

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

# cannara

**CANNABIS DE QUALITÉ  
SUPÉRIEURE À GRANDE ÉCHELLE**

**PRÉSENTATION AUX INVESTISSEURS**  
EXERCICE T1 2025 (AU 30 NOVEMBRE 2024)





# Général

## Avertissement

Cette présentation est entièrement qualifiée par référence à, et doit être lue conjointement avec, les informations contenues dans la plus récente Notice Annuelle de la Société, ainsi que dans les états financiers consolidés les plus récents de la Société, accompagnés des notes y afférentes et, le cas échéant, du rapport de l'auditeur s'y rapportant (collectivement, les « États Financiers »), ainsi que de l'analyse et des discussions de la direction (le « Rapport de Gestion ») les concernant. Des copies de tous ces documents sont disponibles dans le profil SEDAR+ de Cannara sur [www.sedarplus.ca](http://www.sedarplus.ca).

## Données de Marché, de l'Industrie et Autres

Certaines informations contenues dans ce document incluent des données de marché et de l'industrie obtenues ou basées sur des estimations dérivées de sources tierces, y compris des publications, rapports et sites web de l'industrie. Les sources tierces déclarent généralement que les informations contenues sont obtenues de sources jugées fiables, mais aucune garantie quant à l'exactitude ou à l'exhaustivité des données incluses n'est donnée. Bien que ces données soient jugées 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 mentionnées dans cette présentation ni confirmé les hypothèses économiques sous-jacentes sur lesquelles ces sources se sont appuyées. La Société et ses agents déclinent par la présente toute responsabilité concernant les données ou informations de marché et de l'industrie provenant de sources tierces.

Aucune commission des valeurs mobilières ou autorité réglementaire similaire au Canada n'a examiné ni approuvé cette présentation de quelque manière 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 que les investisseurs potentiels pourraient nécessiter. Les investisseurs potentiels sont encouragés à effectuer leurs propres analyses et revues de la Société et des informations contenues dans cette présentation. Sans limitation, les investisseurs potentiels devraient considérer les conseils de leurs conseillers financiers, juridiques, comptables, fiscaux et autres, ainsi que d'autres facteurs qu'ils jugent appropriés pour examiner et analyser la Société. La Société n'a autorisé personne à fournir aux investisseurs des informations supplémentaires ou différentes. Si une personne fournit des informations supplémentaires, différentes ou contradictoires, les investisseurs ne devraient pas s'y fier.

## Mesures Financières non conformes aux PCGR et Autres

Dans cette présentation, les mesures non conformes aux PCGR suivantes, ainsi que d'autres ratios financiers et suppléments, sont utilisés par la Société : BAIIA ajusté, flux de trésorerie disponible, fonds de roulement, marge brute de avant ajustements de juste valeur en pourcentage des revenus totaux, marge brute de segment en pourcentage des revenus totaux, bénéfice opérationnel en pourcentage des revenus totaux, marge brute en pourcentage des revenus totaux et BAIIA ajusté en pourcentage des revenus totaux. La direction de la Société (« la Direction ») utilise ces mesures en interne pour mesurer les performances opérationnelles et financières. La Direction estime que ces mesures financières non conformes aux PCGR et autres fournissent des informations utiles aux investisseurs et analystes sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société, car elles offrent des indicateurs clés supplémentaires de ses performances. Ces mesures financières non conformes aux PCGR et autres ne sont pas reconnues selon les IFRS, n'ont aucune signification normalisée prescrite par les IFRS et peuvent différer de mesures similaires rapportées par d'autres émetteurs, et par conséquent, peuvent ne pas être comparables. Ces mesures ne doivent pas être considérées comme un substitut aux informations financières préparées conformément aux IFRS.



# Prospective

## Énoncés Prospectifs

Cette présentation peut contenir des « informations prospectives » au sens de la législation canadienne sur les valeurs mobilières (« énoncés prospectifs »). Ces énoncés prospectifs sont établis à la date de cette présentation, et la Société n'a pas l'intention, et n'assume aucune obligation, de mettre à jour ces énoncés prospectifs, sauf si la législation en vigueur l'exige. Les énoncés prospectifs concernent des événements ou des performances futurs et reflètent les attentes ou croyances de la direction de la Société concernant ces événements. Ils incluent, sans s'y limiter, la Société et ses opérations, ses projections ou estimations sur ses futures activités, ses projets d'expansion, les produits prévus, l'adéquation de ses ressources financières, sa capacité à respecter les engagements financiers et autres dans le cadre d'accords de prêt, sa performance économique future, et sa capacité à devenir un leader dans la culture, la production et la vente de cannabis.

