

TSXV: LOVE | OTCQB: LOVFF | FRA: 8CB0

# cannara

**CANNABIS DE QUALITÉ SUPÉRIEURE  
À GRANDE ÉCHELLE**

**PRÉSENTATION AUX INVESTISSEURS**  
EXERCICE T3 2024 (AU 31 MAI 2024)



## CLAUDE DE NON-RESPONSABILITÉ

Cette présentation d'entreprise datée du 31 mai 2024 (la "Présentation") a été préparée par la direction de Cannara Biotech Inc. (la "Société" ou "Cannara") et est basée sur des informations publiques. Cette Présentation ne constitue pas une offre de vente à quiconque, ni une offre générale au public, ni une sollicitation générale auprès du public d'offres de souscription ou d'achat, de tout ou partie des titres de la Société (les "Titres"). Toute utilisation non autorisée de cette Présentation est strictement interdite et peut être mise à jour, complétée, révisée, vérifiée et modifiée sans préavis, ce qui peut entraîner des changements importants. La Société ne s'engage pas à corriger les inexactitudes qui pourraient apparaître, à mettre à jour les informations contenues dans cette présentation ou à fournir au destinataire l'accès à tout matériel d'évaluation supplémentaire. Cette Présentation ne doit pas être considérée comme une indication de l'état des affaires de la Société ni comme une indication qu'il n'y a pas eu de changement dans les affaires de la Société depuis la date du présent document ou depuis les dates à partir desquelles les informations sont données dans cette Présentation. Cette Présentation n'est pas destinée à fournir des conseils financiers, fiscaux, juridiques ou comptables et ne prétend pas contenir toutes les informations dont un investisseur potentiel pourrait avoir besoin. Chaque investisseur potentiel doit effectuer et se fier à sa propre enquête et analyse de la Société, y compris les mérites et les risques encourus, et il lui est conseillé de solliciter ses propres conseils professionnels sur les conséquences juridiques, financières et fiscales d'un investissement dans la Société. Les Titres sont hautement spéculatifs. Certaines informations contenues dans le présent document comprennent des données sur le marché et l'industrie qui ont été obtenues ou sont basées sur des estimations dérivées de sources tierces, y compris des publications, des rapports et des sites Web de l'industrie. Les sources tierces déclarent généralement que les informations qu'elles contiennent ont été obtenues de sources jugées fiables, mais il n'existe aucune assurance ou garantie quant à l'exactitude ou l'exhaustivité des données incluses. Bien que les données soient considérées comme fiables, ni la Société ni ses agents n'ont vérifié de manière indépendante l'exactitude, l'actualité ou l'exhaustivité des informations provenant de sources tierces auxquelles il est fait référence dans cette Présentation, ni les hypothèses économiques sous-jacentes sur lesquelles s'appuient ces sources. La Société et ses agents déclinent par la présente toute responsabilité ou obligation quelle qu'elle soit à l'égard de toute source tierce de données ou d'informations sur le marché et l'industrie. Aucune commission des valeurs mobilières ni aucun organisme de réglementation similaire au Canada n'a examiné cette présentation ni ne s'y est conformé de quelque façon que ce soit, et toute déclaration contraire constitue une infraction. Les informations contenues dans cette présentation ne prétendent pas être exhaustives ou contenir toutes les informations dont les investisseurs potentiels pourraient avoir besoin. Sans limitation, les investisseurs potentiels doivent prendre en compte les conseils de leurs conseillers financiers, juridiques, comptables, fiscaux et autres, ainsi que les autres facteurs qu'ils jugent appropriés pour étudier et analyser la Société. La Société n'a autorisé personne à fournir aux investisseurs des informations supplémentaires ou différentes. Si quelqu'un fournit à un investisseur des informations supplémentaires, différentes ou incohérentes, l'investisseur ne doit pas s'y fier.

## MESURES NON CONFORME AUX IFRS ET INDICATEURS DU SECTEUR

Cette présentation fait référence à certaines mesures qui ne sont pas déterminées selon les normes IFRS, dont le "BAIIA ajusté", et à certains indicateurs d'exploitation du secteur. Les mesures non conformes aux IFRS, y compris les indicateurs sectoriels, n'ont pas de signification normalisée prescrite par les IFRS et sont donc peu susceptibles d'être comparées à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt fournies à titre d'informations supplémentaires pour compléter les mesures IFRS en permettant une meilleure compréhension de nos résultats d'exploitation du point de vue de la direction. Par conséquent, ces mesures ne doivent pas être considérées isolément ni se substituer à l'analyse de nos informations financières présentées selon les IFRS.

## ÉNONCÉ PROSPECTIF

Cette présentation contient des "informations prospectives" au sens de la législation canadienne sur les valeurs mobilières. Ces informations et ces déclarations, appelées ici "déclarations prospectives", sont faites à la date de cette présentation ou à la date d'entrée en vigueur des informations décrites dans cette présentation, selon le cas. Les énoncés prospectifs se rapportent à des événements futurs ou à des performances futures et reflètent les estimations, prédictions, attentes ou croyances actuelles concernant des événements futurs et comprennent, sans s'y limiter, des énoncés concernant : (i) les intentions de la société de cultiver et de produire du cannabis; (ii) les offres de produits proposées par la société aux consommateurs et les marques premium; et (iii) le coût de production. Toutes les déclarations qui expriment ou impliquent des discussions concernant des prédictions, des attentes, des croyances, des plans, des projections, des objectifs, des hypothèses ou des événements ou performances futures (souvent, mais pas toujours, en utilisant des mots ou des expressions tels que "s'attend", "anticipe", "planifie", "projette", "estime", "envisage", "suppose", "a l'intention de", "stratégie", "buts", "objectifs" ou des variantes de ces termes, ou en déclarant que certaines actions, certains événements ou certains résultats "doivent", "peuvent", "pourraient", "seraient" ou "seront" pris, réalisés ou atteints, ou la forme négative de l'un de ces termes et expressions similaires) ne sont pas des déclarations de faits historiques et peuvent être des déclarations prospectives.

Tous les énoncés prospectifs sont fondés sur les croyances actuelles de Cannara ainsi que sur diverses hypothèses formulées par celle-ci et sur les informations dont elle dispose actuellement. De par leur nature même, les énoncés prospectifs comportent des risques et des incertitudes inhérents, tant généraux que spécifiques, et il existe des risques que les estimations, prévisions, projections et autres énoncés prospectifs ne se réalisent pas ou que les hypothèses ne reflètent pas l'expérience future. Ces facteurs de risque peuvent être énoncés de manière générale comme le risque que les hypothèses et les estimations exprimées ci-dessus ne se réalisent pas, mais comprennent spécifiquement, sans s'y limiter, les risques liés aux conditions économiques générales, à la concurrence d'autres acteurs du marché, à la capacité d'accéder à des capitaux, à la capacité de réaliser des développements technologiques et à la vitesse de ces développements, les risques liés aux litiges en matière de propriété intellectuelle et aux actions réglementaires, et le risque de fluctuation et de variation des résultats d'exploitation réels, cette variation pouvant être importante. La liste précédente des facteurs susceptibles d'affecter les résultats futurs n'est pas exhaustive. Nous conseillons aux lecteurs de ne pas accorder une confiance excessive à ces déclarations prévisionnelles, car un certain nombre de facteurs importants pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement des convictions, plans, objectifs, attentes, anticipations, estimations, hypothèses et intentions exprimés dans ces déclarations prévisionnelles. Lorsqu'ils se fient à nos déclarations prospectives, les lecteurs de cette présentation doivent examiner attentivement les facteurs susmentionnés ainsi que d'autres incertitudes et événements potentiels.

Lorsqu'ils se fient à nos énoncés prospectifs, les lecteurs de cette présentation devraient considérer attentivement les facteurs qui précèdent et d'autres incertitudes et événements potentiels. Cannara ne s'engage pas à mettre à jour les déclarations prospectives, écrites ou orales, qui peuvent être faites de temps à autre par Cannara ou au nom de Cannara, sauf si la loi l'exige.

## AVERTISSEMENT CONCERNANT L'INFORMATION FINANCIÈRE PROSPECTIVE

Cette présentation contient de l'information financière prospective ("IFP"), au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables, sur les résultats d'exploitation, la situation financière ou les flux de trésorerie futurs, fondées sur des hypothèses concernant les conditions économiques et les plans d'action futurs et qui ne sont pas présentés sous la forme d'un bilan, d'un compte de résultat ou d'un tableau des flux de trésorerie historiques. L'IFP a été préparé par l'équipe de direction de la société pour fournir une perspective des activités et des résultats de la société. L'IFP a été préparé sur la base d'un certain nombre d'hypothèses, y compris les hypothèses discutées ci-dessus et des hypothèses concernant les coûts et les dépenses à engager par la société, les dépenses en capital et les coûts d'exploitation, les taux d'imposition de la société et les frais généraux et administratifs. La direction n'a pas d'engagements fermes pour tous les coûts, dépenses, prix ou autres hypothèses financières utilisés pour préparer l'IFP, ni l'assurance que ces résultats d'exploitation seront atteints et, par conséquent, les effets financiers complets de tous ces coûts, dépenses, prix et résultats d'exploitation ne sont pas objectivement déterminables. Les résultats d'exploitation réels de la Société et les résultats financiers qui en découlent seront probablement différents des montants indiqués dans l'analyse présentée dans cette Présentation, et cette variation peut être importante. La Société et sa direction estiment que l'IFP a été préparé sur une base raisonnable, reflétant les meilleures estimations et jugements de la direction. Cependant, étant donné que ces informations sont hautement subjectives et sujettes à de nombreux risques, y compris les risques discutés ci-dessus, elles ne doivent pas être considérées comme nécessairement indicatives des résultats futurs. Sauf exigence contraire des lois sur les valeurs mobilières applicables, la Société ne s'engage pas à mettre à jour ces déclarations et informations prévisionnelles.

# SOMMAIRE EXÉCUTIF



## Nous sommes un producteur canadien autorisé et verticalement intégré de cannabis de qualité supérieure et de produits dérivés du cannabis.

- Le quatrième plus grand producteur du Canada en termes de superficie possédant deux méga-installations basées au Québec, s'étendant sur plus de 1,6 million de pieds carrés.
- Actuellement au service des consommateurs dans les provinces du Québec, de l'Ontario, de la Saskatchewan, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta, et a reçu l'approbation pour le Manitoba en mars 2024 ; devrait être vendu d'ici le troisième trimestre 2024.
- Trois marques phares avec une identité et un objectif distinct (Tribal, Nugz, Orchid CBD).
- Taux de production annualisé actuel de 33 500 kg (depuis mai 2024).
- Capacité de production potentielle jusqu'à 100 000 kg de culture annualisée.

