



Propulsé par
HEXO
CORP



Rapport de gestion
Trimestre et exercice clos le 31 juillet 2018

Rapport de gestion

Trimestre et exercice clos le 31 juillet 2018

(en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions et les montants par action et à moins d'indication contraire)

Le présent rapport de gestion sur la situation financière et les résultats d'exploitation d'HEXO Corp. (anciennement la société Hydropharmacy) et de ses filiales en propriété exclusive (collectivement, « nous », « notre », « nos », la « Société » ou « HEXO ») porte sur le trimestre et l'exercice clos le 31 juillet 2018 (« l'exercice 2018 »). Il vient compléter les états financiers consolidés intermédiaires audités de la Société et les notes annexes pour l'exercice clos le 31 juillet 2018. Nos états financiers consolidés sont préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). À moins d'indication contraire, tous les montants sont en dollars canadiens.

Le présent rapport de gestion a été préparé en conformité avec les exigences en matière de rapport de gestion établies par le Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue des Autorités canadiennes en valeurs mobilières. On trouvera des renseignements supplémentaires au sujet de la Société sur nos sites Web, au www.thehydropharmacy.com ou au www.hexo.com, ou sur le site Web de SEDAR, à l'adresse www.sedar.com.

Certains renseignements figurant dans le présent rapport de gestion incluent des énoncés prospectifs au sens des lois en valeurs mobilières applicables. Les énoncés prospectifs se reconnaissent généralement à l'emploi de termes comme « prévoir », « avoir l'intention de », « estimer », « s'attendre à », « être d'avis que », « projeter », « continuer » ou « objectif », du futur ou du conditionnel ou d'expressions similaires indiquant des résultats ou des événements futurs. Ils comprennent notamment les énoncés portant sur les attentes, les projections ou d'autres événements ou situations futurs, et ceux portant sur nos objectifs, stratégies, opinions, intentions, plans, estimations, projections et perspectives, y compris les énoncés concernant nos plans et objectifs ou les estimations ou les projections relatives aux actions des clients, des fournisseurs, des concurrents et des autorités de réglementation, ainsi que les énoncés portant sur notre rendement économique futur. Ces énoncés ne sont pas des faits historiques; ils reflètent plutôt l'opinion de la direction au sujet d'événements futurs, dont bon nombre sont par leur nature incertains et indépendants de la volonté de la direction. Nous avons formulé ces énoncés prospectifs d'après nos attentes actuelles concernant les événements futurs. Bien que les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion reposent sur ce que nous jugeons être des hypothèses raisonnables, ces dernières sont assujetties à un certain nombre de risques indépendants de notre volonté, et rien ne garantit que les résultats réels correspondront aux résultats indiqués dans ces énoncés prospectifs. Les facteurs en conséquence desquels les résultats réels pourraient différer sensiblement de ceux indiqués dans les énoncés prospectifs incluent, sans s'y limiter, les risques d'ordre financier; la concurrence; la conjoncture économique en général et les événements qui se produisent ailleurs dans le monde; le développement de produits; les risques liés aux installations et à la technologie; les modifications apportées aux lois, aux règlements ou aux politiques, y compris les lois fiscales; les risques qui relèvent des activités agricoles; les risques d'approvisionnement; les risques liés aux produits; la dépendance envers la haute direction; le caractère suffisant de la couverture d'assurance et d'autres risques et facteurs énoncés dans nos documents déposés auprès des autorités en valeurs mobilières. On trouvera de plus amples renseignements sur les facteurs pouvant entraîner un écart entre les résultats réels et les attentes actuelles sous la rubrique « Facteurs de risque ». Tous les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion sont formulés en date de ce dernier. Nous ne nous engageons aucunement à mettre à jour ces énoncés prospectifs afin de tenir compte de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou pour toute autre raison, à moins que la loi nous y oblige.

Le présent rapport de gestion est daté du 25 octobre 2018.

Aperçu de la Société

La Société a été fondée en 2013 afin de produire du cannabis en vertu du *Règlement sur la marijuana à des fins médicales* (le « RMFM ») de Santé Canada. Nous sommes devenus en mars 2014 le 17^e producteur à obtenir une licence au Canada et avons effectué notre première vente de cannabis médicinal en mai 2015. Nous avons été le premier producteur autorisé au Québec et sommes le seul producteur de cannabis inscrit en bourse dont le siège social se trouve dans cette province.

Le RMFM a été remplacé par le *Règlement sur l'accès au cannabis à des fins médicales* (« RACFM ») en août 2016. Notre licence actuelle en vertu du RACFM nous autorise à produire et à vendre du cannabis aux patients à des fins médicales et aux utilisateurs récréatifs d'âge adulte sous sa forme séchée et sous forme d'huile. Elle vient à échéance le 15 octobre 2019, et nous n'avons connaissance d'aucun motif qui pourrait empêcher son renouvellement.

Nous sommes une société de produits de consommation emballés qui est intégrée verticalement et qui exerce ses activités sur le marché du cannabis à des fins médicales et sur le nouveau marché légal du cannabis destiné à la consommation récréative chez les adultes. Notre principale activité consiste à cultiver, à transformer, à emballer et à distribuer du cannabis à nos installations de Gatineau, au Québec, afin de répondre à la demande sur le marché du cannabis médicinal et le marché du cannabis destiné à la consommation récréative chez les adultes au Canada puis, là où la réglementation l'autorise, à l'étranger. Nous avons élargi nos activités grâce à l'ouverture d'un bureau à Gatineau, au Québec, à l'ajout d'un espace additionnel de transformation et de fabrication de pointe à Belleville, en Ontario, et à l'établissement d'un centre de distribution à Montréal, au Québec.

Jusqu'à maintenant, nous avons vendu plus d'un million de grammes de cannabis médicinal à des milliers de patients partout au Canada qui comptent sur nous pour leur offrir des produits sécuritaires et de grande qualité. Nous avons créé une gamme complète de produits primés, en plus d'acquérir une expérience et des connaissances précieuses en servant ces patients. Ces atouts nous confèrent une position favorable pour répondre à la demande sur le marché légal de la consommation récréative de cannabis chez les adultes. Nous sommes actuellement le producteur autorisé ayant conclu le plus important et le plus long contrat d'approvisionnement à terme de gré à gré au pays d'après les contrats d'approvisionnement provinciaux annoncés. Au Québec seulement, nous fournirons 20 000 kg de cannabis au cours de l'année suivant la légalisation du cannabis pour consommation récréative chez les adultes, et jusqu'à environ 200 000 kg pendant les cinq premières années après la légalisation.

Au 19 octobre 2018, nous disposons d'un espace de production autorisé de 310 000 pieds carrés ayant une capacité de production annuelle de 25 000 kg, d'une superficie additionnelle de 1 000 000 pieds carrés en construction et d'immeubles commerciaux totalisant 2 060 000 pieds carrés pour nos besoins de distribution et de recherche et développement, un autre espace loué de 58 000 pieds carrés servant à la distribution situé à Montréal, au Québec, et des bureaux commerciaux en location au centre-ville de Gatineau, au Québec.

Nous employons environ 220 personnes. De ce nombre, 81 s'occupent de l'exploitation, de la fabrication et de la transformation, 53 des ventes et du marketing, 40 de la culture et de la récolte, 39 des services administratifs et des tâches de direction et 7 du contrôle qualité et de la recherche et du développement.

Nous sommes l'une des sociétés les plus innovantes du secteur, grâce notamment à nos produits Elixir, un vaporisateur sublingual d'huile de cannabis à la menthe, et Decarb, une poudre de cannabis activée conçue pour être consommée par voie orale. De plus, nous nous donnons les moyens de continuer à innover grâce à notre coentreprise avec Molson Canada, qui nous place à l'avant-garde du marché des boissons infusées au cannabis.

Les investisseurs ont vu d'un bon œil notre stratégie et la façon dont nous l'avons mise en œuvre, comme en témoignent les 316,5 M\$ que nous avons mobilisés sur les marchés publics depuis juillet 2017 et l'absence de dettes, ce qui nous procure l'une des situations de capital les plus saines parmi les sociétés du secteur.

Nous ne prévoyons pas mener des affaires directes ou indirectes avec une entreprise qui tire des revenus, directement ou indirectement, de la vente de cannabis ou des produits de cannabis aux États-Unis ou dans un autre territoire où la vente de cannabis est illégale en vertu des lois applicables.

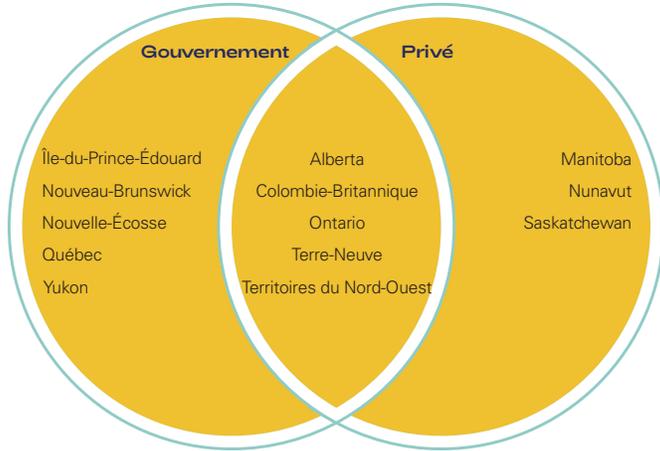
Marché du cannabis au Canada

En 2017, selon Statistique Canada, près de cinq millions de Canadiens ont acheté environ 760 000 kg de cannabis, principalement de sources illégales, ce qui représente 5,7 milliards de dollars. L'organisme fédéral estime à 7,50 \$ le prix moyen par gramme. Diverses études de marché ont estimé à plus de dix milliards de dollars par année la taille du marché du cannabis au Canada. Nous bénéficions d'une position unique pour répondre à la demande du marché, car nous avons décroché le plus important contrat d'approvisionnement de gré à gré chez les producteurs autorisés.