Dans certains cas, les énoncés prospectifs peuvent être identifiés par l'utilisation de mots tels que « prévoit », « s'attend à », « n'anticipe pas », « budgétise », « planifie », « estime », « projette », « entend », « anticipe », ou « croit », ainsi que par des termes comme « pourrait », « devrait », « serait », « pourrait être », « se produire » ou « être réalisé » ou leurs contraires ou des expressions similaires. Dans ce document, certains énoncés prospectifs sont identifiés par les termes « pourrait », « futur », « prévu », « entend » et « estime ». Par leur nature même, les énoncés prospectifs impliquent des risques et incertitudes connus et inconnus, ainsi que d'autres facteurs susceptibles d'entraîner des résultats, performances ou réalisations réels de la Société significativement différents de ceux exprimés ou sous-entendus dans ces énoncés.

Les informations prospectives sont basées sur un certain nombre d'hypothèses et sont soumises à divers risques et incertitudes, dont beaucoup échappent à notre contrôle et pourraient entraîner des écarts significatifs entre les résultats réels et ceux mentionnés ou sous-entendus. Ces risques et incertitudes incluent, sans s'y limiter, les facteurs de risques mentionnés dans la section « Facteurs de Risque » de la Notice Annuelle (AIF) de la Société disponible sur SEDAR+ à [www.sedarplus.ca](http://www.sedarplus.ca) et dans la section « Espace Investisseurs » de notre site internet à <https://www.cannara.ca/en/investor-area> : respect des lois, dépendance aux licences, coûts liés aux nombreuses lois et réglementations, changement des lois et réglementations, concurrence, marché illicite, droits d'accise au Canada, assurance et risques non assurables, personnel clé, coûts et pénurie de main-d'œuvre, liquidité et financement futur, conflits d'intérêts, litiges, propriété intellectuelle, risques informatiques et de sécurité, opérations agricoles et de cannabis, perturbations dans le transport tiers, prix des matières premières, santé, sécurité, environnement, restrictions sur la promotion et le marketing, perception négative des consommateurs, propriété significative par les dirigeants et employés, nature spéculative de l'investissement, risques économiques mondiaux, volatilité des actions ordinaires, non-paiement de dividendes, ventes futures d'actions, émissions illimitées sans approbation des actionnaires, fluctuations des résultats opérationnels, absence de couverture par des analystes, et absence de contrôle des actionnaires.

Ce n'est pas une liste exhaustive des risques pouvant affecter les énoncés prospectifs de la Société. D'autres risques, inconnus ou jugés non significatifs, pourraient également entraîner des différences substantielles par rapport aux résultats exprimés dans ces énoncés prospectifs. Bien que les informations prospectives contenues dans ce document soient basées sur des hypothèses jugées raisonnables, les lecteurs sont mis en garde contre une confiance excessive, car les résultats réels peuvent différer. Certaines hypothèses ont été formulées, notamment concernant la disponibilité des ressources en capital, la performance commerciale, les conditions de marché et la demande des clients. Par conséquent, toutes les informations prospectives contenues dans ce document sont soumises aux avertissements ci-dessus, et il n'y a aucune garantie que les résultats ou évolutions anticipés se réaliseront comme prévu ou qu'ils auront les effets escomptés sur les activités, la situation financière ou les résultats opérationnels de la Société. Sauf mention contraire ou indication contextuelle, les informations prospectives contenues dans ce document sont fournies à la date de ce document, et la Société décline toute intention de mettre à jour ou modifier ces informations prospectives, sauf si la loi l'exige.



# Vue d'ensemble de l'entreprise

Producteur agréé intégré verticalement de cannabis haut de gamme et de produits dérivés du cannabis



7e meilleur producteur agréé (LP) au Canada par ventes<sup>1</sup>  
(3e au Québec)



4e plus grand producteur basé sur la superficie des installations  
(Le plus grand au Québec)



3 marques phares : Tribal, Nugz et Orchid CBD



Taux de production annuel actuel de 33 500 kg  
(En date d'août 2024)



Capacité totale de production potentielle détenue allant jusqu'à 100 000 kg de rendement annuel en culture



## Données financières

- T1 2025 revenus bruts du cannabis avant taxes d'accise de 34,9 M\$ (revenus nets de 24,0 M\$)
- Marge brute de 39 % pour le T1 2025
- 15 trimestres consécutifs avec un EBITDA positif<sup>2</sup> : 6,0 M\$ pour le T1 2025
- Revenu net de 2,3 M\$
- Flux de trésorerie d'exploitation positif de 5,8 M\$ pour le T1 2025  
Flux de trésorerie disponible<sup>2</sup> de 4,6 M\$ pour le T1 2025



T1 2025  
Part de marché nationale<sup>1</sup>

4.1%

Le marché canadien devrait atteindre 6,58 milliards de dollars (USD) d'ici 2029<sup>3</sup>

Cannabis de haute qualité à des prix de détail exceptionnellement bas. Positionné pour devenir la principale maison de marques canadienne de cannabis pour les consommateurs.