# RÉALISATIONS NOTABLES DE L'ENTREPRISE



## Entreprise bien capitalisée et en pleine croissance

- Chiffre d'affaires des douze derniers mois de 76,9M \$, bénéfice brut de 29.2M \$, BAIIA ajusté de 16.3M \$ et bénéfice net de 5.3M \$.
- Augmentation de la capacité de production avec l'activation de la 10e des 24 zones de croissance à l'installation de Valleyfield au cours du deuxième trimestre de 2024.
- Clôture de la période avec 5.4M \$ en espèces disponibles.
- Facilité de crédit de 60M \$ établie avec la BMO - financement pour soutenir la croissance opérationnelle.

## Historique et accent sur l'BAIIA positif

- Report d'un BAIIA positif pour les treize derniers quarts tout en développant considérablement ses activités au cours des 12 derniers mois.
- BAIIA ajusté de 2.8M \$ pour le T3 2024.
- Généré un flux de trésorerie d'exploitation de 4,3M \$ et un flux de trésorerie disponible de 1,2 M \$ au T3 2024.

## Marges d'exploitation solides

- Les installations du Québec offrent des avantages significatifs en matière de coûts de production en ce qui concerne les prix de la main-d'œuvre et de l'électricité.

**Positionné pour un succès national grâce à des produits supérieurs, des coûts inférieurs et des prix de vente au détail plus bas que ceux des autres producteurs de cannabis de qualité supérieure.**

## Portefeuille stratégique de marques

- Trois marques phares.
- Partenariat avec Exotic Genetix
- Une stratégie de marques avec une identité et un objectif distinctif, chacune remplissant un espace vacant sur le marché actuel du cannabis au Canada.

## Offre à forte valeur ajoutée pour les consommateurs

- Offre de cannabis parmi la meilleure qualité à des prix de détail bas et très compétitifs.

## Forte demande de la part des consommateurs

- Ne répond qu'à une fraction de la demande de la clientèle pour nos produits de marque.



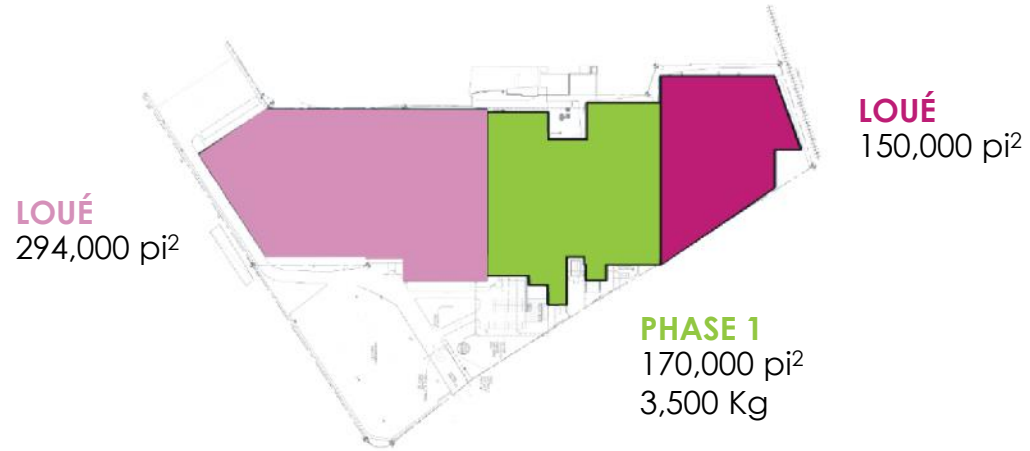
The Cannara logo features the brand name in a white, lowercase, sans-serif font, accompanied by a stylized leaf icon to the right. The logo is set against a solid purple rectangular background.

cannara

The background of the slide is a close-up photograph of cannabis plants. The plants are illuminated with a strong blue light, which gives the green leaves and stems a vibrant, almost ethereal appearance. The lighting creates a sense of depth and texture, highlighting the serrated edges of the leaves and the intricate network of stems.

**OPÉRATIONS**





L'installation de 625 000 pi<sup>2</sup> offre 170 000 pi<sup>2</sup> d'exploitation de cannabis.

Entièrement automatisée avec des capteurs de biosurveillance dans chaque chambre de culture pour assurer des conditions optimales et un rendement accru des plantes.

Entièrement opérationnel avec 11 salles de culture (22 000 pi<sup>2</sup>) dédiées à la culture, le reste de la surface étant utilisé pour les activités de propagation desservant l'installation de Valleyfield, ainsi que des zones pour l'emballage et les activités de traitement du cannabis.





Acquisée en juin 2021, l'installation occupe 1 033 506 pi<sup>2</sup> sur un terrain de 3 000 000 pi<sup>2</sup>.

L'une des plus grandes installations de culture intérieure de cannabis au Canada et la plus grande au Québec.

Permet d'augmenter la capacité de production à 100 000 kg de cannabis de qualité supérieure lorsqu'elle est combinée à la capacité de production de la phase 1 de l'installation de Farnham.

## PHASE 1

Facilité de 1 033 506 pi<sup>2</sup>

- 578 022 pi<sup>2</sup> : Installation de culture principale
  - 10 des 24 zones de culture activées totalisant 225 000 pi<sup>2</sup> (38 % en ligne)
- 22 808 pi<sup>2</sup> : Bureau et entrepôt
  - En construction
- 212 661 pi<sup>2</sup> : Centre de traitement du cannabis 2.0
  - À compléter
- 197 518 pi<sup>2</sup> : Serre sur le toit
  - À compléter

CAPACITÉ DE PRODUCTION POTENTIELLE :

**100 000 kg**

## PHASE 2

Potentiel d'expansion de 578 022 pi<sup>2</sup>

**24 ZONES DE CULTURE INDÉPENDANTES D'UNE SUPERFICIE DE 25 000 PI<sup>2</sup> CHACUNE**

L'installation entièrement automatisée est équipée d'une technologie de pointe, notamment :

**ÉCLAIRAGE DEL - TOIT ENTIÈREMENT COUVERT - TABLES AUTOMATISÉES  
CONTRÔLE TOTAL DE LA TEMPÉRATURE ET DE L'HUMIDITÉ**

Chaque zone a été réaménagée pour reproduire les conditions de cultivation en intérieur, y compris la cultivation sans l'utilisation du soleil, éliminant ainsi les variations dans la production et en maximisant la qualité.





## QUALITÉ

Cannabis premium  
Séché en suspension, affiné lentement,  
à grande échelle



## ACCESSIBILITÉ

Bas prix concurrentiels  
Aligné avec le marché traditionnel  
Idéal pour les consommateurs de tous  
les jours



## CULTURE DE MARQUE

Culture de marque authentique  
Transparence  
Les consommateurs sont les  
ambassadeurs

**La fabrication d'un produit de qualité supérieure est au cœur de notre philosophie, ce qui se traduit par une teneur élevée en cannabinoïdes et un cannabis riche en saveurs.**

**Notre cannabis est cultivé à l'intérieur, selon des méthodes utilisées sur les marchés les plus sophistiqués du monde, comme la Californie.**

## GÉNÉTIQUES RARES

Des profils élevés en THC / CBD et en terpènes produisant des fleurs de cannabis très odorantes, visuellement attrayantes et très agréables à fumer.



## SÉCHÉ EN SUSPENSION & AFFINÉ LENTEMENT

Processus généralement utilisé par les micro-producteurs ou les producteurs artisanaux qui cultivent du cannabis de qualité supérieure. La plupart des producteurs optent pour un séchage rapide en rack afin de commercialiser le cannabis plus rapidement, ce qui réduit considérablement la qualité du produit. Cannara fait sécher et affiner son produit pour créer du cannabis de qualité supérieure à grande échelle.



## Un cultivateur et sélectionneur de génétiques primé à 50 reprises aux États-Unis : EXOTIC GENETIX s'associe avec CANNARA



En plus de ses trois marques phares, Cannara détient une licence exclusive pour utiliser, commercialiser, vendre et distribuer les produits de marque Exotic Genetix dans tout le Canada. De plus, Exotic Genetix fournira à Cannara des services de consultation continus en matière de connaissances et d'idées sur la génétique du cannabis, les méthodes de culture des plantes et les services de marketing.

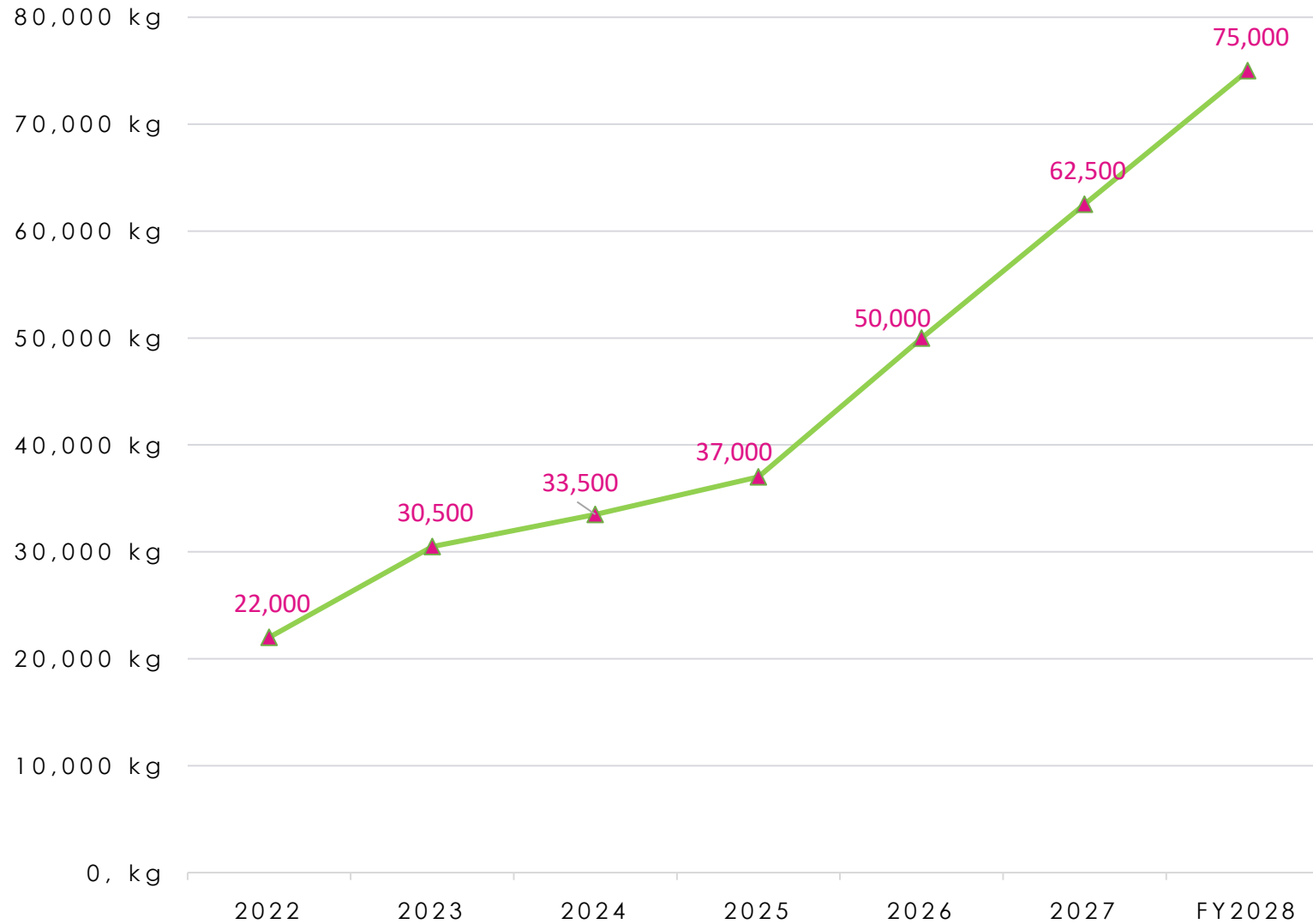
Pour plus d'informations sur Exotic Genetix, visitez [exoticgenetix.com](https://www.exoticgenetix.com).