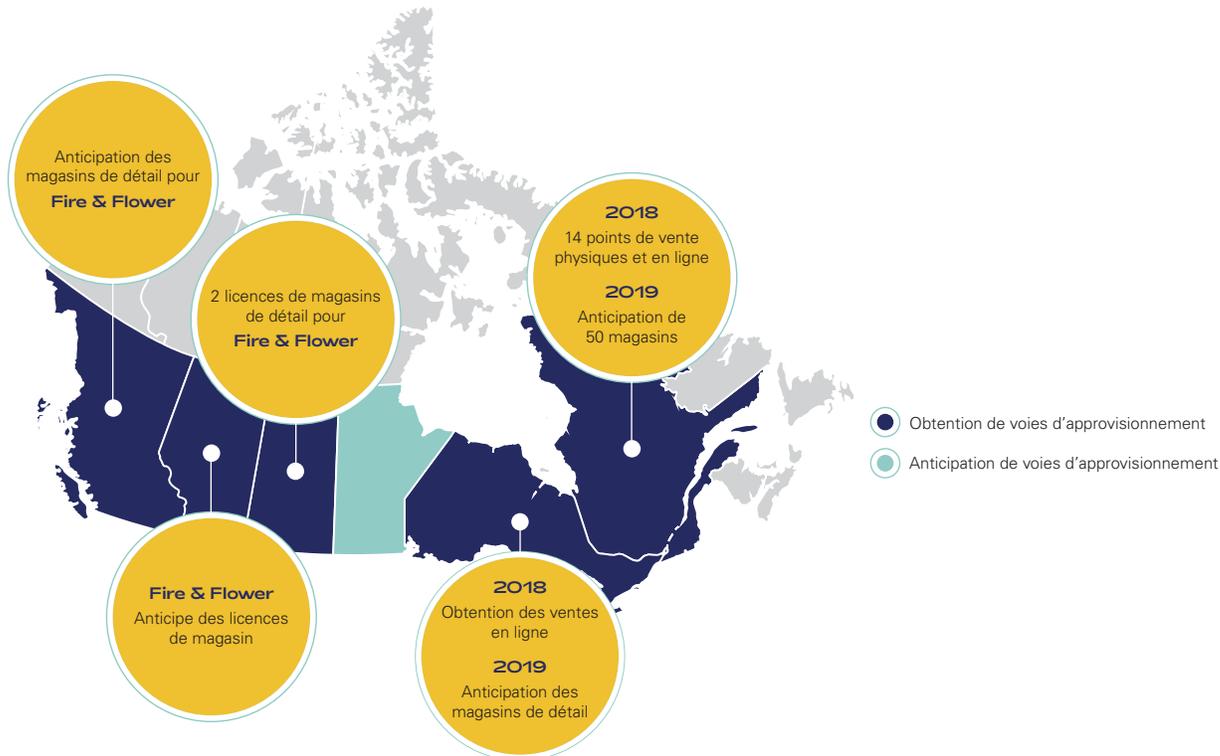
Au 13 août 2018, toutes les provinces et tous les territoires ont dévoilé leur stratégie de vente au détail sur le marché du cannabis, lesquelles prévoient des magasins privés, des succursales d'État ou une combinaison des deux dans plusieurs territoires. Nous nous sommes positionnés en concluant des contrats d'approvisionnement stratégiques avec les gouvernements provinciaux du Québec, d'Ontario et de la Colombie-Britannique, ainsi qu'en investissant dans le secteur privé de la vente au détail de cannabis afin d'offrir nos produits primés et novateurs sur l'ensemble des canaux, partout au pays.

Canaux de distribution au détail prévus par province et territoire :

Magasins de détail



Nous avons établi des canaux de distribution dans cinq provinces, à savoir le Québec, l'Ontario, la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique, en concluant des contrats d'approvisionnement avec des organismes gouvernementaux et des détaillants privés. D'après les contrats annoncés pour l'année suivant la légalisation, nous sommes le producteur autorisé ayant conclu le plus important contrat d'approvisionnement à terme de gré à gré, lequel prévoit un approvisionnement de 20 000 kg pour le Québec seulement.



QUÉBEC

Dans la province de Québec, qui compte 8,45 millions d'habitants, soit environ 23 % de la population canadienne, la Société québécoise du cannabis (« SQDC ») administre la distribution et la vente de cannabis destiné à la consommation récréative chez les adultes. La SQDC a établi 15 succursales dans la province. Elle prévoit faire passer ce nombre à 50 succursales dans l'année suivant la légalisation. Elle vendra aussi du cannabis en ligne.

Au cours de la première année de la légalisation, nous détiendrons 35 % des parts de marché au Québec. Le contrat conclu avec la SQDC pourrait durer jusqu'à cinq ans. Au cours de cette période, nous pourrions livrer 200 000 kg ou plus de cannabis, pour des produits d'un milliard de dollars.

Nous avons également conclu une entente de distribution avec la SQDC, aux termes de laquelle nous serons chargés d'entreposer et de distribuer tous ses produits vendus en ligne aux utilisateurs finaux. Ces produits comprennent ceux de tous les producteurs autorisés ayant conclu un contrat d'approvisionnement avec la SQDC.

ONTARIO

Dans la province d'Ontario, qui compte 14,4 millions d'habitants, soit environ 40 % de la population canadienne, le gouvernement a annoncé qu'il offrira aux consommateurs une gamme variée de produits du cannabis par l'intermédiaire du site Web de la Société ontarienne du cannabis (« OCS »). La province autorisera également des magasins de détail du secteur privé à occuper le marché du cannabis destiné aux adultes. Les produits comprendront initialement du cannabis séché, des produits sous forme d'huile et de capsules, des joints déjà roulés, des clones et des semences.

Nous avons conclu un contrat d'approvisionnement avec l'OCS, aux termes duquel nous fournirons à la province les produits à teneur en THC et en CBD Élixir et Fleur de Lune, deux de nos produits sans inhalation à base d'huile les plus novateurs. Une fois l'aménagement de notre serre de 1 million de pieds carrés terminé en décembre 2018, nous serons en mesure d'offrir notre gamme complète de produits. Cette stratégie nous permettra initialement d'approvisionner le marché ontarien en produits du cannabis sans inhalation par l'intermédiaire de l'OCS.

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Dans la province de Colombie-Britannique, qui compte 4,6 millions d'habitants, soit environ 13 % de la population canadienne, nous servirons le marché du cannabis destiné aux adultes en misant sur une approche qui intègre à la fois les secteurs privé et public. La *Liquor Distribution Branch* de la Colombie-Britannique (la « BCLDB ») administrera la distribution de cannabis et de produits à base de cannabis. Nous avons conclu un contrat d'approvisionnement avec la BCLDB, aux termes duquel nous lui fournirons nos produits Elixir et Fleur de Lune à base d'huile à teneur en THC et en CBD.

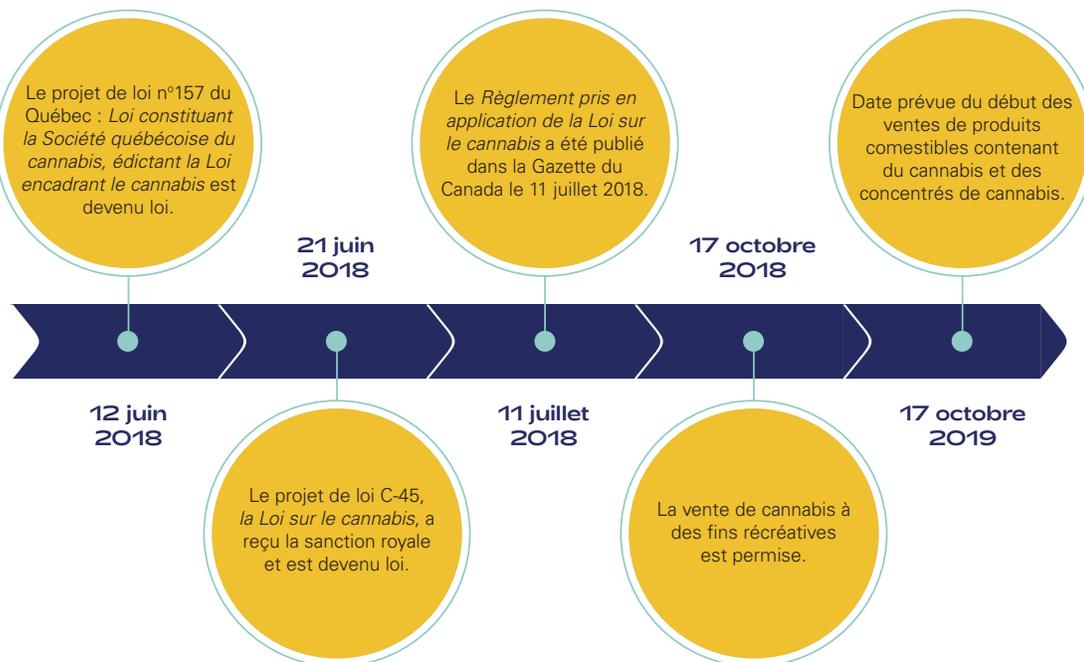
Nous avons également aligné notre stratégie sur celle de Fire & Flower (« F&F »), un détaillant de cannabis du secteur privé, au moyen d'un investissement de 10 M\$ sous forme de prêt convertible. F&F entend ouvrir des magasins partout en Colombie-Britannique, ce qui permettra à HEXO de distribuer ses produits à la fois par l'intermédiaire du secteur privé et de la BCLDB.