<sup>1</sup>Tel que rapporté par les données de Hifyre pour les périodes de juin 2024 à août 2024 et de septembre 2024 à novembre 2024 dans toutes les provinces répertoriées, à l'exception du Québec où les données de Weed Crawler ont été jugées plus précises, et de la Nouvelle-Écosse où les données de gros de la NSLC ont été jugées plus précises

<sup>2</sup>Le BAIIA ajusté est une mesure financière non conformes aux PCGR. Veuillez vous référer à la section « Mesures financières non conformes aux PCGR et autres » de la clause de non-responsabilité de cette présentation. Un rapprochement du BAIIA ajusté au revenu net est inclus dans la section « Informations financières sélectionnées » du rapport de gestion.

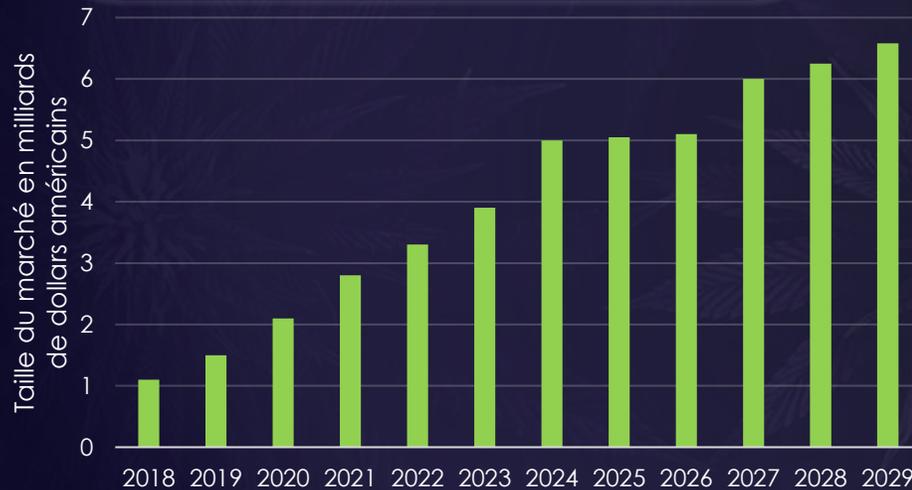
<sup>3</sup>Statista Market Insights, mars 2024, USD \$



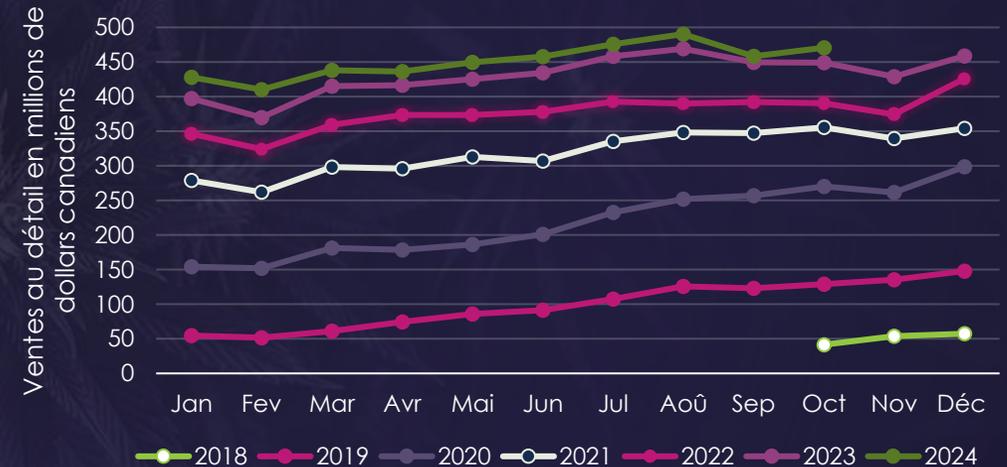
# Marché du cannabis récréatif canadien

2ème plus grand marché du cannabis au monde

Le marché légal du cannabis récréatif devrait atteindre 6,58 milliards de dollars (USD) d'ici 2029<sup>1</sup>



Ventes mensuelles au détail des magasins de cannabis légal au Canada d'octobre 2018 à décembre 2024<sup>2</sup>



- Aperçu
- Stratégie
- Finances
- Direction
- Résumé

- La part de marché de Cannara au Québec est d'environ 12,5 %, 2,6 % en Ontario, 2,4 % en Alberta, 1,5 % en Colombie-Britannique, 1,7 % en Saskatchewan et en croissance<sup>3</sup>.
- Actuellement, l'entreprise peut produire 33 500 kg de cannabis de qualité supérieure par an et vise une capacité de 100 000 kg par an
- On s'attend à capturer une part de marché significativement plus importante à mesure que la capacité augmente et que des stratégies de vente sont déployées sur les marchés actuels et les nouveaux.