cannara 

**ACCESSIBILITÉ**



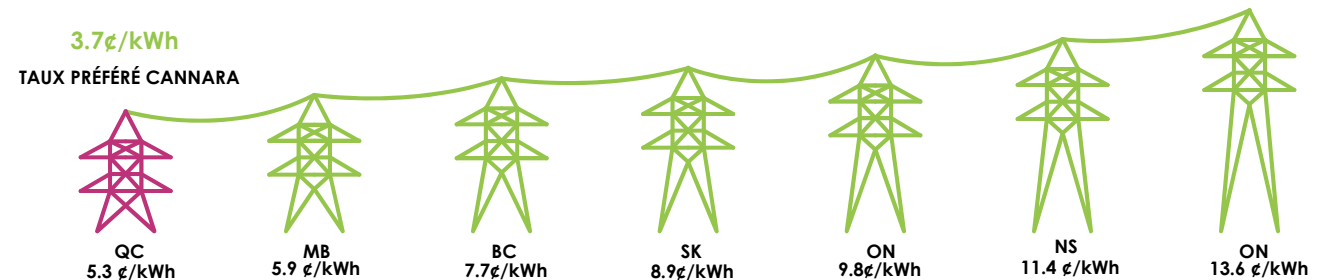
## CAPACITÉ DE PRODUCTION DE CANNARA ESTIMÉE EN KG



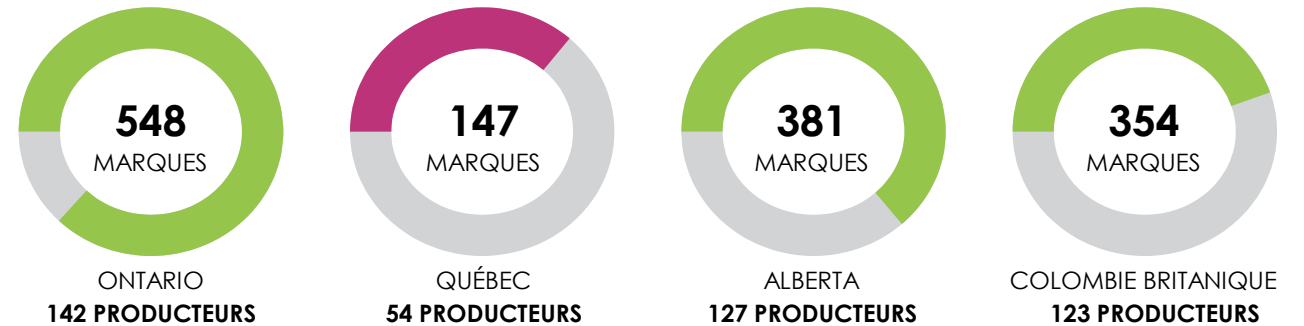


## TARIF D'ÉLECTRICITÉ MOYEN PAR PROVINCE EN CENTS PAR KW HEURE

Le Québec a accès aux plus bas prix d'électricité au Canada (QC: 5,3 ¢/kWh vs AB: 13,6 ¢/kWh).

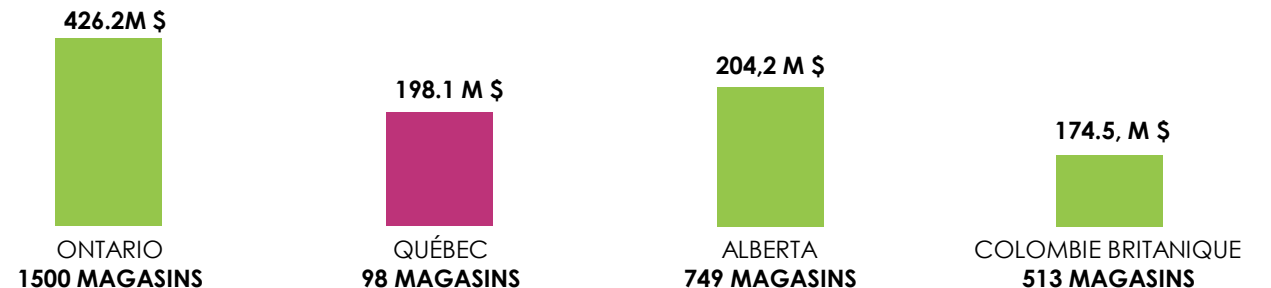


Le Québec a mis en place de **grandes barrières à l'entrée** de son territoire ce qui a **limité le nombre de producteurs de cannabis licenciés** qui ont pu y accéder.



Le Québec est le **3e plus grand marché au détail provincial** malgré que le territoire est desservi par moins de marques et moins de producteurs de cannabis licenciés.

## VENTES DE CANNABIS PAR PROVINCES MARS - MAI 2024 (T3 2024)



## Cannabis de qualité premium à des prix perturbateurs



### Qualité, scalabilité et transparence :

- Fidèle aux procédures artisanales, incluant le séchage suspendu et la taille manuelle du cannabis pour garantir la qualité.
- Extensibilité de son cannabis de qualité premium en cultivant dans des zones de 25 000 pieds carrés permettant de mieux contrôler les conditions par rapport à une serre à concept ouvert.
- Transparence sur toutes les étiquettes de produits en fournissant aux consommateurs les dates de récolte, les pourcentages de terpènes, les détails de production et les phénotypes de chaque lot.



### Compétitivité des prix :

- Maintenir une approche de tarification basée sur la valeur sans compromettre la qualité.
- Avantages de coûts significatifs en raison du faible coût de l'électricité, des services publics et de la main-d'œuvre au Québec.



### Innovation dans les produits et la génétique :

- Continuer à innover avec le lancement de nouveaux produits.
- Identifier des cultivars uniques de THC et CBD pour combler les vides dans le marché actuel.
- Partenariat exclusif avec le créateur, cultivateur et fabricant de hash américain récompensé 50 fois, Exotic Genetix



### Réactivité communautaire :

- Stratégie active pour être très réactif avec la communauté de consommateurs et de détaillants, y compris le lancement de la récente communauté Discord.



### Leadership éclairé et récompenses :

- Animé par sa quête de satisfaction client et son engagement à apporter de la valeur.
  - Marque de l'année 2023 et 2024 – TRIBAL
  - Produit de Vape et Concentré de l'année 2024 – TRIBAL Cuban Linx
  - Profil de Terpène de l'année 2023 – TRIBAL
  - Produit CBD de l'année 2023 – ORCHID CBD Runtz



Cannara offre aux consommateurs ce qu'ils désirent — une qualité supérieure à des prix accessibles, basée sur la valeur, et adaptée aux consommateurs de cannabis récurrents et aux nouveaux utilisateurs.



La qualité exceptionnelle de notre cannabis premium de premier ordre combinée à des prix compétitifs a engendré une forte demande pour nos produits.

En plus d'offrir un produit de qualité, notre souci du détail, notre emballage unique, notre proximité avec la communauté et notre transparence corporative s'ajoutent à notre proposition de valeur. C'est pourquoi nos produits font désormais partie des habitudes de consommation quotidiennes des utilisateurs et ont pour effet de propulser la croissance de notre compagnie.



## CANNABIS PREMIUM À UN PRIX ABORDABLE

Notre portefeuille se compose de trois marques phares — Tribal, Nugz et Orchid CBD, à l'identité et à l'objectif distinct, chacune remplissant un espace vacant sur le marché actuel du cannabis au Canada sans compromettre la qualité.

Les trois marques offrent du cannabis de qualité supérieure, séché en suspension et affiné lentement pour préserver les propriétés naturelles de la fleur.

# TRIBAL

Bienvenue chez Tribal, la marque phare de la maison de génétique de Cannara. Grâce à un partenariat exclusif canadien avec le célèbre éleveur américain Exotic Genetix, Tribal invite les consommateurs à profiter du voyage des nouvelles génétiques à travers une variété de produits, allant des fleurs séchées et pré-roulées aux extraits à spectre complet et aux cartouches de vape de résine vivante. Qualité premium à des prix accessibles tous les jours.

## DISPONIBLE EN

- 3.5 g fleur séchée
- 28 g fleur séchée
- 5 x 0.5 g pré-roulés
- 5 x 0.6 g pré-roulés
- 1 g cartouche de vapotheuse résine fraîche 510
- 1 g résine fraîche "Full Spectrum Extract" (FSE)



- Qualité "AAA"
- Prix concurrentiels
- Séché en suspension, affiné lentement, taillé à la main
- Cocottes moyennes à grosses
- Rotation de génétiques rares
- Emballage hermétique
- THC 20% - 32%
- Terpènes 2% - 5%

# Nugz

**Nugz, votre revendeur d'héritage légal, propose deux offres principales de fleurs, en plus des offres en rotation provenant des maisons de culture de Cannara et des concentrés sans solvant. Le goût, la puissance, et la qualité supérieure de la valeur en vrac sont des attributs clés. Quand Nugz est présent, c'est l'occasion pour des « high-fives » et de bons moments partout !**

## DISPONIBLE EN

- 3,5 g de fleur séchée
- 7 g de fleur séchée moulue
- 14 g " Smalls" fleur séchée
- 15 g de fleur Pheno Hunter
- 28g de fleur séchée
- 10 x 3 g de joints
- 12,14 x 0,6 g de pré-roulés
- 3 x 0,6g de pré-roulés infusés
- 1g de Rosin de Haschisch congelé frais
- 2 g, 3 g de Old School Hash
- 1 g de Haschisch Ice water
- 1 g de résine curée 510
- cartouche de vape
- 1 accessoire de pipe à hash en verre



- Qualité "AAAA"
- Prix très compétitif
- Séché à l'air libre, affiné lentement
- Emballage hermétique
- THC 20% - 30%
- Terpènes 2% - 4%



# ORCHID CBD

Orchid CBD change la perception du cannabis en étant le meilleur choix pour les consommateurs à la recherche de produits de cannabis de qualité supérieure, dominés par le CBD et équilibrés. En ce qui concerne les fleurs et les pré-roulés, Orchid CBD offre du CBD Runtz, une variété exceptionnellement bien équilibrée créée par Exotic Genetix. Notre fleur est séchée à l'air, lentement mûrie, émondée à la main, et jamais irradiée, tout comme toutes les fleurs cultivées à Cannara.