AUTRES MARCHÉS PRIVÉS CANADIENS

Nous nous attendons à percer les autres marchés privés du cannabis au Canada au moyen d'investissements stratégiques dans des commerçants privés, comme celui que nous avons fait dans F&F. À l'heure actuelle, F&F possède une licence pour deux magasins en Saskatchewan et a entrepris des démarches pour obtenir une licence en Alberta en vue d'y ouvrir 37 magasins. F&F a également entamé des démarches pour obtenir une licence et ouvrir des magasins au Manitoba.

LÉGISLATION CANADIENNE

La réglementation de la vente de cannabis destiné aux adultes en magasin et en ligne relève de la compétence des provinces et des territoires. Seuls les producteurs qui possèdent une licence seront autorisés à vendre du cannabis sur le marché de la consommation récréative chez les adultes. Au 31 juillet 2018, on comptait 114 producteurs autorisés en vertu du RACFM.



Priorités stratégiques

Depuis nos débuts, nous avons jeté les fondations pour devenir un leader mondial qui sert à la fois le marché du cannabis médicinal et le marché de la consommation de cannabis à des fins récréatives chez les adultes. Quelle que soit l'activité – la culture, la production, le développement de produits, l'innovation ou la distribution – nous appliquons toujours la même rigueur afin de ne faire aucun compromis sur la qualité et l'innocuité des produits que nous proposons aux patients consommateurs de cannabis médicinal et aux adultes qui en font une consommation récréative, tout en gagnant et en conservant la confiance de l'ensemble des intervenants. Nous croyons pouvoir tirer parti de notre succès au Canada pour percer les marchés du cannabis à l'étranger.

Étant donné l'existence de divers règlements encadrant la consommation récréative de cannabis chez les adultes partout au Canada, le nombre de producteurs autorisés d'envergure et la capacité actuelle de culture limitée (mais en croissance), nous estimons que les premières années suivant la légalisation seront déterminantes pour le secteur du cannabis au pays. Nous croyons également qu'une capacité de distribution précoce et une bonne performance financière seront essentielles pour se tailler une place de chef de file sur le marché.

Pour toutes ces raisons et bien d'autres, nous nous sommes donnés comme objectif d'occuper une position de tête dans notre territoire de départ, à savoir le Québec, tout en faisant des incursions stratégiques dans d'autres marchés triés sur le volet ailleurs au Canada, grâce à des accords d'approvisionnement provinciaux et à des partenariats avec des détaillants du secteur privé. Nous arrivons sur le marché de la consommation récréative de cannabis chez les adultes en tant que l'un des plus importants producteurs et fournisseurs, et nous cherchons à amener HEXO Corp. au-delà des frontières canadiennes, là où la réglementation le permet. Nous déployons sans cesse des efforts pour évaluer les possibilités qui existent ou existeront à l'étranger sur le marché du cannabis médicinal et celui de la consommation récréative chez les adultes, y compris en Europe. D'ailleurs, nos activités connaissent actuellement une expansion en Grèce.

Nous nous sommes positionnés afin de répondre à la demande pour des produits de cannabis sans inhalation grâce à notre coentreprise avec Molson Canada, et nous continuons à explorer d'autres possibilités de partenariats similaires dans ce marché. Même si nous continuons à démontrer l'excellence de notre modèle d'affaires et de nos activités au Québec et ailleurs au pays, la Société s'est déjà établie comme un partenaire d'affaires attrayant au Canada et à l'étranger pour les organismes de contrôle du cannabis, les détaillants privés et les entreprises Fortune 500 désireuses de conclure un partenariat.

Cet engagement inébranlable envers la qualité et la sécurité passe par un respect des exigences strictes de Santé Canada en matière de contrôle qualité, un système de production digne des sociétés pharmaceutiques, une méthode de suivi de la semence à la vente, la réalisation de tests par des tiers indépendants et un système en ligne pour afficher les résultats des tests menés sur nos produits.

Notre stratégie générale repose sur quatre piliers : être l'un des deux plus importants producteurs autorisés au pays, établir la primauté de notre marque, proposer des produits innovateurs et soutenir nos objectifs grâce à notre capacité d'évolution opérationnelle. À l'approche de l'ouverture du marché de la consommation récréative de cannabis chez les adultes, nous nous concentrons sur ces quatre priorités stratégiques :

Capacité d'évolution opérationnelle

Investir dans les gens, les procédés et les systèmes pour répondre aux demandes du marché, s'adapter aux nouvelles possibilités et offrir des produits de la plus haute qualité à des coûts d'exploitation raisonnables.



Compter parmi les deux plus grands au Canada

Remplir notre accord avec la SQDC, prendre de l'expansion et distribuer nos produits partout au Canada et à l'échelle mondiale, puis devenir l'un des deux plus importants producteurs autorisés au pays au chapitre des parts de marché.

Produits innovateurs

Continuer à innover et à donner le ton sur le marché en déterminant les nouveaux produits de cannabis qui susciteront l'intérêt et en assurant leur développement et leur commercialisation.

Primauté de la marque

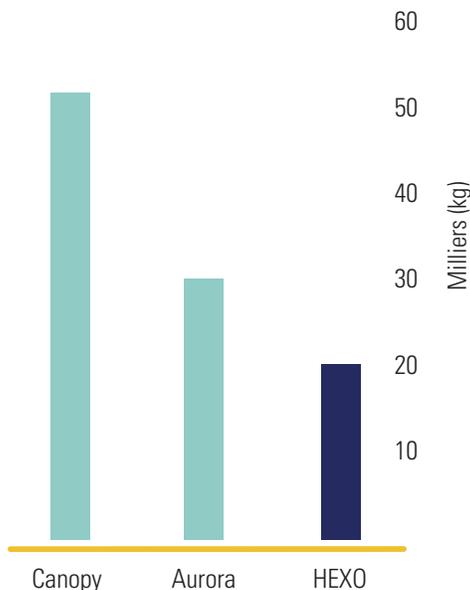
Développer davantage notre gamme de marques à l'aide d'une connaissance poussée de nos clients et de leurs préférences d'après les données recueillies de façon à offrir tous les produits que demande le marché.

Compter parmi les deux plus grands au Canada

Après avoir établi une présence dominante dans notre marché local, à savoir le Québec, nous cherchons à accroître notre présence ailleurs au pays. Notre objectif consiste à respecter nos accords d'approvisionnement avec l'OCS et la BCLDB, ainsi que notre accord d'approvisionnement à long terme avec la SQDC, en plus de gérer efficacement notre centre de distribution récemment annoncé, qui nous permettra d'assurer la distribution de cannabis pour toutes les ventes en ligne de la SQDC. Nous avons également établi un partenariat stratégique avec F&F, un détaillant de cannabis du secteur privé qui nous permettra d'étendre notre capacité de distribution à six provinces et de disposer de l'un des deux plus importants contrats à terme de gré à gré conclus avec le secteur public.

Rang du contrat de vente à terme

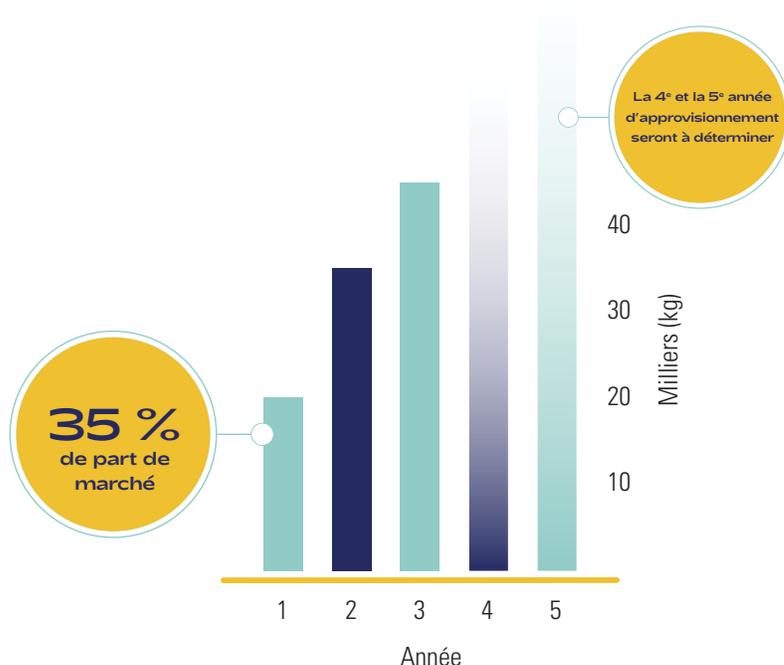
En fonction des quantités annoncées dans les ententes d'approvisionnement provinciales.



ACCORD D'APPROVISIONNEMENT AVEC LA SQDC

La valeur stratégique de notre relation avec la SQDC ne peut être sous-estimée. Avec la SQDC, nous avons décroché le plus important contrat à terme de gré à gré de la jeune histoire du secteur du cannabis, et sommes devenus le fournisseur privilégié de produits de cannabis au Québec pour les cinq premières années suivant la légalisation. Par la suite, d'après un taux de croissance prévu du marché de 10 %, nous avons l'intention de fournir 49 500 kg et 54 450 kg au cours des quatrième et cinquième années, respectivement. La Société estime que le volume total de produits fournis au cours des cinq années de l'accord excèdera 200 000 kg. D'après les accords actuellement conclus entre la SQDC et cinq autres producteurs autorisés, nous avons obtenu le volume le plus élevé pour l'an 1, soit environ 35 % des parts de marché au Québec, et nous aspirons à demeurer le plus important fournisseur pour les années suivantes.

Volume et part de marché % au Québec



Primauté de la marque

Depuis nos débuts à titre de producteur de cannabis médicinal en 2013, nous avons créé une marque de confiance. Notre solide équipe responsable du développement a lancé de nouveaux produits qui répondent aux besoins des consommateurs, quels que soient leur budget et l'expérience qu'ils recherchent, y compris divers modes de consommation. Cette équipe travaille en étroite collaboration avec notre service du marketing pour faire connaître nos produits et bâtir la notoriété de la marque dans un environnement très réglementé.