<sup>1</sup> Statista Market Insights, mars 2024, USD \$

<sup>2</sup> Selon les données de Hifyre, novembre 2024

<sup>3</sup> Selon les données de Hifyre pour les périodes jusqu'à octobre 2024 dans toutes les provinces listées, à l'exception du Québec, où Weed Crawler a été jugé plus précis.



# Deux méga-installations basées au Québec

Entièrement automatisé, équipé de technologies de pointe



Aperçu  
Stratégie  
Finances  
Direction  
Résumé

## Installation de Farnham

- Une installation de 625 000 pieds carrés offrant 170 000 pieds carrés dédiés aux opérations de cannabis.
- 11 salles de culture intérieure (22 000 pieds carrés) consacrées à la culture ainsi qu'à l'emballage et au traitement du cannabis.

## Installation de Valleyfield

- L'une des plus grandes installations de culture de cannabis en intérieur au Canada
- 24 zones de culture indépendantes, chacune mesurant 25 000 pieds carrés.
- 1 033 506 pieds carrés sur un terrain de 3 000 000 pieds carrés.
- Offre la possibilité d'étendre la capacité de production à 100 000 kg.

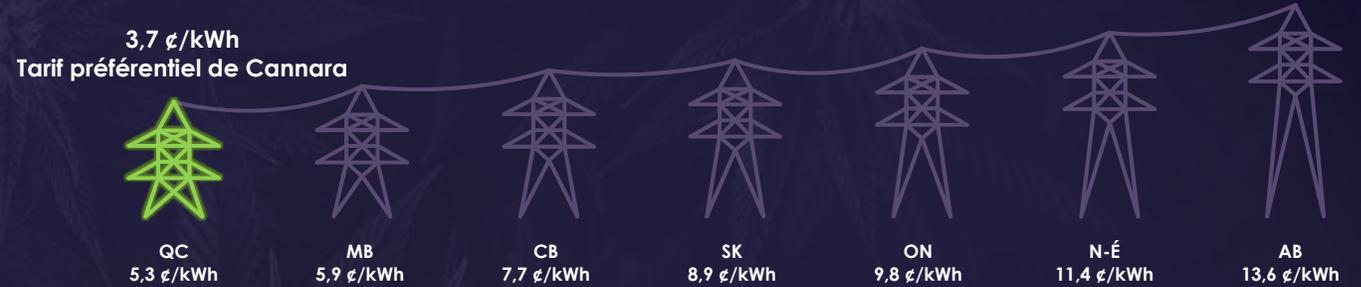
Chaque zone activée a été conçue pour reproduire les conditions de culture en intérieur, éliminant ainsi la variabilité et maximisant la qualité.



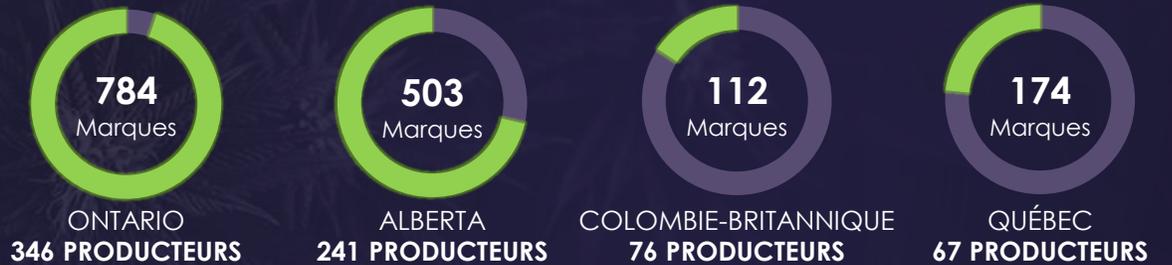
# Pourquoi au Québec

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

Tarifs moyens d'électricité par province en sous par kWh



Le Québec a les barrières à l'entrée les plus élevées, ce qui résulte en le plus faible nombre de producteurs agréés sur le marché.



Le Québec possède le troisième plus grand marché de détail de cannabis, bien qu'il soit desservi par le plus faible nombre de marques, de producteurs agréés et de points de vente.