## DISPONIBLE EN

- 3.5 g fleur séchée
- 5 x 0.5 g pré-roulés
- 5 x 0.6 g pré-roulés
- 20ml, 30ml, 50 ml huile de THC/CBD distillées avec huile MCT organique
- 1 g cartouche de vapoteuse résine fraîche 510



- Qualité "AAAA"
- Prix très compétitif
- Séché à l'air libre, affiné lentement, taillé à la main
- Emballage hermétique



A large indoor nursery with rows of cannabis seedlings in Grodan Gro-Block containers. The plants are arranged in neat rows on white trays, extending into the distance. The containers are white with green accents and feature the Grodan logo and product name. The plants are young and green, with some showing early signs of flowering. The lighting is bright and even, typical of a professional grow room.

cannara

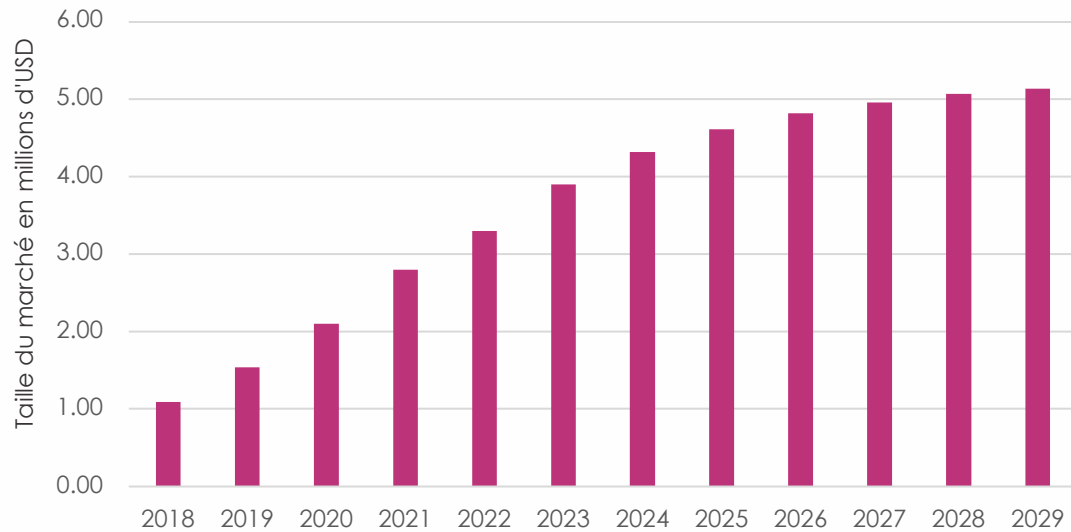
# STRATÉGIE DE MARCHÉ ET DE CROISSANCE

# MARCHÉ CANADIEN DU CANNABIS RÉCRÉATIF

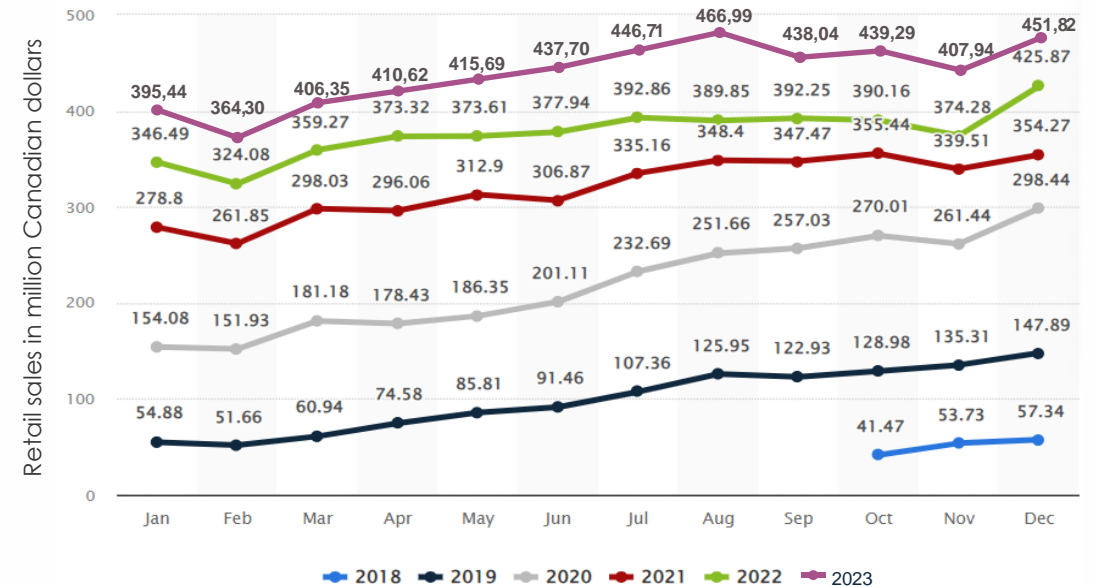


## LE DEUXIÈME PLUS GRAND MARCHÉ LÉGAL DE CANNABIS AU MONDE

Marché légal du cannabis récréatif prévu pour atteindre \$5,1B d'ici 2029



Ventes mensuelles au détail des magasins de cannabis légaux au Canada d'octobre 2018 à décembre 2023 (en millions de dollars canadiens)

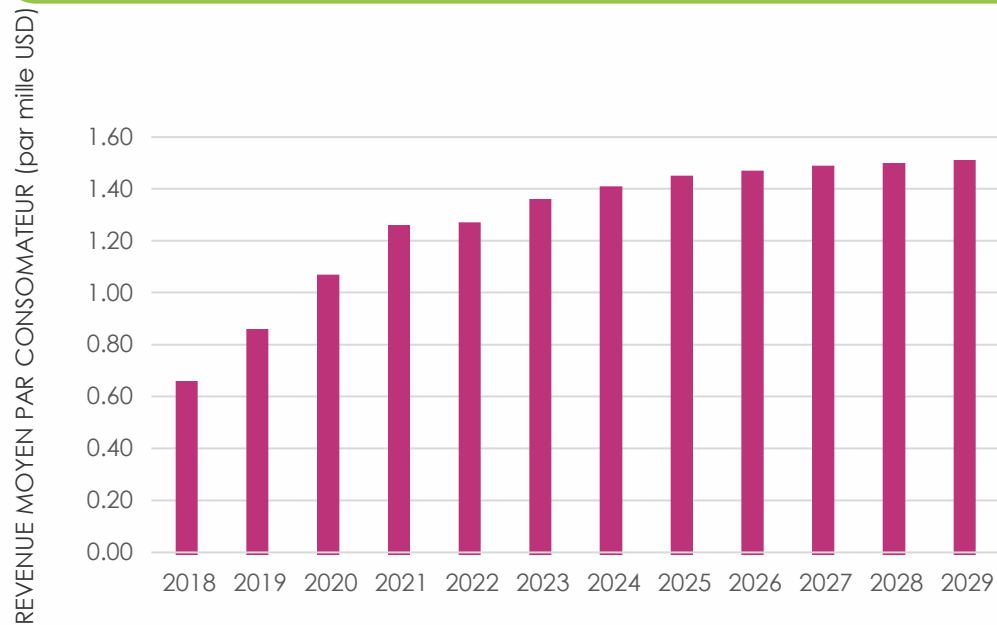


- Aujourd'hui, la part de marché de Cannara au Québec est de 9.70 %, 2.88% en Ontario, 3.13% en Alberta, 0.82% en Colombie – Britannique, 0.40% en Saskatchewan et continue de croître.
- Actuellement, peut produire 33 500 kg de cannabis de qualité supérieure par an et augmente sa capacité à 100 000 kg par an.
- S'attend à capturer une part de marché beaucoup plus importante à mesure que la capacité s'élargit et que les stratégies de vente sont déployées dans les marchés nouveaux et existants.

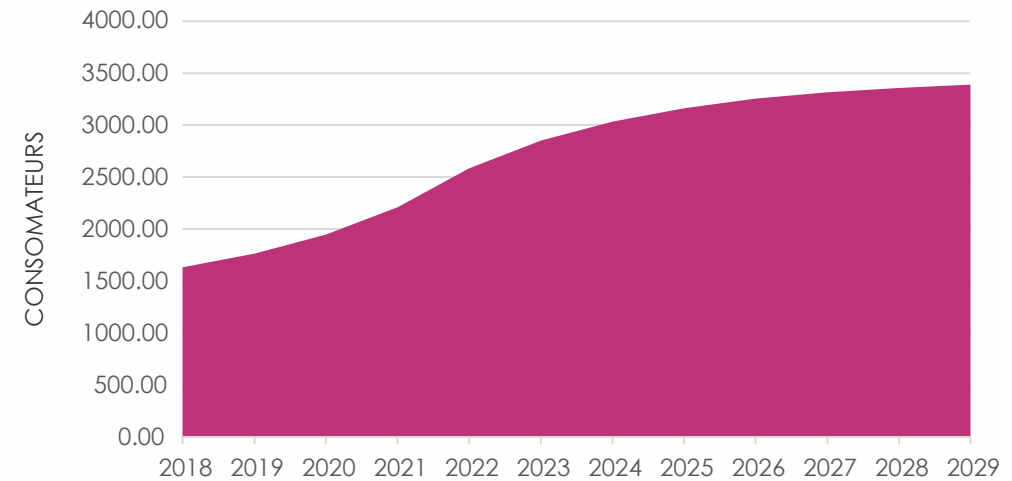
Source: Weedcrawler (<https://Quebec.weedcrawler.ca>), Statista

## LA CONSOMMATION CANADIENNE DE CANNABIS AUGMENTE

### REVENUE MOYEN PAR CONSOMMATEUR



### NOMBRE DE CONSOMMATEUR RÉCRÉATIF AU CANADA





## 1. RÉPONDANT À LA DEMANDE DU MARCHÉ EN AUGMENTANT LES CAPACITÉS DE PRODUCTION

En 2024, Cannara prévoit de rester vigilant en se concentrant sur l'efficacité du travail et des coûts afin de continuer à améliorer les marges brutes. Cela offrira une résilience à la plateforme de Cannara dans les conditions actuelles du marché avec des pressions continues sur les prix. De plus, Cannara prévoit d'ouvrir une zone de culture de 25 000 pieds carrés en 2024, atteignant une production annuelle totale de cannabis de 33 500 KG.



