés (nombre de personnes)						
	2016	2015	Variation	2016	2015	Variation
Mexique	30 001	17 432	72,1 %	83 923	55 515	51,2 %
États-Unis	6 158	6 137	0,3 %	22 844	18 747	21,9 %
Canada	1 967	1 691	16,3 %	8 140	6 291	29,4 %
	38 126	25 260	50,9 %	114 907	80 553	42,6 %

Calcul du BAIIA ajusté¹

Pour les périodes closes les 31 octobre				
<i>(en milliers de dollars canadiens)</i>				
	Trimestres		Exercices	
	2016	2015	2016	2015
Bénéfice net	586	1 715	2 115	4 042
Ajouter				
Dotation aux amortissements	169	177	680	668
(Produits financiers nets) charges financières nettes	(505)	(58)	179	137
Autres charges	45	30	1 046	197
Impôt sur le résultat	650	215	1 510	1 035
BAIIA ajusté	945	2 079	5 530	6 079
<i>En pourcentage des produits</i>	2,9 %	8,4 %	5,1 %	7,2 %

À propos d'Immunotec Inc.

Immunotec est une société canadienne qui développe, fabrique, met en marché et vend des produits nutritionnels issus de la recherche, par l'entremise de canaux de vente directe aux consommateurs au Canada, aux États-Unis, au Mexique, en République dominicaine, au Royaume-Uni et en Irlande. La société offre une gamme complète de produits nutritionnels, de produits de soin pour la peau et de produits de mieux-être axés sur la santé, la gestion du poids, l'énergie et la performance physique.

Consultez le www.immunotec.com pour en savoir plus.

La société dépose ses documents d'information continue, y compris ses résultats de fin d'exercice, dans la base de données SEDAR au www.sedar.com, et sur son site Web, au www.immunotec.com. Les actions ordinaires de la société sont cotées à la Bourse de croissance TSX sous le symbole « IMM ». Ni la Bourse de croissance TSX ni son fournisseur de services de réglementation (au sens attribué à ce terme dans les politiques de la Bourse de croissance TSX) n'assument de responsabilité quant à la pertinence ou à l'exactitude du présent communiqué.

¹ Se reporter à la rubrique « MESURES NON CONFORMES AUX PCGR ». La définition du parrainage et le rapprochement du BAIIA ajusté et du bénéfice net sont présentés plus loin.

¹ Se reporter à la rubrique « MESURES NON CONFORMES AUX PCGR ». *La définition du parrainage et le rapprochement du BAIIA ajusté et du bénéfice net sont présentés plus loin.*

Renseignements supplémentaires

Patrick Montpetit, CPA, CA, CF, vice-président et chef de la direction financière
(450) 510-4527

Le communiqué de presse doit être lu en parallèle avec les derniers états financiers consolidés résumés intermédiaires non audités et le rapport de gestion de la société disponibles au www.sedar.com

MISE EN GARDE CONCERNANT LES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent communiqué contient des énoncés prospectifs assujettis à de nombreux risques et incertitudes, connus et inconnus. Pour en savoir plus sur les risques et incertitudes connus et sur les autres facteurs importants qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent considérablement de ceux attendus, veuillez vous reporter à la section Risques et incertitudes du plus récent rapport de gestion d'Immunotec que vous trouverez au www.sedar.com. Par conséquent, les résultats réels peuvent différer grandement de ceux contenus dans les énoncés prospectifs.

MESURES NON CONFORMES AUX PCGR

Le présent communiqué renferme des mesures non conformes aux PCGR, qui n'ont pas de définition normalisée aux termes des Normes internationales d'information financière (les « IFRS »). Nous utilisons le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements (le « BAIIA »), car cette mesure permet à la direction d'évaluer le résultat d'exploitation de la société. Le BAIIA n'a pas de définition normalisée prescrite par les IFRS; il est, par conséquent, difficilement comparable aux mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Le BAIIA ne doit pas être considéré comme une mesure de remplacement du résultat net lorsqu'il s'agit d'évaluer le rendement de la société, ni être utilisé comme mesure exclusive des flux de trésorerie. Cette mesure ne représente pas les fonds disponibles pour le remboursement de la dette, le paiement des dividendes, le réinvestissement ou d'autres utilisations discrétionnaires, et ne doit pas être considérée isolément ni comme une mesure de remplacement d'autres mesures du rendement calculées conformément aux IFRS.

BAIIA ajusté et parrainage

- Le BAIIA ajusté correspond au BAIIA tel qu'il est défini ci-dessus, moins les éléments qui, de l'avis de la direction, sortent du cadre des activités normales de la société et ne rendent donc pas compte de la façon dont la direction mesure son rendement. La direction estime que cette mesure est nécessaire pour isoler les activités commerciales d'éléments qui, à son avis, doivent être examinés séparément aux fins de l'évaluation du rendement. L'un des principaux objectifs visés par la direction est l'amélioration continue du BAIIA ajusté.
- Le terme « parrainage » désigne le fait pour des consultants indépendants de parrainer de nouveaux consultants et clients. Les nouveaux consultants peuvent à leur tour parrainer d'autres nouveaux consultants ou clients, et ainsi de suite. Il s'agit de l'organisation ou de la lignée en aval du consultant. Les consultants touchent une rémunération en contrepartie des ventes qui sont faites par leur organisation, selon leurs compétences et leur rang. Les consultants indépendants qui ont fait leurs preuves assument la responsabilité de former et de soutenir les membres de leur lignée en aval et de communiquer avec eux. Les consultants ne touchent pas de rémunération pour la simple recommandation ou invitation de nouvelles personnes sans achat de leur part.

¹ Se reporter à la rubrique « MESURES NON CONFORMES AUX PCGR ». La définition du parrainage et le rapprochement du BAIIA ajusté et du bénéfice net sont présentés plus loin.