Source : Weedcrawler (<https://Quebec.weedcrawler.ca>), BCLDB, AGLC, OCS, SQDC et base de données Hifyre



# Avantage Concurrentiel



## Qualité, à Grande échelle et Transparence

- Fournir des méthodes artisanales authentiques, y compris le séchage suspendu et la taille manuelle du cannabis, pour garantir la qualité.
- Cultivation à grande échelle de son cannabis haut de gamme grâce dans des zones de 25 000 pieds carrés, offrant des conditions de contrôle optimales comparées à une serre à ciel 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 axée sur la valeur sans compromettre la qualité.
- Avantages de coûts significatifs grâce aux faibles coûts de l'électricité, des services publics et de la main-d'œuvre au Québec.
- Entièrement intégré verticalement avec des économies d'échelle.



## Réactivité communautaire

- Communication directe avec les clients pour instaurer la confiance et répondre aux demandes.
- Canal Discord avec plus de 1 000 membres actifs (consommateurs et détaillants).
- Les retours en temps réel favorisent l'innovation et renforcent les relations.



## Innovation dans les produits et variétés de génétiques

- Portefeuille diversifié de produits : fleur séchée, pré-roulés, pré-roulés infusés, fleur moulue, vaporisateurs, comestibles, haschisch et autres concentrés.
- Continuer d'innover avec de nouveaux lancements de produits sous les 3 marques phares existantes.
- Processus rigoureux de sélection phénotypique pour des cultivars uniques en THC et CBD.
- Des centaines de phénotypes évalués chaque année pour identifier des génétiques à haut rendement et haute puissance.
- Focus sur le comblement des espaces blancs du marché avec des variétés inédites qui deviennent incontournables pour les consommateurs.



## Fidélité à la marque

- Les marques phares—Tribal, Nugz, Orchid CBD—stimulent la croissance et trouvent un écho auprès des clients.
- Du cannabis de haute qualité à des prix abordables favorise des relations durables avec les consommateurs.
- Expansion dans les accessoires et vêtements de marque, renforçant l'affinité avec la marque.



# Offrir du cannabis de qualité supérieure

Se concentrer sur un cannabis à haute teneur en cannabinoïdes et riche en saveurs

Notre cannabis est cultivé en utilisant des méthodes inspirées des marchés les plus sophistiqués au monde :



## Génétique rare

Des fleurs de cannabis riches en cannabinoïdes et en terpènes.



## Séchage suspendu et affinage lent

Produisant des fleurs de cannabis très odorantes, visuellement attrayantes et très agréables à fumer.

- Aperçu
- Stratégie
- Finances
- Direction
- Résumé



### Qualité

- Cannabis haut de gamme
- Séché à l'air, affiné lentement à grande échelle



### Accessibilité

- Tarifs bas disruptifs



### Culture de marque

- Culture de marque authentique
- Transparence
- Les consommateurs deviennent des ambassadeurs



# Portfolio de marques

- Aperçu
- Stratégie
- Finances
- Direction
- Résumé



Bienvenue chez Tribal, la marque phare de génétique de Cannara. Grâce à un partenariat exclusif au Canada avec le célèbre cultivateur américain Exotic Genetix, Tribal invite les consommateurs à découvrir de nouvelles génétiques à travers une variété de produits, allant des fleurs séchées et des pré-roulés aux extraits spectre complet et aux cartouches de vape à résine vivante. Une qualité haut de gamme à des prix accessibles au quotidien.



Nugz, votre fournisseur d'autant devenu légal, propose deux fleurs incontournables en plus d'offres rotatives provenant des serres de Cannara et de concentrés sans solvants. Saveur, puissance et qualité haut de gamme en vrac sont des attributs clés — avec Nugz, c'est des « high-fives » et de bons moments garantis !



Orchid CBD change la perception du cannabis en étant le meilleur choix pour les consommateurs recherchant des produits de cannabis haut de gamme, riches en CBD et équilibrés. En matière de fleurs, pré-roulés et vapes de résine live, Orchid CBD propose le Runtz CBD du Canada, la génétique riche en CBD #1 au Canada, créée par Exotic Genetix. Nos fleurs sont séchées sur tige, affinées lentement, taillées à la main et jamais irradiées, de même que toutes les fleurs cultivées chez Cannara.



# Stratégie de Cannara

Offrir un produit de qualité supérieure à grande échelle et à bas prix pour les consommateurs est au cœur de notre stratégie



Croissance intentionnelle en se concentrant sur le marché canadien légal récréatif, qui devrait atteindre 6,58 milliards de dollars (USD) d'ici 2029<sup>1</sup>



Répondre à la demande du marché en augmentant la capacité de production et les ventes pour atteindre jusqu'à 100 000 kg de production annuelle avec les installations actuellement détenues



Maintenir une position de leader en matière de qualité des produits, d'accessibilité et de culture de marque – Offrir des produits de cannabis premium à des prix abordables



Maintenir de solides marges d'exploitation tout en veillant à ce que notre stratégie de prix soit idéale pour répondre à la demande croissante des consommateurs au quotidien.