## 2. LANCEMENT DE NOUVEAUX PRODUITS

La compagnie se concentre sur l'innovation de nouveaux produits pour 2024 dans ses trois marques phares. Les innovations dans son catalogue pour l'exercice 2024 incluent une vape de résine vivante au CBD, le premier comestible de rosin de hash de Cannara, et plusieurs extensions de sa ligne de pré-roulés infusés très réussie, en date du 31 mai 2024. Cannara continuera de se concentrer en 2024 sur l'innovation et la création de produits. Le processus de création de produits de Cannara se concentre sur la création de produits qui utilisent la plante de cannabis entière et qui sont complémentaires au portefeuille de produits actuel de Cannara.



## 3. INTRODUCTION DE NOUVELLES GÉNÉTIQUES

Cannara croit en la découverte des dernières génétiques de cannabis pour enthousiasmer les consommateurs et stimuler l'innovation en matière de production. Cannara s'est fixé comme objectif de lancer 5 nouvelles génétiques parmi ses marques phares pour l'exercice 2024 et a atteint cet objectif en date du 31 mai 2024.



## 4. ACCROÎTRE LA PART DE MARCHÉ ET PÉNÉTRER UN NOUVEAU MARCHÉ AU CANADA

Cannara adopte une approche synchronisée, développant sa production et sa distribution en tandem, ce qui en fait une entreprise de cannabis intégrée verticalement et prospère. Cannara opère dans les quatre principaux marchés du Canada (QC, ON, AB, BC) en plus de la Saskatchewan. Pour l'exercice 2024, l'objectif de Cannara est d'augmenter substantiellement sa part de marché dans ses marchés actuels et d'entrer sur un nouveau marché au Canada ; illustré par son entrée au Manitoba au troisième trimestre 2024 et le lancement de 161 SKU à travers le Canada pour l'exercice 2024 en date du 31 mai 2024.

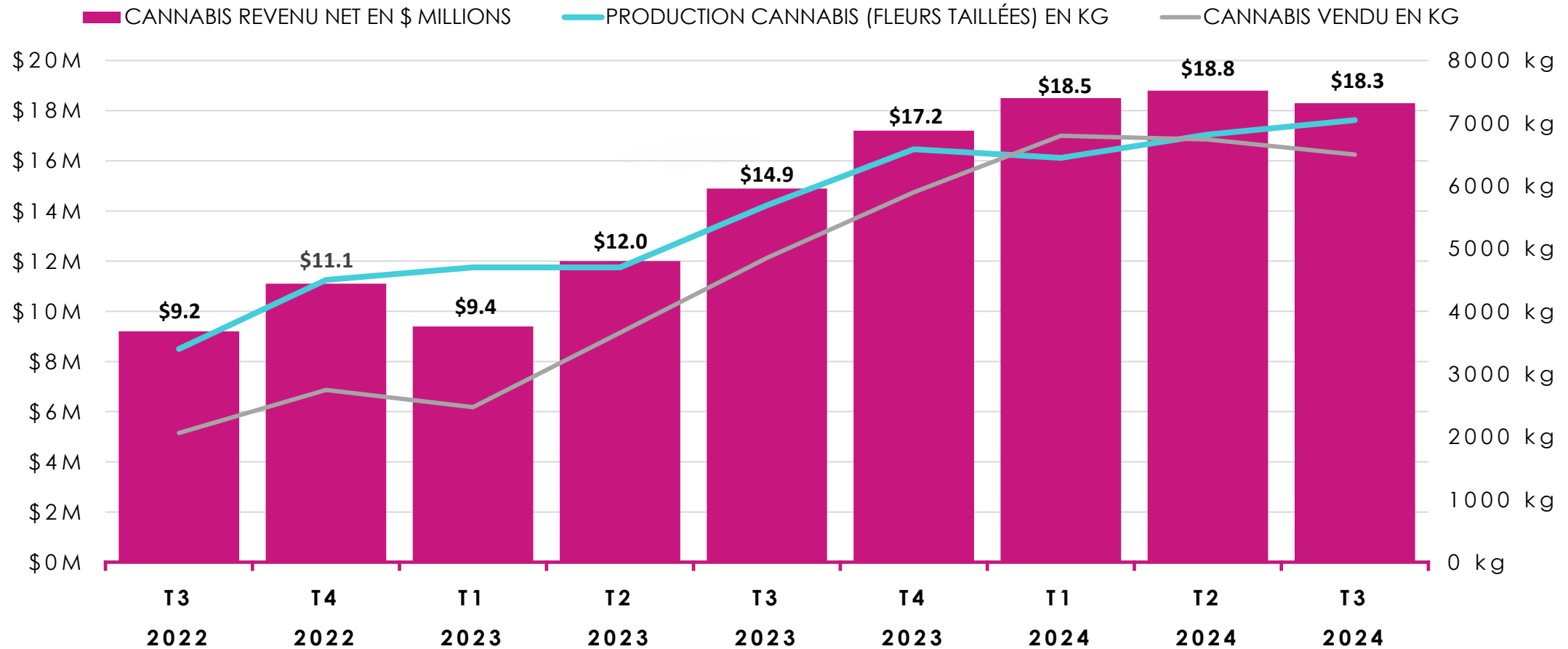


## 5. MAINTIEN DU BAIIA AJUSTÉ POSITIF, DU RÉSULTAT NET ET DES FLUX DE TRÉSORERIE OPÉRATIONNELS

Avec son 13e BAIIA ajusté trimestriel positif consécutif, Cannara s'attend à continuer de rapporter un BAIIA ajusté positif et des flux de trésorerie opérationnels positifs tout au long de l'exercice 2024 et au-delà. L'agilité de la société et son engagement envers la rentabilité continueront de pousser la société à poursuivre le développement de SKU à forte demande qui génèrent des marges brutes saines.

# 1. AUGMENTATION DE NOTRE OFFRE DE CANNABIS

## TRAJECTOIRE DE CROISSANCE DE LA PRODUCTION ET DES REVENUS DU CANNABIS AVEC LA PROGRESSION DE LA PRODUCTION DE VALLEYFIELD



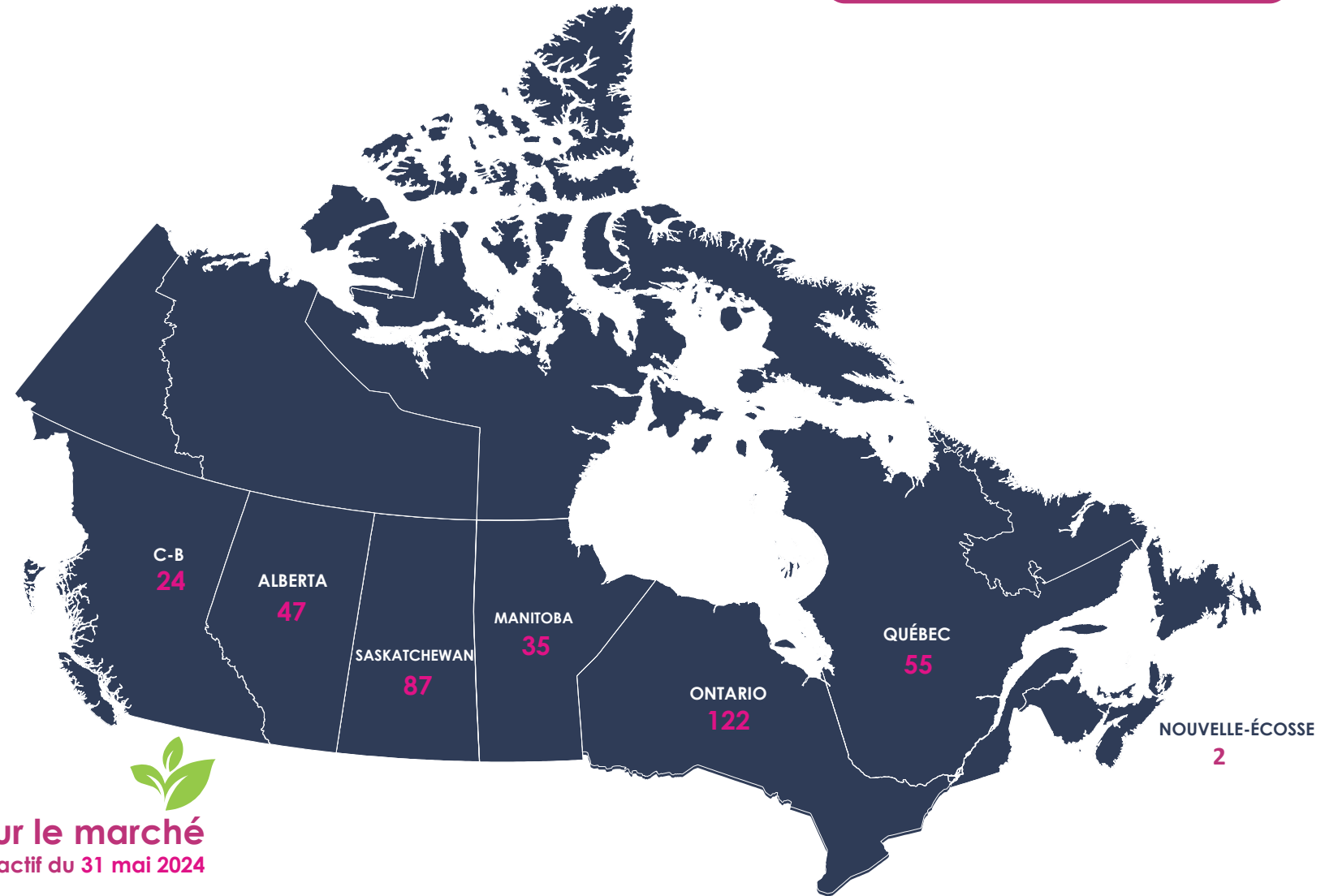
<sup>1</sup> KG DE CANNABIS OU EQUIVALENT DE KG CANNABIS POUR PRODUITS DERIVE

## 2. INNOVATION ET ÉLARGISSEMENT DE L'OFFRE DE PRODUITS

### INNOVATION DE PRODUIT

La société se concentre sur l'innovation de nouveaux produits pour 2024 dans ses trois marques phares.