HEXO – CONSOMMATION RÉCRÉATIVE DE CANNABIS CHEZ LES ADULTES

Au cours du dernier trimestre, la Société a annoncé que la marque HEXO servira le marché légal de la consommation de cannabis chez les adultes. Avec HEXO, la Société souhaite continuer à offrir des marques maison de première qualité, en plus de marquer sa volonté d'offrir une expérience client axée sur l'innovation, la qualité et la fiabilité, et détenir l'un des deux premiers rangs au chapitre des parts de marché au Canada et une part de marché de 2 % à l'étranger. La marque HEXO accorde la même importance à l'innovation et à la qualité supérieure qui ont fait la renommée de la marque Hydrothecary, laquelle s'adresse au marché médicinal.



HYDROPOTHECARY – MARQUE DE CANNABIS MÉDICINAL

Hydrothecary vend du cannabis médicinal de qualité supérieure et de milieu de gamme, et offre plus de 24 produits sous forme séchée, décarboxylée ou d'huile. Depuis trois ans, Hydrothecary sert le marché du cannabis médicinal avec ses produits primés et continuera d'offrir à ces consommateurs une qualité de produit et de service inégalée.

GAMME DE PRODUITS HEXO

Au début, HEXO offrira du cannabis séché et des produits de cannabis classés en trois catégories : cannabis séché, huiles de cannabis et produits décarboxylés.

Cannabis séché – Produits de qualité supérieure et intermédiaire offerts dans deux gammes, Moment du jour et H2. Ces deux gammes de produits offrent un large spectre de teneur en CBD et en THC selon les souches utilisées, soit sativa, hybrides ou indica. HEXO offre 15 produits de cannabis séchés dont le prix au gramme varie de 3 \$ à 15 \$. Chaque produit est choisi avec soin pour traiter les symptômes fréquents chez les patients et répondre aux besoins des adultes qui en font une consommation récréative.

Produits à base d'huile – Elixir, une gamme de produits de vaporisation sublinguale d'huile de cannabis, comprend de fortes teneurs en THC et en CBD et constitue le seul produit d'huile de cannabis à l'essence de menthe poivrée au pays. Fleur de Lune est l'un des premiers produits d'huile de THC à base de cannabis intime au Canada. Ces deux produits proposent de nouvelles façons de consommer le cannabis sans l'inhaler. HEXO offre trois produits à base d'huile dont le prix varie de 69 \$ à 89 \$ la bouteille, ainsi qu'un produit d'huile de cannabis intime à 59 \$ pour un vaporisateur de 60 ml.

Produits décarboxylés – Decarb est une poudre de cannabis activée finement moulue qui est offerte dans un spectre complet de teneur en CBD et en THC. Decarb se décline en six produits, dont le prix au gramme varie de 3 \$ à 15 \$.

Decarb a été nommé « Meilleur nouveau produit » aux Canadian Cannabis Awards 2017 tandis qu'Elixir a obtenu la troisième place dans la même catégorie et la deuxième place dans la catégorie « Meilleure huile à THC élevé ». Nous avons également remporté la première place dans la catégorie de l'emballage.

Produits innovateurs

Nos priorités stratégiques reflètent notre conviction selon laquelle la valeur à long terme pour les actionnaires dans notre secteur passe par la distribution à grande échelle et la notoriété de la marque. Nous souhaitons devenir le partenaire de choix des organismes provinciaux responsables de la distribution et de la vente au détail de cannabis tout en étant reconnus comme l'entreprise offrant la meilleure expérience utilisateur en matière de produits, de prix ou de modes de consommation.

Nous continuons à nous positionner pour répondre à la demande du marché pour des produits comestibles et offrir les produits les plus populaires chez les consommateurs d'ici octobre 2019. Il s'agit, sans s'y limiter, de produits de vapotage, de cosmétiques, de produits comestibles, comme des confiseries, de produits de boulangerie et laitiers, ainsi que des boissons non alcoolisées, par l'entremise de notre coentreprise avec Molson Canada.

Nos priorités stratégiques se reflètent également dans l'importance que nous accordons à la recherche, à l'innovation et au développement. Nous étudions activement divers moyens de renforcer notre expertise en matière d'utilisation du cannabis et de modes de consommation, en plus d'explorer les façons d'élargir notre gamme de produits et notre portefeuille de marques. Les activités comprennent des partenariats conclus et potentiels, des coentreprises et des acquisitions stratégiques de propriété intellectuelle ainsi que d'autres opérations connexes.

Nous sommes déjà reconnus comme des leaders de l'innovation par l'industrie du cannabis, comme en témoignent nos produits primés Elixir et Decarb. Au cours du trimestre, nous avons lancé Fleur de Lune, l'une des premières huiles de cannabis intimes au Canada.

Au-delà des fonds nécessaires pour procéder aux investissements que nous avons planifiés dans le but d'accroître notre capacité de culture, nous prévoyons affecter la majeure partie de notre capital à la marque, à l'innovation des produits, à l'expansion à l'étranger et à la production, tout en demeurant à l'affût des opérations stratégiques susceptibles de créer de la valeur pour nos actionnaires. L'acquisition de l'installation de Belleville, en Ontario, s'inscrit dans cette stratégie, car la Société s'en servira notamment pour y mener ses activités de recherche et de développement et y conserver ses futurs produits. Cette approche nous permettra de soutenir notre position de leader sur le marché canadien du cannabis, tant à titre de distributeur que de fabricant de produits novateurs.

Capacité d'évolution

Nous cultivons le cannabis depuis quatre ans en vertu du RACFM afin de cultiver et de produire jour après jour du cannabis de grande qualité. Nos pratiques et technologies de culture sont constamment évaluées et actualisées pour en améliorer l'efficacité.

Nous avons décidé de nous installer à Gatineau, au Québec, car nous croyons que la province offre des conditions idéales pour la production de cannabis. On y retrouve un approvisionnement abondant en électricité renouvelable à des tarifs concurrentiels, d'importantes ressources hydriques et du personnel compétent.

À la frontière des deux plus grands bassins de consommateurs du Canada, à savoir le Québec et l'Ontario, notre site principal nous situe à proximité de deux centres urbains parmi les plus importants au pays : le Grand Montréal et la région de la Capitale-Nationale. De plus, nous avons fait l'acquisition d'installations à Belleville, en Ontario, soit l'emplacement idéal entre la région de la Capitale-Nationale et Toronto, ainsi qu'à Montréal, afin de servir la région centrale du Québec.

À l'heure actuelle, la superficie de nos établissements autorisés totalise environ 310 000 pieds carrés, lesquels comprennent notre première serre de 7 000 pieds carrés, notre serre de 35 000 pieds carrés achevée en 2017, une serre de 250 000 pieds carrés achevée en juillet 2018, un entrepôt, deux laboratoires indépendants et deux édifices modulaires servant à l'emballage final et au service à la clientèle, tous installés sur notre terrain de 143 acres. La capacité de production annuelle de ces installations est estimée à environ 25 000 kg de cannabis séché.

Au 23 juillet 2018, Santé Canada avait octroyé une licence pour les dix zones de notre serre de 250 000 pieds carrés. Les plants y ont été transférés et les premières récoltes ont commencé à la mi-septembre. Cet agrandissement a fait passer notre capacité de production annuelle de cannabis séché de 21 400 kg à 25 000 kg.

En décembre 2017, nous avons acquis un lot adjacent de 78 acres, sur lequel nous bâtissons une serre d'un million de pieds carrés. Les travaux d'agrandissement progressent bien, la fondation et la charpente étant déjà en place et la toiture étant quasi-achevée. La serre devrait être terminée en décembre 2018, et après obtention de la licence de Santé Canada, elle nous permettra de produire environ 108 000 kg de cannabis séché par année.

Après la date de clôture, nous avons annoncé un partenariat qui nous aidera à accéder au marché européen. Des installations de 350 000 pieds carrés seront établies en Grèce, grâce à notre coentreprise avec Qannabos. Nous pourrions ainsi augmenter notre production, ainsi qu'étendre notre présence dans la zone européenne afin de servir les marchés du cannabis légal au Royaume-Uni, en France et dans d'autres pays du continent, là où la réglementation l'autorise.

Nous avons mis sur pied une main-d'œuvre solide et chevronnée, ainsi qu'une équipe de direction hors pair qui possède une expertise du secteur et un bagage d'affaires acquis dans d'autres domaines et marchés.

Distribution

Au chapitre de la transformation et de la distribution, nous avons augmenté notre capacité de façon significative au cours du trimestre clos le 31 juillet 2018. La production annuelle est passée à environ 25 000 kg après l'obtention de la licence pour notre nouvelle serre de 250 000 pieds carrés et la mise en service de cette dernière. Notre projet de serre d'une superficie d'un million de pieds carrés comprendra un centre de transformation, d'emballage et de distribution à la fine pointe de la technologie et devrait être terminé d'ici la fin de l'année civile. Cet agrandissement nous permettra de porter notre capacité de production à environ 108 000 kg.

Dans le cadre d'une coentreprise avec une partie liée, la Société a récemment acquis une installation de deux millions de pieds carrés à Belleville, en Ontario, laquelle servira à la fabrication de produits du cannabis à valeur ajoutée et accroîtra notre capacité de distribution et d'entreposage. L'emplacement centralisé de notre première installation hors Québec offre un accès privilégié aux grands axes routiers et nous permettra de distribuer nos produits et de remplir nos engagements dans tout le Canada. Cette installation ouvrira la porte sur le plan réglementaire à nos partenaires actuels et futurs, qui pourront entrer sur le marché du cannabis avec HEXO Corp. et accéder à une infrastructure autorisée lorsque Santé Canada aura accordé sa licence. Cette acquisition s'inscrit dans notre stratégie d'expansion nationale et nous procure la capacité nécessaire pour fabriquer d'autres produits à base de cannabis, notamment des cosmétiques, des produits de vapotage, ainsi que des boissons non alcoolisées et d'autres produits comestibles.