Créer une culture de marque authentique grâce à la transparence, où les consommateurs deviennent nos ambassadeurs de marque.



# Mise à l'échelle des actifs de production

Capacité annuelle de production estimée de Cannara en kg

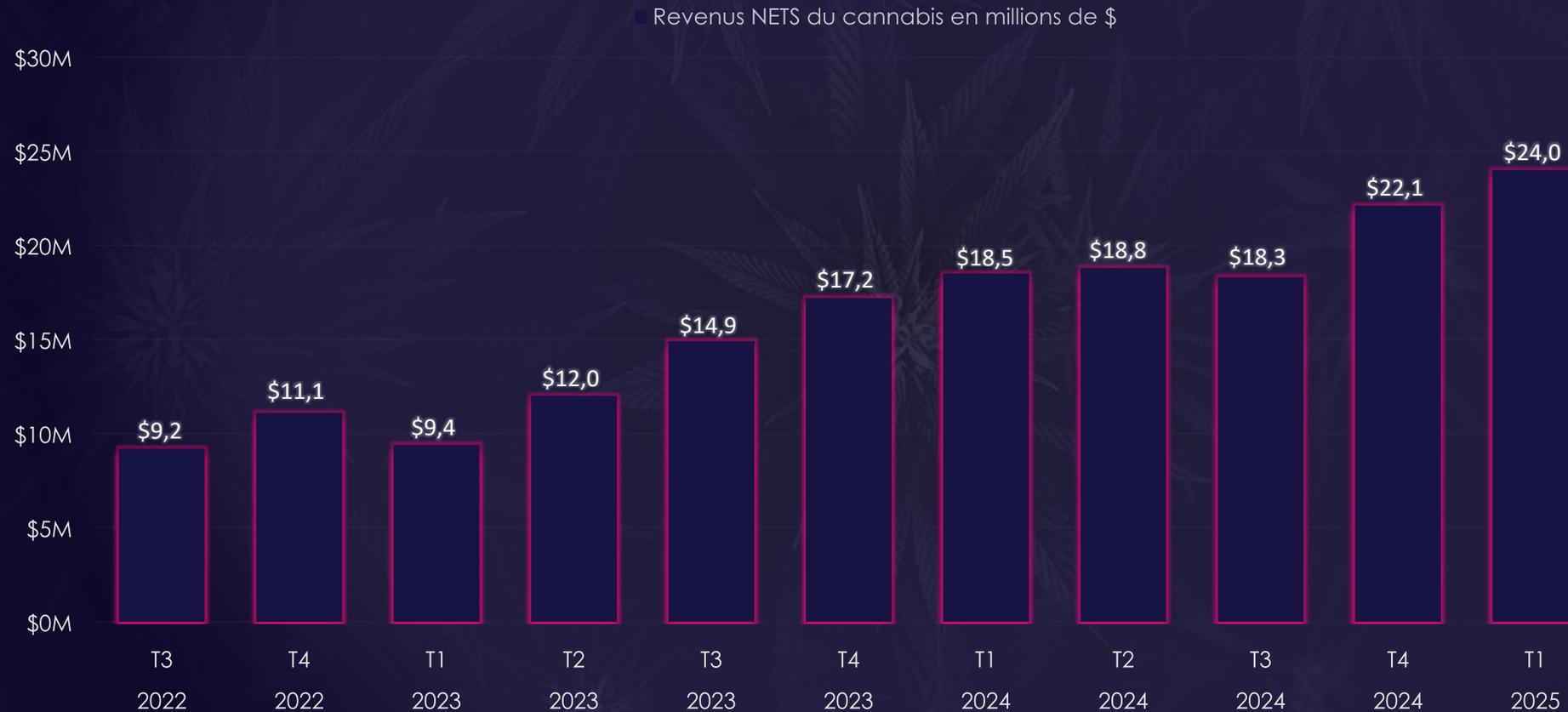


- Aperçu
- Stratégie
- Finances
- Direction
- Résumé



# Mise à l'échelle des ventes

Trajectoire de croissance des revenus du cannabis alors que la production de Valleyfield monte en puissance





# Augmenter notre part de marché

**T1 2025 – Plus grande part de marché nationale à ce jour de 4,1 %**

## Part de marché de détail (\$)

Province	T1 2025	T4 2024
QC	12,5 %	11,9 %
ON	2,6 %	2,3 %
AB	2,4 %	1,8 %
C.-B	1,5 %	1,4 %
SK	1,7 %	1,5 %
MB	1,0 %	0,8 %
N.-É	0,4 %	0,1 %
<b>Nationale</b>	<b>4,1 %</b>	<b>3,2 %</b>

Tel que rapporté par les données de Hifyre pour les périodes de juin 2024 à août 2024 et de septembre 2024 à novembre 2024 dans toutes les provinces répertoriées, à l'exception du Québec où les données de Weed Crawler ont été jugées plus précises, et de la Nouvelle-Écosse où les données de gros de la NSLC ont été jugées plus précises.