Les innovations dans son catalogue pour l'exercice 2024 incluent une vape de résine vivante au CBD, le premier produit comestible de rosin de hash de Cannara, et plusieurs extensions de sa ligne de pré-roulés infusés très réussie, en date du 31 mai 2024.



  
**SKU sur le marché**  
Coté ou actif du 31 mai 2024

# 3. NOUVELLES SORTIES GÉNÉTIQUES



2 NOUVELLES GÉNÉTIQUES LANCÉES  
ÉTÉ 2024 :  
NEON SUNSHINE ET BUBBLE UP



2 NOUVELLES GÉNÉTIQUES LANCÉES  
EN 2024:  
GUAVA JAM AND DRIP N' JIGGLE



GELATO MINT  
INDICA



CUBAN LINX  
SATIVA



TERPLE  
HYBRID



POWER SHERB  
INDICA



GALACTIC RUNTZ  
INDICA



TRIPLE BURGER  
INDICA



DRIP STATION  
INDICA



JIGGLERS  
SATIVA



NEON SUNSHINE  
HYBRID



BUBBLE UP  
INDICA



EARLY LEMON BERRY  
SATIVA



GUAVA JAM  
INDICA



G SHERB  
INDICA BLEND



LEMON LINX  
SATIVA BLEND



SLERPLE  
HYBRID BLEND



GALACTIC BURGER  
INDICA BLEND



DRIP N' JIGGLE  
HYBRID BLEND



CBD RUNTZ  
HYBRID

# 4. AUGMENTER LA PART DE MARCHÉ

## STRATÉGIE D'EXPANSION DE MARCHÉ

Cannara a créé des opérations rentables et économes, qui ont prouvé leur capacité à produire du cannabis premium à grande échelle et à des prix compétitifs.

Avec la capacité de produire jusqu'à 100 000 kg de cannabis premium à pleine échelle, Cannara élargira son offre de produits dans toutes les provinces du Canada tout en augmentant sa part de marché dans ses marchés actuels.

## RÉALISATIONS DE LA STRATÉGIE D'EXPANSION

- ✓ Troisième plus grand producteur autorisé du Québec avec une part de marché de 9,7 % pour les trois mois se terminant le 31 mai 2024 et de 11,6 % en juin 2024.
- ✓ En Ontario, la part de marché était de 2,90 % en T3 de 2024 ou le 10ème plus grand producteur.
- ✓ Le portefeuille a atteint 161 SKU à travers le Canada pour l'exercice 2024 en date du 31 mai 2024, prêt pour de nouvelles opportunités de distribution sur les marchés actuels et nouveaux.

## Part de marché estimée de Cannara T3 2024 & T2 2024

Province	T3 2024	T2 2024	Variation en %
QC	9,0 %	9,0 %	7,8%
ON	2,90 %	2,88 %	0,7 %
AB	3,13 %	3,2%	-3,2%
C-B	0,82 %	1,00 %	-17,8%

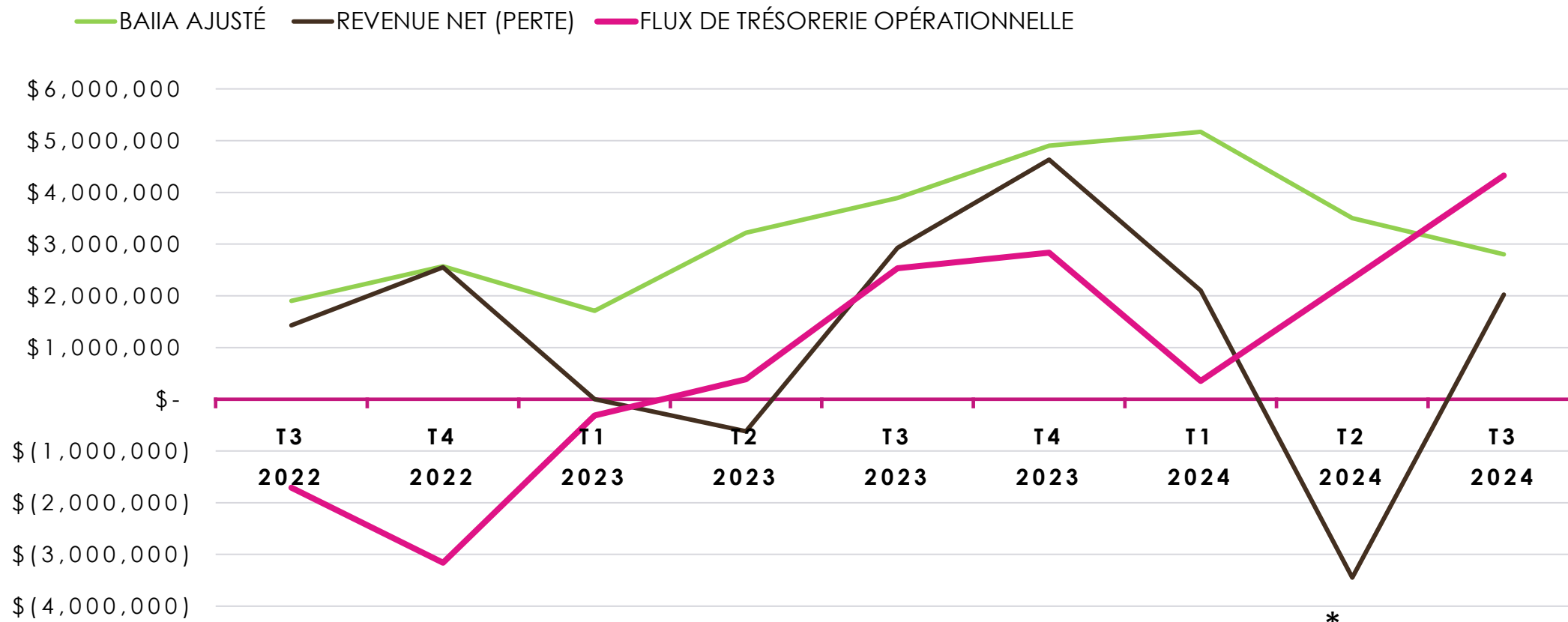
## Part de marché estimée de Cannara juin 2024

Province	juin 2024	Variation en % par T2 2024
QC	11,60%	19,6%
ON	2,61%	-9,4%
AB	2,87%	-8,4%
C-B	0,91%	10,7%



## 5. BAIIA AJUSTÉ CONTINUÉ, REVENU NET ET FLUX DE TRÉSORERIE OPÉRATIONNELLE

La solidité financière de l'entreprise se manifeste à travers tous les indicateurs financiers. En 2024, Cannara prévoit de continuer à augmenter considérablement ses ventes tout en se concentrant sur l'efficacité du travail et des coûts, ce qui renforcera encore la position financière de Cannara. Un BAIIA ajusté positif, un revenu net et des flux de trésorerie opérationnelle continus sont attendus pour 2024.



La perte nette de T2 2024 a été principalement causée par une variation non monétaire de la juste valeur due à des changements d'hypothèses dans le modèle d'actifs biologiques. Ces hypothèses, telles que le rendement du cannabis, devraient s'améliorer après la fin du trimestre, ce qui devrait entraîner des gains non monétaires de juste valeur.

**RÉSULTATS  
FINANCIERS DU  
T3 2024**



# POINTS FORTS DÉTAILLÉS TRIMESTRIELS T3 2024



Principaux faits saillants financiers	Périodes de trois mois closes le		Périodes de neuf mois closes le	
	31 mai 2024	31 mai 2023	31 mai 2024	31 mai 2023
Produits nets <sup>1</sup>	\$ 19,475,137	\$ 15,840,140	\$ 58,563,040	\$ 38,929,458
Autres produits	69,779	96,688	148,373	354,731
<b>Total des produits</b>	<b>19,544,916</b>	<b>15,936,828</b>	<b>58,711,413</b>	<b>39,284,189</b>
Bénéfice brut, avant ajustements de la juste valeur	5,747,047	6,120,878	20,824,040	14,174,905
Marge brute	6,958,256	8,594,235	19,334,110	17,688,552
Charges opérationnelles	3,404,212	4,311,958	14,300,967	11,632,065
Bénéfice opérationnel	3,554,044	4,282,277	5,033,143	6,056,487
Charges financières nettes	1,530,658	1,353,634	4,349,098	3,742,948
Bénéfice net	2,023,386	2,928,643	684,045	2,313,539
BAlIA ajusté <sup>2</sup>	2,776,397	3,887,634	11,447,529	8,825,357
<b>Pourcentages du total des produits</b>				
Bénéfice brut, avant ajustements de la juste valeur en tant que pourcentage du total des produits <sup>3</sup>	29%	38%	35%	36%
Marge brute en tant que pourcentage du total des produits <sup>4</sup>	36%	54%	33%	45%
Bénéfice opérationnel en tant que pourcentage du total des produits <sup>5</sup>	18%	27%	9%	15%
Bénéfice net en tant que pourcentage du total des produits <sup>6</sup>	10%	18%	1%	6%
BAlIA ajusté en tant que pourcentage du total des produits <sup>7</sup>	14%	24%	19%	22%
<b>Bénéfice par action</b>				
Bénéfice de base par action	\$ 0.02	\$ 0.03	\$ 0.01	\$ 0.03
Bénéfice dilué par action	\$ 0.02	\$ 0.03	\$ 0.01	\$ 0.03

	31 mai 2024	31 août 2023
Trésorerie	\$ 5,464,378	\$ 4,270,517
Comptes débiteurs	11,829,419	10,592,705
Actifs biologiques	4,852,449	5,774,121
Stocks	32,603,729	27,997,589
Fonds de roulement <sup>8</sup>	35,242,622	30,513,009
<b>Total de l'actif</b>	<b>148,768,302</b>	<b>141,522,254</b>
Total des passifs courants	26,777,902	21,182,827
Total des passifs non-courants	40,222,572	40,595,383
Actifs nets	81,767,828	79,744,044
<b>Flux de trésorerie disponibles <sup>9</sup></b>	<b>1,242,527</b>	<b>1,107,464</b>

<sup>1</sup> Les revenus bruts incluent les revenus de la vente de biens, nets des taxes d'accise, les revenus de services et les revenus de location

<sup>2</sup> BAlIA ajusté est une mesure financière non conforme aux normes GAAP

<sup>3</sup> BAlIA ajusté en pourcentage des revenus totaux est un ratio financier non conforme aux normes GAAP. Pour plus de détails, voir la section sur les mesures et ratios financiers non conformes aux normes GAAP du rapport de gestion du deuxième trimestre 2024 de Cannara