Après la date de clôture, la Société a renforcé sa capacité de distribution en annonçant l'établissement du nouveau centre de distribution et d'entreposage, en collaboration avec Metro Groupe de chaîne d'approvisionnement inc. L'installation de 58 000 pieds carrés située à Montréal, au Québec, a été acquise dans un but stratégique pour répondre à des besoins logistiques. Grâce à ce centre, nous approvisionnerons la SQDC en cannabis pour ses ventes directes aux clients conclues sur son site en ligne. Il nous permettra aussi d'entreposer les produits de cannabis de tous les producteurs autorisés ayant conclu un contrat avec la SQDC, de mieux gérer l'approvisionnement et de distribuer ces produits directement aux clients.

La Société s'est positionnée stratégiquement pour la distribution au détail dans le secteur privé en émettant une débenture convertible de 10 M\$ en faveur de F&F, un détaillant de cannabis du secteur privé. F&F a fait des demandes de licences pour 37 magasins dans la province de l'Alberta, elle s'est fixé une cible de huit licences en Colombie Britannique et a ciblé 16 établissements potentiels au Manitoba. Elle s'est également vu accorder une licence pour l'ouverture de deux commerces de détail en Saskatchewan.

Stratégie de distribution



Livrer au Québec dans le respect des ententes d'approvisionnement et de distribution avec la SQDC. Pénétrer 90 % des marchés canadiens grâce à des produits stratégiques comme Elixir.



Déployer de nouveaux produits de boissons à base de cannabis à l'échelle nationale par l'intermédiaire de la coentreprise détenue avec Molson Canada.

Déploiement complet du produit dans tout le Canada.

Expansion à l'étranger : Amérique latine et Europe.



Entrer sur le marché américain, sous réserve des approbations et des changements réglementaires.

Faits saillants relatifs à la Société

Établissement de la coentreprise Truss avec Molson Canada

Le 1^{er} août 2018, nous avons annoncé la conclusion d'un accord définitif avec Molson Canada (« Molson ») dans le but de former une coentreprise dont l'objectif est de saisir les débouchés du marché des boissons non alcoolisées infusées au cannabis. La coentreprise a été structurée comme une société en démarrage indépendante qui a son propre conseil d'administration et sa propre équipe de direction. Molson détiendrait une participation majoritaire de 57,5 %, la participation restante revenant à la Société. Le 4 octobre 2018, Molson et la Société ont conclu la transaction selon ces modalités et ont formé la coentreprise Truss. À la clôture de la transaction, nous avons émis 11 500 000 bons de souscription d'actions ordinaires à un membre du même groupe que Molson. Chaque bon de souscription peut être exercé au cours d'une période de trois ans pour acquérir une action ordinaire de la Société au prix de 6,00 \$ l'action. Molson fera bénéficier la coentreprise de ses années d'expérience dans le secteur des boissons et de son expertise de la conception de produits novateurs et de la distribution. Cet apport de Molson jumelé à l'historique de la Société comme fournisseur de produits de cannabis novateurs et de qualité positionne la Société à l'avant-plan du marché canadien des boissons à base de cannabis.

Accord d'approvisionnement avec la Société ontarienne du cannabis

Le 20 août 2018, nous avons annoncé être parvenu à un accord d'approvisionnement avec l'OCS. En vertu de cet accord, nous approvisionnerons l'Ontario avec nos produits primés de la gamme Elixir, qui seront offerts selon diverses formules (THC, CBD ou 1:1) et sous forme d'huile de menthe poivrée ou d'huile de triglycérides à chaîne moyenne (« TCM »). Nous fournirons également à l'OCS l'huile de cannabis Fleur de Lune qui a été lancée récemment. Les deux produits sont sans inhalation et simples à utiliser, et ils seront vendus dans des emballages à l'épreuve des enfants.

Expansion en Grèce

Le 26 septembre 2018, nous avons annoncé la conclusion d'un partenariat avec la société grecque Qannabos (« QNBS »). Ensemble, nous créerons un partenariat qui sera soutenu par la mise en place d'une infrastructure de 350 000 pieds carrés approuvée par licence, que nous utiliserons pour fabriquer, transformer et distribuer du cannabis médicinal. Cette première percée à l'étranger nous permettra de servir les marchés de la consommation de cannabis à des fins médicales au Royaume-Uni, en France et ailleurs en Europe avec notre gamme complète de produits, là où la réglementation l'autorise.

Marque HEXO

Le 24 mai 2018, nous avons annoncé le lancement de notre nouvelle marque HEXO, qui s'adresse au marché de la consommation de cannabis à des fins récréatives chez les adultes. HEXO fournira les mêmes produits innovateurs et le même cannabis de qualité supérieure qui font la renommée de la marque Hydrothecary depuis trois ans. La Société continuera d'offrir du cannabis de qualité supérieure sous la marque Hydrothecary au marché médicinal.

Changement de dénomination

Le 28 août 2018, la Société a tenu une assemblée extraordinaire au cours de laquelle les actionnaires ont adopté une résolution visant à remplacer officiellement la dénomination Hydrothecary Company par HEXO Corp.

Migration vers la Bourse de Toronto

Le 22 juin 2018, nous avons migré de la Bourse de croissance TSX vers la Bourse de Toronto (« TSX »). Par suite de cette migration, nos actions ordinaires et nos bons de souscription d'actions ont été inscrits et ont commencé à être négociés à la cote de la TSX sous les symboles « HEXO » et « HEXO.WT », respectivement. La migration vers la TSX nous donne accès à davantage de capitaux et nous procure une plus grande visibilité sur le marché, un contrôle plus étroit, une meilleure réputation étant donné les standards d'une bourse à grande capitalisation et une liquidité accrue sur les marchés mondiaux.

Accord d'approvisionnement avec la BCLDB

Le 11 juillet 2018, nous avons annoncé avoir conclu un protocole d'entente avec la *British Columbia's Liquor Distribution Branch* (« BCLDB »). La Société fournira ses produits de renom de la gamme Elixir en Colombie-Britannique par l'intermédiaire de la BCLDB.

Obtention des licences pour la serre B6 et la zone B5 du projet d'agrandissement de 250 000 pieds carrés et mise en service

Au 10 octobre 2018, les dix zones de cultivation et l'entrepôt de la nouvelle serre ultramoderne de 250 000 pieds carrés et la zone d'expansion B5 avaient obtenu une licence de Santé Canada, ce qui portera la production annuelle de cannabis séché à environ 25 000 kilogrammes. Les installations de fabrication de pointe comprennent des zones de déparaffinage, de distillation, de mouture et d'extraction qui permettront à la Société de procéder à la transformation, à la fabrication et à l'emballage d'une variété de produits du cannabis. L'agrandissement comprend également des zones de coupe secondaires, tout comme des aires d'entreposage et des salles de nettoyage supplémentaires. Ces nouvelles installations et la capacité additionnelle qu'elles fournissent ont permis à la Société de répondre à la demande de la SQDC de 20 000 kg pour la première année.

Fire & Flower

Le 26 juillet 2018, nous avons annoncé un investissement stratégique de 10 M\$ dans Fire & Flower (« F&F »), un commerçant au détail de l'Ouest canadien. L'investissement a consisté en l'attribution d'une débenture convertible de 10 M\$ en faveur de F&F qui permet à HEXO Corp. de convertir le capital de la débenture en actions ordinaires de F&F à la date d'échéance du 31 juillet 2019, ou en cas d'élément déclencheur, au sens donné à ce terme dans la convention relative aux débentures. F&F a soumis des demandes de licence pour 37 magasins en Alberta, et elle a obtenu une licence pour deux commerces de détail en Saskatchewan. Nous visons à assurer une distribution supplémentaire de nos produits à base d'huile dans ces provinces. Cette étape nous rapproche de la réalisation de notre objectif stratégique, à savoir s'implanter sur le marché national du cannabis par une distribution à grande échelle.

Acquisition d'une installation de 2 millions de pieds carrés à Belleville, en Ontario

Le 10 septembre 2018, nous avons annoncé l'acquisition d'une installation de 2 millions de pieds carrés à Belleville, en Ontario, par l'intermédiaire de notre coentreprise établie avec la partie liée Olegna Holdings Inc (« Olegna »). La Société a acquis une participation de 25 % dans la coentreprise, la participation restante appartenant à Olegna. La coentreprise a acquis l'installation en partie au moyen d'un emprunt de 20 M\$ reçu de HEXO Corp. L'emprunt est remboursable dans un délai de 120 jours, porte intérêt à un taux annuel de 4 % et prévoit des paiements mensuels. Aux termes de la convention, HEXO Corp. sera le principal locataire pendant une période de 20 ans. L'installation servira de centre de recherche et développement et de centre de fabrication. Cette première installation d'HEXO Corp. hors Québec nous permettra de réaliser notre stratégie d'expansion à l'échelle nationale et d'accroître les activités de fabrication des produits à base de cannabis, dont les cosmétiques, les produits de vapotage ainsi que les boissons non alcoolisées et autres produits comestibles. De plus, cette installation ouvre la porte sur le plan réglementaire à nos partenaires actuels et futurs en leur fournissant un accès immédiat à une infrastructure approuvée par licence dans le secteur du cannabis.

Entrepôt et centre de distribution

Le 19 septembre 2018, nous avons annoncé la conclusion d'un accord de distribution et d'entreposage avec Metro Groupe de chaîne d'approvisionnement inc. (« Metro »). Aux termes de l'accord, HEXO Corp. et Metro dirigeront et exploiteront le centre de distribution et d'entreposage de 58 000 pieds carrés à Montréal, au Québec, où seront entreposés les produits de cannabis de tous les producteurs autorisés ayant conclu un contrat d'approvisionnement avec la SQDC. Le centre de distribution servira de point de distribution unique pour toutes les expéditions directes des commandes passées à la SQDC par les clients au Québec.