## Produits les plus performants

#1

Les préroulés infusés n°1 au Québec  
(Nugz)

#1

La marque de cartouches de vape à résine vivante n°1 au Canada  
(Tribal)

#1

La marque de rosin de hash n°1 en Ontario  
(Nugz)

#1

Les fleurs CBD n°1 au Canada  
(Orchid CBD)

Selon les données de Hifyre, Weedcrawler et OCS en gros pour l'exercice 2024 (de septembre 2023 à novembre 2024)

- Aperçu
- Stratégie
- Finances
- Direction
- Résumé



# Informations financières sélectionnées du T1 2025

## Pour le trimestre clos le 30 novembre 2024

<b>25,1 M\$</b>	Revenus nets, hors taxes d'accise
<b>9,8 M\$</b>	Marge brute, avant ajustements de juste valeur
<b>41 %</b>	Pourcentage de la marge brute
<b>6,0 M\$</b>	BAlIA Ajusté
<b>2,3 M\$</b>	Bénéfice net
<b>5,8 M\$</b>	Flux de trésorerie d'exploitation
<b>4,6 M\$</b>	Flux de trésorerie disponible
<b>10,2 M\$</b>	Trésorerie disponible
<b>36,7 M\$</b>	Fonds de roulement

**>50%**

Participation actuelle des initiés

## Tableau de capitalisation actuel

**90,643,952**

Actions ordinaires émises  
et en circulation

**5,089,384**

Options d'achat d'actions  
émises et en circulation

**969,183**

Unités d'actions restreintes  
émises et en circulation

**625,000**

Unités d'actions de performance  
émises et en circulation



**Prêt à terme et facilité de crédit  
avec BMO soutenant la croissance  
de Cannara**



# Équipe de direction exécutive



Zohar est un entrepreneur qui a lancé plusieurs entreprises prospères. Il a fondé, conseillé et investi dans de nombreuses entreprises, y compris 911ENABLE™, qu'il a dirigée depuis sa création jusqu'à son acquisition par West Telecom en 2014. Zohar a été reconnu comme un leader et innovateur de premier plan par de nombreuses sources, notamment le Deloitte Technology Fast 50™ des entreprises technologiques à la croissance la plus rapide au Canada.

**ZOHAR KRIVOROT**  
**CHAIRMAN & CEO**



Nicholas est un CPA avec un esprit entrepreneurial et une passion pour l'industrie du cannabis. En tant que directeur financier (CFO) de Cannara, avant de travailler dans ce secteur, il a exercé en audit au sein de deux des cinq plus grands cabinets comptables.

**NICOLAS SOSIAK**  
**CFO**



Avi travaille dans l'industrie des technologies de l'information depuis plus de 20 ans. Il se spécialise dans l'innovation et les technologies de pointe. Avant de rejoindre Cannara, Avi a breveté des solutions logicielles 911 actuellement utilisées par de nombreuses entreprises du Fortune 500 telles que Microsoft, Boeing, Disney et le département américain de la Défense.

**AVI KRIVOROT**  
**CTO**



**ISSAM BEN MOUSSA**  
**VP PRODUCTION & EXPÉRIMENTATION**



**NOEMI FOLLAIN**  
**VP DES FINANCES**



**BRIAN SHERMAN**  
**VP LÉGALE**



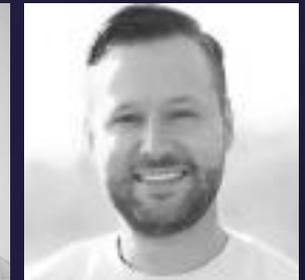
**FRANCE LANDRY**  
**VP RESSOURCES HUMAINES**



**SCOTT CARROLL**  
**VP STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING**



**JUSTIN CONWAY**  
**VP TRANSFORMATION**



**NICK VAN DAM**  
**VP VENTES**

- Aperçu
- Stratégie
- Finances
- Direction
- Résumé

# Équipe de direction exécutive



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



Zohar est un entrepreneur expérimenté qui a créé et développé plusieurs entreprises prospères. Il a joué des rôles clés en tant que fondateur, conseiller et investisseur dans de nombreuses initiatives, notamment 911ENABLE™, qu'il a dirigée depuis sa création jusqu'à son acquisition par West Telecom en 2014. Zohar a été reconnu comme un innovateur de premier plan et un leader d'entreprise exceptionnel par diverses organisations, y compris Deloitte Technology Fast 50™, qui classe les entreprises technologiques à la croissance la plus rapide au Canada. Il continue de soutenir activement les entreprises en phase de démarrage en tant que conseiller et membre du conseil d'administration. De plus, il est pilote commercial certifié