<sup>4</sup> Le fonds de roulement est une mesure financière non conforme aux normes GAAP. Un fonds de roulement négatif résulte de la classification du prêt à terme de la société en tant que passif courant en raison d'un manquement à une clause restrictive. Après la fin du trimestre, la société a obtenu une dérogation liée à la violation de la clause financière et a modifié sa facilité pour supprimer l'exigence minimale du BAlIA pour l'avenir. Pour plus de détails, voir la section sur les mesures et ratios financiers non conformes aux normes GAAP du rapport de gestion du deuxième trimestre 2024 de Cannara

<sup>5</sup> Le flux de trésorerie disponible est une mesure financière non conforme aux normes GAAP. Pour plus de détails, voir la section sur les mesures et ratios financiers non conformes aux normes GAAP du rapport de gestion du deuxième trimestre 2024 de Cannara

# FAITS SAILLANTS FINANCIERS DÉTAILLÉS



	Au 31 mai, 2024	Au 29 février, 2024	Au 30 novembre, 2023	Au 31 août, 2023	Au 31 mai, 2023	Au 28 février, 2023	Au 30 novembre, 2022	Au 31 août, 2022
Actifs courants	\$ 62,020,524	\$ 58,224,875	\$ 52,762,707	\$ 51,695,836	\$ 45,657,986	\$ 40,820,665	\$ 38,393,438	\$ 40,988,684
Actifs non-courants	86,747,778	87,599,787	92,059,206	89,826,418	89,716,638	88,326,738	87,032,849	84,628,363
<b>Total des actifs</b>	<b>148,768,302</b>	<b>145,824,662</b>	<b>144,821,913</b>	<b>141,522,254</b>	<b>135,374,624</b>	<b>129,147,403</b>	<b>125,426,287</b>	<b>125,617,047</b>
Passifs courants	26,777,902	60,090,241	22,261,932	21,182,827	18,522,090	15,227,812	11,262,823	11,861,085
Passifs non-courants	40,222,572	6,394,151	40,700,914	40,595,383	41,876,538	42,146,726	46,880,581	47,020,201
<b>Total des passifs</b>	<b>67,000,474</b>	<b>66,484,392</b>	<b>62,962,846</b>	<b>61,778,210</b>	<b>60,398,628</b>	<b>57,374,538</b>	<b>58,143,404</b>	<b>58,881,286</b>
<b>Actif net</b>	<b>\$ 81,767,828</b>	<b>\$ 79,340,270</b>	<b>\$ 81,859,067</b>	<b>\$ 79,744,044</b>	<b>\$ 74,975,996</b>	<b>\$ 71,772,865</b>	<b>\$ 67,282,883</b>	<b>\$ 66,735,761</b>

	Au 31 mai, 2024	Au 29 février, 2024	Au 30 novembre, 2023	Au 31 août, 2023	Au 31 mai, 2023	Au 28 février, 2023	Au 30 novembre, 2022	Au 31 août, 2022
Revenus totaux	\$ 19,544,916	\$ 19,683,203	\$ 19,483,294	\$ 18,278,613	\$ 15,936,828	\$ 13,035,756	\$ 10,311,605	\$ 11,947,112
Bénéfice brut, avant ajustements de juste valeur % <sup>1</sup>	5,747,047 29%	7,141,276 36%	7,935,717 41%	6,894,634 38%	6,120,878 38%	4,030,629 31%	4,023,398 39%	4,759,816 40%
Bénéfice brut	6,958,256	4,140,498	8,235,356	9,844,782	8,594,235	4,261,722	4,832,595	7,103,374
Revenu (perte) d'exploitation	3,554,044	(1,959,547)	3,438,646	5,831,306	4,282,277	631,335	1,142,875	3,762,721
Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actionnaires de la Société	2,023,386	(3,446,620)	2,107,279	4,631,879	2,928,643	(618,055)	2,951	2,553,444
Bénéfice (perte) de base et dilué par action	\$ 0.02	\$ (0.04)	\$ 0.02	\$ 0.05	\$ 0.03	\$ (0.01)	\$ -	\$ 0.01
BAlIA ajusté <sup>2</sup> % <sup>3</sup>	2,776,397 14%	3,500,320 18%	5,170,812 27%	4,906,640 27%	3,887,634 24%	3,220,890 25%	1,716,833 17%	2,566,590 21%
Trésorerie provenant des (utilisée dans les) activités opérationnelles	4,325,380	2,388,100	782,912	2,887,872	2,540,852	482,017	420	(3,157,570)
Ajustement:								
Dépenses d'investissement - Achat d'immobilisations	3,006,568	1,029,900	2,613,649	1,718,709	2,550,819	1,506,775	3,534,941	4,472,202
Dépenses d'investissement - Acompte sur l'achat d'immobilisations	76,285	89,498	159,969	61,699	26,866	188,633	291,027	682,228
<b>Flux de trésorerie disponible<sup>4</sup></b>	<b>1,242,527</b>	<b>1,268,702</b>	<b>(1,990,706)</b>	<b>1,107,464</b>	<b>(36,833)</b>	<b>(1,213,391)</b>	<b>(3,825,548)</b>	<b>(8,312,000)</b>

Le pourcentage de bénéfice brut avant ajustements de la juste valeur est déterminé en divisant le bénéfice brut avant ajustements de la juste valeur par les revenus totaux.

<sup>1</sup> BAlIA ajusté est une mesure de performance financière non conforme aux PCGR et sans définition standard selon les IFRS. Une réconciliation de ce montant pour la période applicable est présentée dans le

<sup>2</sup> rapport de gestion et d'analyse (MD&A) de Cannara.

<sup>3</sup> Le pourcentage du BAlIA ajusté est déterminé en divisant le BAlIA ajusté par les revenus totaux..

Le flux de trésorerie disponible est une mesure de performance financière non conforme aux PCGR et sans définition standard selon les IFRS. Il est défini comme le flux de

<sup>4</sup> trésorerie provenant des opérations, en excluant les dépenses en capital.

# REVENUS NETS TOTAUX PAR TRIMESTRE

## ANALYSE DES REVENUS NETS TOTAUX PAR TRIMESTRE EN MILLIONS DE \$

— REVENUS NETS TOTAUX  
— MARGE BRUTE<sup>1</sup>



Marge brute avant ajustements de la juste valeur<sup>1</sup>

## TAUX DE CROISSANCE SIGNIFICATIF AVEC DES MARGES SOLIDES ET RENTABILITÉ PAR RAPPORT AUX CONCURRENTS

	Tillray	Canopy Growth	Aurora	Organigram	Village Farms	Cannara	Decibel	Avant Brands	Rubicon
Capitalisation de Marché en M	2070	1018	428	230	163	55	25	19	27
Revenus (12 derniers mois) en M	514	330	270	153	402	77	109	28	31
Croissance du Revenu sur 3 ans en %	54	-46	10	86	68	627	165	282	327
Marge Brute % dernier trimestre	27	21	50	26	20	29	48	37	25
Marge BAIIA % dernier trimestre	5	-21	3	-3	5	14	17	34	-5
P/E (cours actuel)	-	-	-	-	-	14	-	-	-
Flux de trésorerie d'exploitation pour le dernier trimestre en M	-56	-127	-20	-72	-9	10	-16	-45	-21
Flux de trésorerie d'exploitation pour le dernier trimestre en M	-21	-22	-21	-9	-9	4.3	0.9	2.4	-0.9

\* Ajusté pour les dépréciations d'inventaire

Selon les estimations de données de Macrotrends, TSX, Yahoo et Quote Media datant du 19 Juillet 2024

The Cannara logo is mounted on a building facade. It features the word "cannara" in a dark, sans-serif font with a green leaf icon to its right. The building's exterior is composed of light blue, vertically-ribbed panels. A bright green ledge is visible in the lower-left foreground.

cannara

The Cannara logo is displayed within a solid pink rectangular box. The word "cannara" is in white, lowercase letters, followed by a white leaf icon.

cannara

ÉQUIPE DIRIGEANTE



ZOHAR KRIVOROT

## PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

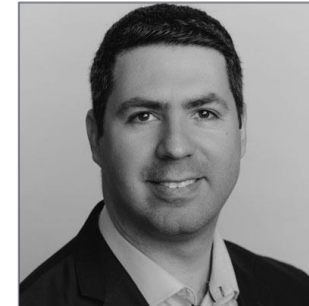
Zohar est un entrepreneur qui a lancé plusieurs entreprises prospères. Il a œuvré au sein de nombreuses entreprises à titre de fondateur, de conseiller et d'investisseur, y compris 911ENABLEMC, qu'il a dirigée de sa phase de démarrage jusqu'à son acquisition par West Telecom, en 2014. Zohar a été reconnu comme un innovateur et un dirigeant hors pair par plusieurs, notamment Deloitte qui l'a inclus parmi les entreprises technologiques connaissant la croissance la plus rapide au Canada dans le cadre de son programme Technologie Fast 50MC. Il est également titulaire d'une licence de pilote professionnel.



NICHOLAS SOSIAK

## CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

Nicholas est un CPA avec un esprit d'entrepreneur et une passion pour l'industrie du cannabis. En tant que directeur financier de Cannara, Nicholas est responsable de la supervision des finances et de la trésorerie de l'entreprise et est un décideur clé dans toutes les facettes de l'entreprise, de la sélection des génétiques au marketing et branding, en passant par la formulation des produits, les ventes, les investisseurs et les relations publiques. Avant de travailler dans l'industrie, il a pratiqué l'audit dans deux des cinq grands cabinets comptables et a travaillé comme VP des finances et de la comptabilité pour Dundee 360 Real Estate Corporation, une filiale de Dundee Corporation et une société cotée à la Bourse de Toronto.



AVI KRIVOROT

## DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA TECHNOLOGIE

Avi travaille dans le secteur des technologies de l'information depuis plus de 20 ans. Il est spécialisé dans l'innovation et les technologies de pointe. Avant de rejoindre Cannara, Avi a breveté une solution logicielle pour le 911 actuellement utilisée par de nombreuses entreprises de Fortune 500 telles que Microsoft, Boeing, Disney et le ministère de la Défense Américaine. Avi supervise le challenge de Cannara pour devenir un leader dans l'industrie du cannabis en matière d'automatisation et de contrôle de la qualité.





ISSAM BEN MOUSSA  
**VICE-PRÉSIDENT**

**PRODUCTION & EXPERIMENTATION**

Issam est ingénieur agronome et docteur en sciences végétales. Il a mené plusieurs projets de recherche fondamentale dans différents organismes à travers le monde et dirigé la recherche et développement

dans l'industrie de la production végétale. Grâce à sa passion pour l'industrie du cannabis, Issam a rejoint Cannara Biotech comme Directeur scientifique. Il a joué un rôle déterminant dans la mise en place des stratégies de culture en se basant sur une approche expérimentale et analytique. Il a aussi travaillé sur la rationalisation des processus au niveau des opérations. Après avoir occupé le poste de VP de production et de l'expérimentation, Issam se consacre à la formation des équipes, la standardisation des opérations de production et surtout à l'amélioration continue des stratégies pour assurer un développement durable.