De plus, HEXO Corp. a obtenu l'autorisation de l'Autorité des marchés financiers de contracter avec des sociétés d'État comme la SQDC. Cette autorisation doit être obtenue au préalable par les entreprises qui souhaitent conclure des contrats de plus d'un million de dollars avec le gouvernement du Québec, tant pour la prestation de services que pour l'approvisionnement en produits.

Nominations au sein de la haute direction

Au cours du trimestre, nous avons renforcé notre équipe de direction en y accueillant deux nouveaux dirigeants d'expérience.

Nick Davies, Vice-président au marketing – M. Davies est un dirigeant aguerri dans le domaine du marketing. Il compte plus de deux décennies d'expérience dans l'établissement de marques de renommée mondiale et de produits de premier ordre. Il a travaillé pour plusieurs entreprises à succès, comme Puma, Coleman, Virgin et Corel. M. Davies s'est forgé une réputation de meneur énergique dans le domaine du marketing, lui qui est connu pour proposer une expérience de qualité supérieure à ses clients. À titre de vice-président directeur chez Corel, il détenait la responsabilité des résultats de la division chargée de la productivité et de la conception graphique. Il a également orchestré la percée de l'entreprise dans de nouveaux marchés à l'étranger. Il possède un diplôme de l'European Business School et une maîtrise en administration des affaires de l'INSEAD.

Dominique Jones, Vice-présidente aux ressources humaines – M^{me} Jones compte plus de 20 ans d'expérience comme dirigeante. Les organisations sous sa gouverne ont connu des périodes de croissance exceptionnelle. Au cours de sa carrière, elle a eu l'occasion de travailler dans six secteurs différents et sur trois continents. M^{me} Jones a récemment occupé les fonctions de chef de l'exploitation dans une entreprise qui offre une plateforme de formations en ligne, et précédemment celles de chef des ressources humaines à Halogen Software, où elle a accompagné les décideurs de l'entreprise lors du premier appel public à l'épargne jusqu'à la vente de l'entreprise. Durant sa carrière, elle a su mener d'importants changements de culture, en plus de créer et de mettre en œuvre des programmes primés de développement du leadership et de développement des meilleurs talents. L'équipe pourra compter sur sa passion pour l'encadrement et la mobilisation d'équipes.

Mesures non conformes aux IFRS

Le présent rapport de gestion renferme certaines mesures de performance non conformes aux IFRS, notamment le coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus par gramme et la marge brute ajustée. Ces mesures sont définies dans la présente rubrique, et nous les employons à l'interne pour évaluer notre performance opérationnelle et financière.

Nous sommes d'avis que ces mesures non conformes aux IFRS, lesquelles s'ajoutent aux mesures conventionnelles préparées selon les IFRS, permettent aux investisseurs d'évaluer nos résultats d'exploitation, notre performance sous-jacente et nos perspectives comme le fait la direction.

Comme il n'existe aucune méthode de calcul normalisée pour ces mesures non conformes aux IFRS, nos méthodes pourraient différer de celles utilisées par d'autres sociétés. Par conséquent, il pourrait être impossible de comparer directement ces mesures à d'autres portant un nom similaire et utilisées par ces sociétés. Ainsi, ces mesures visent à fournir des informations additionnelles; elles ne devraient pas être prises en compte isolément ni considérées comme des substituts aux mesures de performance préparées selon les IFRS.

COÛT AU COMPTANT MOYEN PONDÉRÉ DES STOCKS DE CANNABIS SÉCHÉ VENDUS PAR GRAMME

Le coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus par gramme comprend les coûts directs associés à la culture, à la récolte et à la transformation des stocks vendus, comme les coûts de la main-d'œuvre, des services publics, de l'engrais, du contrôle biologique, des fournitures générales et des matériaux, du fanage, de la mouture, du contrôle qualité et des essais relatifs aux stocks vendus au cours de la période.

Nous estimons que cette mesure fournit de l'information utile, car elle permet d'évaluer l'efficacité de la production et peut servir de point de comparaison entre la Société et ses concurrents.

MARGE BRUTE AJUSTÉE

Nous utilisons la marge brute ajustée pour mieux représenter la performance de la période en excluant les évaluations de la juste valeur hors trésorerie requises selon les IFRS. Nous sommes d'avis que cette mesure fournit des informations utiles, puisqu'elle représente la marge brute aux fins de gestion, établie d'après le coût de production, d'emballage et d'expédition des stocks vendus, exclusion faite de toute évaluation de la juste valeur requise selon les IFRS. La mesure est calculée en retranchant tous les montants liés à la comptabilisation à la juste valeur des actifs biologiques selon les IFRS, y compris les profits sur la transformation d'actifs biologiques et le coût lié au stock de la récolte terminée vendue, soit la tranche évaluée à la juste valeur du coût des stocks (« l'ajustement de la juste valeur du coût ») comptabilisé au titre du coût des ventes.

Nous estimons que cette mesure fournit de l'information utile, car elle permet d'évaluer l'efficacité de la production et peut servir de point de comparaison entre la Société et ses concurrents.

Points saillants financiers et opérationnels

PRINCIPAUX INDICATEURS DE PERFORMANCE FINANCIÈRE

	T4 2018	T3 2018	T2 2018	T1 2018	T4 2017
Produits	1 410 \$	1 240 \$	1 182 \$	1 102 \$	862 \$
Grammes séchés et équivalents grammes vendus	152 288	134 253	131 501	120 844	95 735
Produits par équivalent gramme	9,26 \$	9,24 \$	8,99 \$	9,12 \$	9,00 \$
Coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus par gramme	0,90 \$	0,88 \$	0,97 \$	1,07 \$	1,05 \$

AUGMENTATION DES PRODUITS

- Les produits par équivalent gramme ont atteint 9,26 \$, contre 9,24 \$ pour le trimestre précédent et 9,00 \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017. L'équivalent gramme fournit une représentation de la quantité de grammes de cannabis séché contenu dans nos produits d'huile de cannabis. Le facteur d'équivalent gramme moyen était de 6,73 grammes de cannabis séché par unité vendue au cours du trimestre.
- Les produits ont bondi de 64 %, pour s'établir à 1 410 \$, comparativement à 862 \$ pour le quatrième trimestre de l'exercice 2017. Cette hausse est principalement attribuable à une augmentation du volume des ventes d'huile, qui génèrent des produits par équivalent gramme plus élevés que les produits de cannabis séché, ainsi qu'à une progression des ventes de produits séchés. Comparativement au trimestre précédent, la croissance séquentielle des produits s'est établie à 14 % en raison d'une augmentation du volume des ventes de produits de cannabis séché et d'huile. Cette augmentation a été partiellement contrebalancée par un recul de 0,12 \$ des revenus par gramme tirés des produits de cannabis séché. Les ventes en Ontario ont augmenté de 15 % au cours du trimestre.
- Le volume des ventes a grimpé de 59 % pour atteindre 152 288 équivalents grammes, contre 95 735 pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette variation s'explique par un accueil plus favorable sur le marché et par un accroissement de la demande pour des produits sans inhalation, comme en témoignent les ventes d'huile qui ont représenté 21 % de nos ventes totales pour le trimestre. Les ventes de grammes de cannabis séché ont progressé de 33 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Sur une base séquentielle, le volume des ventes a augmenté de 13 % comparativement au troisième trimestre de l'exercice 2018, essentiellement en raison d'une hausse de 30 % des ventes d'huile.
- De plus, les ventes ont augmenté grâce à de nouvelles relations établies avec huit cliniques additionnelles au cours du trimestre, ce qui a permis d'élargir notre bassin de patients et de renforcer notre présence sur le marché médicinal, que nous continuons de servir avec notre marque Hydrothecary. À la fin du trimestre, nous entretenons des relations avec 147 cliniques.

COÛT AU COMPTANT PAR GRAMME

- Le coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus par gramme au 31 juillet 2018 a augmenté de 2 % pour ressortir à 0,90 \$, comparativement à 0,88 \$ pour le trimestre précédent. Ces résultats reflètent le début d'un entre-deux prévu au cours duquel les coûts de production sont plus élevés étant donné que les activités sont en voie d'atteindre leur pleine capacité avec la mise en service de nouvelles installations et de nouveau matériel. Des économies d'échelle sont attendues une fois que les installations fonctionneront à plein régime.

EFFECTIFS DE L'ORGANISATION

- En raison de l'accroissement de nos activités, nos effectifs ont augmenté de 61 %, pour atteindre 220 employés au 31 juillet 2018, contre 137 employés au 30 avril 2018.

AGRANDISSEMENT DE NOS INSTALLATIONS

- Au 23 juillet 2018, les dix zones de la serre située dans le nouveau bâtiment B6 de 250 000 pieds carrés étaient achevés et homologués, tout comme le projet d'agrandissement du bâtiment B5. Le nouveau bâtiment et l'agrandissement font passer la capacité de production actuelle à 25 000 kg par année. Avec notre projet d'agrandissement du bâtiment B9, la capacité de production totale prévue devrait atteindre 108 000 kg par année. La production annuelle estimée à 25 000 kg et la production annuelle future estimée à 108 000 kg sont fondées sur l'espace en pieds carrés estimatif consacré à la culture du cannabis, de même que sur le ratio de production de cannabis séché par plant, lequel est déterminé à partir de la production passée des installations existantes et des estimations concernant la production future.
- Après le trimestre clos le 31 juillet 2018, la Société a percé le marché de l'Ontario avec l'acquisition d'une installation de 2 000 000 pieds carrés à Belleville, en Ontario, par l'intermédiaire d'une coentreprise conclue avec une tierce partie. L'installation a été acquise dans le but de pousser plus loin les activités de recherche et développement en vue d'améliorer les produits de cannabis et servira de pôle logistique stratégique pour servir l'Ontario et le Canada.
- Toujours après le trimestre clos le 31 juillet 2018, la Société a loué une installation de 58 000 pieds carrés à Montréal, au Québec, laquelle servira à entreposer et à distribuer les produits de cannabis destinés au marché de la consommation récréative chez les adultes des producteurs autorisés qui approvisionnent la SQDC.
- En juin 2018, en raison de notre importante croissance au cours du dernier exercice, nous avons obtenu un étage supplémentaire dans l'immeuble de bureaux que nous occupons actuellement à Gatineau, au Québec. Ces bureaux serviront surtout à la haute direction, mais aussi aux services juridiques ainsi qu'aux services des finances, du marketing, des relations avec le gouvernement, de la conformité et des communications. Il y a également une possibilité d'ajouter d'autres espaces pour répondre à la croissance de l'entreprise et du nombre d'employés.