**MARY DUROCHER**  
**DIRECTRICE**



Mary est impliquée dans l'industrie du cannabis depuis les débuts de l'introduction du Règlement sur la marijuana à des fins médicales. Elle est présidente de Fox D Consulting, une entreprise de conseil réglementaire spécialisée dans l'industrie canadienne du cannabis, offrant une gamme variée de services de conseil pour le secteur du cannabis au Canada, aux États-Unis et dans l'Union européenne. L'entreprise de conseil réglementaire de Mary a permis de délivrer plus de 52 licences de producteurs autorisés et a travaillé sur plus de 200 demandes au Canada, aux États-Unis et dans l'Union européenne. Mary continue de se forger une réputation respectée dans le secteur du cannabis au Canada et à l'étranger. Son expérience au sein de conseils d'administration et ses contacts dans l'industrie lui ont permis de créer une base solide dans les fondamentaux de la conformité réglementaire dans l'industrie du cannabis à l'échelle mondiale.

Aperçu  
Stratégie  
Finances  
Direction  
Résumé

**DONALD OLDS**  
**DIRECTEUR PRINCIPAL ET PRÉSIDENT DU COMITÉ D'AUDIT, DU COMITÉ DE GOUVERNANCE ET HR**



Donald Olds est un dirigeant expérimenté dans le domaine des sciences de la vie, entrepreneur et administrateur, avec une expérience significative dans la levée de capitaux pour des entreprises technologiques privées et publiques. Plus récemment, il a été président et chef de la direction de l'Institut NEOMED basé à Montréal, poste qu'il a occupé jusqu'à la conclusion réussie d'une fusion avec le CDRD basé à Vancouver..

**DEREK STERN**  
**DIRECTEUR**



Derek est le vice-président d'Olymbec. Il possède, exploite et gère un portefeuille diversifié de propriétés industrielles, commerciales et résidentielles à travers l'Amérique du Nord. Olymbec est aujourd'hui l'un des plus grands propriétaires privés de biens immobiliers industriels dans l'Est du Canada

L'entreprise a connu un taux de croissance annuel de plus de 10 %. Derek a joué un rôle clé dans la croissance rapide de l'entreprise en acquérant et en repositionnant stratégiquement des propriétés vacantes, puis en les commercialisant auprès d'une nouvelle clientèle

**JACK KAY**  
**DIRECTEUR**



Jack Kay a occupé divers postes chez Apotex Inc. pendant 35 ans, notamment ceux de chef de la direction, chef de l'exploitation, président et vice-président. Il possède 55 ans d'expérience dans la gestion et les ventes pharmaceutiques. M. Kay a siégé à de nombreux conseils d'administration dans les secteurs pharmaceutique et biotechnologique, notamment en tant que président de Helix Biopharma Corp et de Cangene Corp, ainsi qu'en tant qu'administrateur chez Barr Pharmaceuticals Inc.

Il a également occupé des postes de haut niveau dans plusieurs organisations industrielles et communautaires, notamment en tant que président du Humber River Regional Hospital (Toronto), de l'International Schizophrenic Society, de l'Association canadienne des fabricants de médicaments, de la Fondation canadienne de la schizophrénie et de l'Association canadienne des produits pharmaceutiques génériques.



# En résumé



Entreprise bien capitalisée, en forte croissance, avec un historique établi d'exécution réussie



Opérant avec des marges solides et en mettant l'accent sur un BAIIA positif et une rentabilité à court terme



Offrir aux clients des produits de la plus grande valeur à bas prix concurrentiels



Des opérations de pointe au Québec créent des avantages tarifaires significatifs et une qualité supérieure



Bien placé pour répondre à la demande croissante de produits de consommation au Canada



Three flagship brands each with distinctive identity and purpose



Équipe de direction solide et conseil d'administration chevronné

Positionné pour une **RÉUSSITE NATIONALE**

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

cannara 

MERCI

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



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



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



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



**SIÈGE SOCIAL**

333 Boulevard 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, Stratégie commerciale  
et marketing  
(514) 543 – 4200 x 257  
scott@cannara.ca