NOEMI FOLLAIN  
**VICE-PRÉSIDENTE FINANCES**

Noemi est Comptable Professionnelle Agréée et possède 8 ans d'expérience en vérification d'entreprises publiques et privées de petite et grande taille dans les secteurs miniers, de marchandises et

manufacturiers. Au cours de ces années, elle a acquis une expertise en matière d'information financière, comptabilité et gestion. Elle est devenue une ressource clé à l'interne ainsi que pour ses clients. Après sa carrière en audit en tant que première directrice chez PwC, Noemi a rejoint Cannara Biotech Inc. en tant que directrice des finances et a gravi les échelons jusqu'au poste de Vice-présidente des finances et de la comptabilité.



ANTHONY MANOUK  
**DIRECTEUR GÉNÉRAL ET  
VICE-PRÉSIDENT CONFORMITÉ**

Anthony est un leader d'entreprise accompli, spécialisé dans la conformité et les opérations pharmaceutiques. Fort de 15 ans d'expérience au sein

d'entreprises publiques et privées, il a géré divers portefeuilles de produits allant des médicaments et substances contrôlés aux dispositifs médicaux, en passant par les produits injectables stériles et les produits de santé naturels. Anthony a rejoint Cannara Biotech en 2018, où il a supervisé la construction de la phase 1 de l'installation de Farnham, et obtenu les licences de cultivation, de traitement, de ventes médicales et de ventes récréatives pour adultes de Cannara auprès de Santé Canada. Il est titulaire d'une licence en biochimie et d'un MBA international.



**BRIAN SHERMAN**  
**VICE-PRÉSIDENT AFFAIRES LÉGALES**

Brian apporte son expérience de l'industrie, ayant été membre senior de l'équipe juridique de Canopy Growth, l'un des producteurs de cannabis les plus établis au Canada. Avant de travailler

dans l'industrie du cannabis, Brian a été associé au sein du cabinet Stikeman Elliott, où il s'occupait principalement de fusions et d'acquisitions. Il a également travaillé chez Robinson Sheppard Shapiro, où il a excellé dans le domaine du contentieux et de la résolution de conflits, ce qui lui a permis d'acquérir une base de connaissances juridiques extrêmement complète. La carrière universitaire de Brian l'a amené en Belgique et à Singapour, et il a obtenu un diplôme de droit civil et de common law de l'Université McGill, avant de devenir membre du barreau du Québec et de l'Ontario.



**SCOTT CARROLL**  
**VICE-PRÉSIDENT, MARKETING ET VENTES**

Scott se joint à l'équipe de Cannara avec une vaste expérience en stratégie de marque globale dans les secteurs hautement réglementés de l'industrie pharmaceutique et du cannabis. Il est titulaire d'un doctorat en

génétique et d'un MBA exécutif. Au cours des quatre dernières années, Scott a soutenu deux des plus grands producteurs de cannabis du Canada dans le cadre d'initiatives portant sur le développement de produits, la gestion des catégories, la recherche clinique et la formation médicale continue. Scott dirige maintenant les efforts de marketing et de vente alors que Cannara pénètre de nouveaux marchés à travers le Canada.



**FRANCE LANDRY**  
**VICE-PRÉSIDENTE RESSOURCES HUMAINES**

France a rejoint Cannara en 2019 et demeurant à Farnham depuis toujours, elle est une personne de référence pour l'organisation. Elle a travaillé dans le monde municipal durant 19 ans où elle a découvert son intérêt pour les ressources humaines.

France a débuté comme directrice et a gravi les échelons jusqu'au poste de Vice-présidente Ressources humaines, elle travaille dans le domaine depuis 17 ans. Généraliste, elle pilote les stratégies et politiques et met en place les projets RH afin de continuer à faire évoluer la société. France contribue activement à la croissance humaine de l'entreprise qui a décuplé depuis le début de ses activités.



**JUSTIN CONWAY**  
**VICE-PRÉSIDENT, TRANSFORMATION**

Justin rejoint l'équipe de Cannara avec une large expérience dans la recherche et le développement de nouveaux produits pharmaceutiques et de cannabis, les technologies de formulation, le transfert de technologie à grande échelle et la gestion opérationnelle de la production.

Justin détient un diplôme de maîtrise (MSc) et un doctorat (PhD) en chimie, axés sur la livraison de médicaments et les stratégies de nanotechnologie auto-assemblante, avec plus de 8 publications académiques évaluées par des pairs. Justin possède plus de 5 ans d'expérience dans l'industrie du cannabis, ayant travaillé avec certains des principaux producteurs autorisés du Canada. Actuellement, Justin dirige le département de Transformation, responsable de tous les produits dérivés concentrés



**ZOHAR KRIVOROT**  
**PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION**

Zohar est un entrepreneur qui a lancé plusieurs entreprises prospères. Il a œuvré au sein de nombreuses entreprises à titre de fondateur, de conseiller et d'investisseur, y compris 911ENABLEMC, qu'il a dirigée de sa phase de démarrage jusqu'à son acquisition par West Telecom, en 2014. Zohar a été reconnu comme un innovateur et un dirigeant hors pair par plusieurs, notamment Deloitte qui l'a inclus parmi les entreprises technologiques connaissant la croissance la plus rapide au Canada dans le cadre de son programme Technologie Fast 50MC. Il est également titulaire d'une licence de pilote professionnel.



**MARY DUROCHER**  
**ADMINISTRATRICE**

Mary est impliquée dans l'industrie du cannabis depuis le début du règlement sur la marijuana à des fins médicales. Mary est présidente de Fox D Consulting, une société de consultation en réglementation axée sur l'industrie canadienne du cannabis offrant des services au Canada, aux États-Unis et dans l'Union Européenne. Sa firme conseillère en réglementation a autorisé plus de 52 producteurs autorisés et a travaillé sur plus de 200 applications au Canada, les États-Unis et l'Union européenne. Mary continue de se forger un nom respectable dans le secteur du cannabis au Canada et à l'étranger. Son expérience au sein du conseil d'administration et ses contacts dans l'industrie lui ont permis de cultiver une connaissance approfondie dans les principes fondamentaux de la conformité réglementaire au sein de l'industrie du cannabis dans le monde.



**DONALD OLDS**  
**ADMINISTRATEUR PRINCIPAL ET PRÉSIDENT DU COMITÉ D'AUDIT**

Donald est un cadre exécutif, entrepreneur et directeur expérimenté dans le domaine des sciences de la vie, possédant une expérience significative en matière de levée de capitaux pour des entreprises technologiques privées et publiques. Il a participé à la réussite de la fusion entre l'Institut NÉOMED de Montréal et le CDRD de Vancouver en tant que président et chef de la direction. Il a occupé des postes en tant que PDG, chef des opérations et chef de la direction financière de sociétés privées et publiques de sciences et de technologie de la vie et a commencé sa carrière en tant que banquier commercial et responsable des investissements pour diverses industries. M. Olds possède une expérience considérable en matière de gouvernance d'entreprise en tant que membre du conseil et président d'organismes à but lucratif et sans but lucratif.



**DEREK STERN**  
**ADMINISTRATEUR ET PRÉSIDENT DU COMITÉ DES RH ET DE LA GOUVERNANCE**

En tant que vice-président d'Olymbec, Derek possède, exploite et gère un portefeuille diversifié de propriétés industrielles, commerciales et résidentielles en Amérique du Nord. Olymbec compte à l'heure actuelle parmi les plus importants propriétaires immobiliers privés du secteur industriel de l'est du Canada, et son taux de croissance annuel dépasse les 10%. Derek a joué un rôle décisif dans la croissance rapide de l'entreprise en faisant l'acquisition stratégique de propriétés vacantes pour ensuite les repositionner et les commercialiser en ciblant une nouvelle clientèle.



**JACK KAY**  
**ADMINISTRATEUR**

Jack possède 55 ans d'expérience dans l'industrie pharmaceutique, tant pour les marques déposées que génériques. Il a occupé divers postes à Apotex Inc., notamment ceux de chef de la direction, chef de l'exploitation, président et vice-président du conseil. Il a également siégé à de nombreux conseils d'administration pharmaceutiques et biotechnologiques. Il est actuellement membre du conseil de la Humber River Hospital, organisme sans but lucratif de Toronto qu'il a déjà présidé, président du conseil de Helix Biopharma Corp et de Cangene Corp, ainsi qu'administrateur au sein du conseil de Barr Pharmaceuticals Inc.

- ▶ Entreprise bien capitalisée, à croissance rapide, avec un historique d'exécution bien établi.
- ▶ Offrir aux clients les produits de la plus haute qualité à des prix très compétitifs.
- ▶ Actuellement, nous ne répondons qu'à une fraction de la demande de nos produits.
- ▶ Une équipe de gestion et un conseil d'administration compétents.
- ▶ Opérant avec des marges solides et mettant l'accent sur un BAIIA positif, un bénéfice net positif, un flux de trésorerie positif et une croissance organique grâce à la réaffectation de capital.
- ▶ Des installations de pointe au Québec créent des avantages significatifs en matière de prix et de qualité supérieure.
- ▶ Trois marques phares, chacune avec une identité et un objectif distinct.


## POSITIONNÉ POUR UN SUCCÈS NATIONAL


TSXV: LOVE | OTCQB: LOVFF | FRA: 8CB0

cannara 

MERCI

[www.cannara.ca](http://www.cannara.ca) 

[investors.cannara.ca](http://investors.cannara.ca) 

[www.instagram.com/cannarabiotech](https://www.instagram.com/cannarabiotech) 

[www.facebook.com/cannarabiotech](https://www.facebook.com/cannarabiotech) 

**SIÈGE SOCIAL**

333 blvd Décarie Suite 200  
Saint-Laurent, QC, H4N 3M9

**INSTALLATION DE FARNHAM**

1144 Boulevard Magenta E  
Farnham, QC, J2N 1C1

**INSTALLATION DE VALLEYFIELD**

1175 Boulevard Gérard-Cadioux  
Salaberry-de-Valleyfield, QC, J6T 6L3

**CONTACTEZ-NOUS,  
NOUS AIMERIONS  
AVOIR DE VOS NOUVELLES**

**NICHOLAS SOSIAK**  
Directeur des finances  
(514) 543 – 4200 x 254  
nick@cannara.ca

**SCOTT CARROLL**  
VP, Marketing et ventes  
(514) 543 – 4200 x 257  
scott@cannara.ca