ÉLARGISSEMENT DE LA GAMME DE PRODUITS

- Le 16 juillet 2018, nous avons lancé Fleur de Lune, l'un des premiers produits d'huile de cannabis intime au Canada. Ce produit, qui contient de 7 à 10 mg/ml de THC par bouteille de 60 ml, offre aux clients d'HEXO un nouveau mode de consommation inédit.

SITUATION FINANCIÈRE

- Au 31 juillet 2018, notre trésorerie et nos placements à court terme s'établissaient à 244 789 \$, et aucune dette n'était inscrite à notre bilan.

Sommaire des résultats

Sommaire des résultats pour les trimestres et les exercices clos les 31 juillet 2018 et 2017 :

Aperçu de l'état des résultats	Trimestre clos le		Exercice clos le	
	31 juillet 2018	31 juillet 2017	31 juillet 2018	31 juillet 2017
Produits	1 410 \$	862 \$	4 934 \$	4 097 \$
Marge brute avant les ajustements à la juste valeur et amortissement	711 \$	751 \$	2 841 \$	2 634 \$
Marge brute avant amortissement	519 \$	3 062 \$	6 400 \$	6 448 \$
Charges d'exploitation	10 713 \$	2 347 \$	24 367 \$	7 932 \$
Résultat d'exploitation	(10 194) \$	716 \$	(17 967) \$	(1 483) \$
Autres produits/(charges)	(315) \$	219 \$	(5 383) \$	(10 934) \$
Résultat net	(10 509) \$	935 \$	(23 350) \$	(12 418) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	193 629 116	71 782 223	134 171 509	58 556 121
Résultat net par action	(0,05) \$	(0,01) \$	(0,17) \$	(0,21) \$

* Par suite d'un regroupement d'entreprises réalisé le 15 mars 2017, les actions de THCX avant regroupement ont été échangées à raison de six pour une. Après cette date, les actions ont été présentées selon les chiffres post-regroupement. (Se reporter à la note 4 des états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 juillet 2018.)

Produits

Produits	Trimestre clos le		Exercice clos le	
	31 juillet 2018	31 juillet 2017	31 juillet 2018	31 juillet 2017
Produits	1 410 \$	862 \$	4 934 \$	4 097 \$
Total des équivalents grammes vendus	152 288	95 735	538 886	405 164

Les produits pour le quatrième trimestre clos le 31 juillet 2018 ont augmenté de 64 % pour s'établir à 1 410 \$, comparativement à 862 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2017. Cette hausse est principalement attribuable à l'augmentation du volume des ventes des gammes Elixir et H2 (gamme intermédiaire), la gamme Elixir ayant été lancée à la fin du quatrième trimestre de 2017 et le volume des ventes de la gamme H2 ayant bondi de 70 %. L'augmentation séquentielle des produits s'est établie à 14 % par rapport au trimestre précédent, ce qui témoigne d'un accroissement du volume total des ventes, lui-même attribuable principalement à une hausse de 31 % des ventes d'huile.

Le volume des ventes a progressé de 59 % pour atteindre 152 288 équivalents grammes, contre 95 735 équivalents grammes pour la période correspondante de l'exercice précédent, en raison d'une augmentation des ventes de produits à base d'huile qui s'explique par une tendance chez les consommateurs à s'intéresser davantage aux produits sans inhalation. Les ventes totales de grammes de cannabis séché ont progressé de 33 %. Les produits par équivalent gramme ont atteint 9,26 \$, contre 9,00 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation découle surtout de la croissance des ventes de nos produits de la gamme Elixir, qui génèrent des produits plus élevés par équivalent gramme que les produits de cannabis séché.

Sur une base séquentielle, le volume des ventes a progressé de 14 % comparativement au troisième trimestre de l'exercice 2018, essentiellement pour les mêmes raisons que celles énoncées précédemment.

Pour l'exercice clos le 31 juillet 2018, les produits ont grimpé de 20 % pour s'établir à 4 934 \$, comparativement à 4 097 \$ pour l'exercice 2017. Le volume des ventes s'est accru de 33 % pour atteindre 538 886 équivalents grammes, contre 404 158 équivalents grammes pour l'exercice précédent.

Coût des ventes

Le coût des marchandises vendues comprend les coûts directs des matériaux et de la main-d'œuvre liés aux stocks vendus, lesquels s'entendent des coûts associés à la récolte, à la transformation, à l'emballage et à l'expédition.

L'ajustement de la juste valeur à la vente de stocks inclut la juste valeur des actifs biologiques comprise dans la valeur des stocks transférés dans le coût des ventes.

La juste valeur des actifs biologiques correspond à la variation de la juste valeur des plants durant la phase de croissance, déduction faite des coûts prévus pour l'achèvement des produits et leur vente. Elle est établie à partir de certaines estimations formulées par la direction.

	Trimestre clos le		Exercice clos le	
	31 juillet 2018	31 juillet 2017	31 juillet 2018	31 juillet 2017
Coût des ventes	700 \$	111 \$	2 093 \$	1 463 \$
Perte à la réduction de valeur des stocks	–	139	–	613
Ajustement de la juste valeur à la vente de stocks	455	78	2 289	577
Ajustement de la juste valeur des actifs biologiques	(1 171)	(3 003)	(7 340)	(5 004)
Ajustement à la valeur nette de réalisation des stocks	906	–	1 491	–
Total de l'ajustement de la juste valeur	190 \$	(2 925) \$	(3 560) \$	(4 427) \$

Le coût des ventes pour le trimestre clos le 31 juillet 2018 s'est chiffré à 700 \$, comparativement à 111 \$ pour le trimestre correspondant clos le 31 juillet 2017. Le coût des ventes pour le trimestre clos le 31 juillet 2017 comprend une réduction de valeur des stocks de 139 \$ par suite d'un rappel volontaire de la Société en mai 2017 et des stocks endommagés par l'eau qui après exclusion se traduisent par des coûts de vente additionnels de 613 \$ pour l'exercice clos le 31 juillet 2017. L'augmentation du coût des ventes s'explique par une hausse du volume des ventes et des coûts de transformation, d'emballage et d'expédition.

L'ajustement de la juste valeur à la vente de stocks pour le quatrième trimestre clos le 31 juillet 2018 s'est chiffré à 455 \$, contre 78 \$ pour le trimestre correspondant clos le 31 juillet 2017. Cette hausse est attribuable à une augmentation de la production et du total des ventes. L'ajustement à la valeur nette de réalisation des stocks a augmenté par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2017 pour atteindre 906 \$. Cette augmentation est attribuable à un recul dans les données relatives au prix de vente estimatif moyen du marché ayant servi à l'évaluation des stocks. Ce recul s'explique par le fait que le marché de la consommation de cannabis à des fins récréatives chez les adultes vient de s'ouvrir et reflète des prix concurrentiels. L'ajustement à la hausse de 1 491 \$ au cours de la période de douze mois close le 31 juillet 2018 est attribuable aux raisons susmentionnées.

L'ajustement de la juste valeur des actifs biologiques pour le quatrième trimestre clos le 31 juillet 2018 s'est établi à (1 171) \$, contre (3 003) \$ pour le trimestre correspondant clos le 31 juillet 2017. Ce recul est imputable à une diminution importante dans les données relatives au prix de vente moyen du marché par gramme séché compte tenu de l'ouverture du marché de la consommation récréative chez les adultes. Ce repli est contrebalancé par une augmentation du nombre total de plants, les premières récoltes dans la serre B6 ayant commencé en juillet 2018. L'augmentation du volume et du nombre total de plants détenus s'explique par les préparatifs nécessaires pour entrer sur le marché du cannabis à des fins récréatives chez les adultes.

Charges d'exploitation

	Trimestre clos le		Exercice clos le	
	31 juillet 2018	31 juillet 2017	31 juillet 2018	31 juillet 2017
Frais généraux et administratifs	4 300 \$	1 206 \$	9 374 \$	3 609 \$
Commercialisation et promotion	3 807	749	8 335	3 072
Rémunération à base d'actions	1 933	193	4 997	659
Amortissement des immobilisations corporelles	421	135	896	360
Amortissement des immobilisations incorporelles	252	64	765	232
Total	10 713 \$	2 347 \$	24 367 \$	7 932 \$

Les charges d'exploitation comprennent la commercialisation et la promotion, les frais généraux et administratifs, les coûts de recherche et développement, la rémunération à base d'actions et la dotation aux amortissements. Les frais de commercialisation et de promotion comprennent les coûts liés à la prospection de clients, ceux associés à l'expérience client, les salaires du personnel affecté à la commercialisation et à la promotion ainsi que les charges générales de communications de l'entreprise et les coûts de recherche et de développement. Les frais généraux et administratifs comprennent les salaires du personnel administratif et des cadres supérieurs, ainsi que les dépenses générales d'entreprise, y compris les frais juridiques, les assurances et les honoraires pour services professionnels.

FRAIS GÉNÉRAUX ET ADMINISTRATIFS

Les frais généraux et administratifs ont grimpé au cours du quatrième trimestre pour atteindre 4 300 \$, comparativement à 1 206 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2017. Cette augmentation témoigne de la croissance générale de nos activités, notamment l'embauche de personnel affecté aux tâches de nature générale, financières et administratives, ainsi qu'à la location d'espaces additionnels. Les honoraires de consultation et de services professionnels ont augmenté de respectivement 1 904 \$ et 728 \$, ce qui s'explique par le resserrement des exigences réglementaires en matière de contrôle et de présentation de l'information financière imposées par la Bourse de croissance TSX-V, puis la TSX, et par l'accroissement des coûts de conformité connexes.

Pour l'exercice clos le 31 juillet 2018, les frais généraux et administratifs ont augmenté pour s'établir à 9 374 \$, contre 3 609 \$ pour l'exercice 2017. L'augmentation concorde avec l'explication fournie précédemment.

COMMERCIALISATION ET PROMOTION

Les frais de commercialisation et de promotion ont grimpé à 3 807 \$ au cours du quatrième trimestre, contre 749 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2017. Cette variation est essentiellement imputable aux activités de commercialisation et de promotion additionnelles menées au cours du trimestre dans le but d'accroître la reconnaissance de la marque et de positionner HEXO sur le marché du cannabis à des fins récréatives. Elle tient compte également des charges liées au personnel et aux déplacements, ainsi que des coûts liés à l'impression, au matériel promotionnel et à la publicité. Ces dépenses ont été engagées dans le but de nous préparer à la légalisation du marché de la consommation récréative chez les adultes.

Pour l'exercice clos le 31 juillet 2018, les frais de commercialisation et de promotion ont augmenté pour s'établir à 8 335 \$, contre 3 072 \$ pour l'exercice 2017. L'augmentation concorde avec l'explication fournie précédemment.

AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES

La dotation aux amortissements des immobilisations corporelles a augmenté pour atteindre 421 \$ au quatrième trimestre, contre 135 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2017. L'augmentation est directement attribuable à la mise en service des serres nouvellement construites et du matériel de culture de la Société. De plus, la Société a acquis du matériel de culture et de production afin de répondre à une demande de production accrue.

Pour l'exercice clos le 31 juillet 2018, la dotation aux amortissements des immobilisations corporelles a atteint 896 \$, contre 360 \$ pour l'exercice 2017. L'augmentation concorde avec l'explication fournie précédemment.

AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

La dotation aux amortissements des immobilisations incorporelles a augmenté pour s'établir à 252 \$ pendant le quatrième trimestre, contre 64 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2017. La hausse s'explique par une variation de la durée d'utilité attendue de certains logiciels par suite de la mise en œuvre prochaine d'un nouveau système de planification des ressources de l'organisation, lequel remplacera certains logiciels que nous utilisons actuellement et servira au développement d'une plateforme de ventes en ligne.

Pour l'exercice clos le 31 juillet 2018, la dotation aux amortissements des immobilisations incorporelles a augmenté pour s'établir à 765 \$, contre 232 \$ pour l'exercice 2017. L'augmentation concorde avec l'explication fournie précédemment.

Résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation pour le quatrième trimestre s'est chiffré à (10 194) \$, comparativement à 716 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2017. Ce recul est principalement imputable à une augmentation des charges liées à l'expansion des activités en prévision de la légalisation de la consommation récréative chez les adultes.

Pour l'exercice clos le 31 juillet 2018, le résultat d'exploitation est ressorti à (17 967) \$, contre (1 483) \$ pour l'exercice précédent. Cette variation est attribuable aux mêmes raisons que celles citées pour le trimestre.

Autres produits et charges

Les autres produits et charges se sont établis à (315) \$ et à (5 383) \$ pour le trimestre et l'exercice clos le 31 juillet 2018 (respectivement 219 \$ et (10 934) \$ pour le trimestre et l'exercice clos le 31 juillet 2017). La réévaluation des instruments financiers de (5 091) \$ au cours du dernier trimestre reflète celle d'un dérivé incorporé lié à des débetures convertibles de 3 275 \$ US émises et converties au cours de l'exercice précédent. De plus, pour les trimestres clos les 31 juillet 2018 et 2017, nous avons touché des produits d'intérêts de respectivement 854 \$ et 61 \$. Des charges d'intérêts de néant et de 75 \$ ont été engagées pour les trimestres clos les 31 juillet 2018 et 2017, respectivement. Cette hausse est imputable à l'intérêt lié aux placements à court terme acquis au cours du trimestre clos le 31 juillet 2018.

Mesures non conformes aux IFRS

Coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus par gramme

Le coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus par gramme comprend les coûts directs associés à la culture, à la récolte et à la transformation des stocks vendus, comme les coûts de la main-d'œuvre, des services publics, de l'engrais, du contrôle biologique, des fournitures générales et des matériaux, du fanage, de la mouture, du contrôle qualité et des essais relatifs aux stocks vendus au cours de la période.

Comme il n'existe aucune méthode de calcul normalisée pour cette mesure non conforme aux IFRS, nos méthodes pourraient différer de celles utilisées par d'autres sociétés; par conséquent, il pourrait être impossible de comparer directement cette mesure à d'autres portant un nom similaire et utilisées par ces autres sociétés. Ainsi, ces mesures non conformes aux IFRS visent à fournir des informations additionnelles; elles ne devraient pas être prises en compte isolément ni considérées comme des substituts aux mesures de performance préparées selon les IFRS.

Le coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus est calculé comme suit :

	T4 2018	T3 2018	T2 2018	T1 2018	T4 2017
Coût de la marchandise vendue	700 \$	479 \$	451 \$	463 \$	663 \$
Moins :					
Coûts de traitement des commandes ¹	(453) \$	(335) \$	(286) \$	(307) \$	(273) \$
Coûts de conversion du cannabis en huile	(133) \$	(43) \$	(41) \$	(32) \$	(37) \$
Réduction de valeur des stocks à la suite du rappel	– \$	– \$	– \$	– \$	(139) \$
	114 \$	101 \$	124 \$	124 \$	214 \$
Nombre de grammes de cannabis séché vendus	127 252	114 968	127 769	115 768	95 735
Coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus (par gramme)	0,90 \$	0,88 \$	0,97 \$	1,07 \$	2,23 \$

¹ Les coûts de traitement des commandes sont exclus du calcul du coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus, car cette mesure non conforme aux IFRS est utilisée afin de présenter le coût au comptant engagé pour produire, cultiver et transformer un gramme de stock séché en produit fini qui sera vendu au cours de la période.

Le coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus par gramme a chuté de 60 % par rapport à l'exercice précédent, se chiffrant à 0,90 \$ pour le quatrième trimestre clos le 31 juillet 2018, comparativement à 2,23 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le coût par gramme vendu est en baisse en raison des améliorations apportées aux processus de culture et des économies d'échelle découlant de la pleine utilisation de la capacité de production plus élevée.

Le coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus a légèrement augmenté pour s'établir à 0,90 \$, contre 0,88 \$ pour le trimestre clos le 30 avril 2018. Cette tendance devrait se maintenir à court terme, car la Société est en voie d'atteindre des efficiences d'échelle et une utilisation optimale des nouveaux bâtiments, et elle a commencé à accroître ses niveaux de production pour répondre à la demande de cannabis à des fins récréatives chez les adultes.

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice précédent clos le 31 juillet 2017, la Société a comptabilisé une réduction de valeur des stocks qui découle d'un rappel volontaire et de stocks endommagés par l'eau.

Actifs biologiques – Évaluation de la juste valeur

Au 31 juillet 2018, les variations de la valeur comptable des actifs biologiques se présentaient comme suit :

	31 juillet 2018	31 juillet 2017
Valeur comptable à l'ouverture de la période	1 504 \$	121 \$
Coûts de production capitalisés	993	659
Augmentation nette de la juste valeur attribuable à la transformation biologique, déduction faite des coûts de vente	7 340	5 004
Montant transféré dans les stocks au moment de la récolte	(7 505)	(4 280)
Valeur comptable à la clôture de la période	2 332 \$	1 504 \$

Nos actifs biologiques se composent de plants de cannabis, ce qui comprend les semences jusqu'aux plants arrivés à maturité. Au 31 juillet 2018, la valeur comptable des actifs biologiques était de 6 \$ pour les semences et de 2 326 \$ pour les plants de cannabis (6 \$ pour les semences et 1 498 \$ pour les plants de cannabis au 31 juillet 2017). L'augmentation de la valeur comptable des actifs biologiques est attribuable à un accroissement du nombre de plants détenus, mais a été contrebalancée par un repli du prix de vente sur le marché avec la venue du marché de la consommation récréative chez les adultes. Les estimations importantes utilisées pour déterminer la juste valeur des plants de cannabis sont les suivantes :

- Le rendement par plant.
- Le stade de croissance estimé en tant que pourcentage des coûts engagés par rapport au coût total, appliqué à la juste valeur totale par gramme estimée (déduction faite des coûts de commande) pour obtenir la juste valeur en cours des actifs biologiques estimés n'ayant pas encore été récoltés.
- Les coûts engagés (en pourcentage) pour chacun des stades de croissance du plant.
- Le prix de vente par gramme évalué à la juste valeur, diminué du coût d'achèvement et du coût de la vente.

Nous considérons nos actifs biologiques comme des estimations de la juste valeur de niveau 3 et estimons la probabilité de certains taux de récolte à différents stades de croissance. Au 31 juillet 2018, il était attendu que nos actifs biologiques produisent environ 4 373 775 grammes (700 169 grammes au 31 juillet 2017). Nos estimations sont, par leur nature, susceptibles de changer. Les variations du rendement anticipé se refléteront dans les variations futures de la juste valeur des actifs biologiques.

L'évaluation des actifs biologiques repose sur l'approche par le résultat, selon laquelle la juste valeur au moment de la récolte est estimée en fonction des prix de vente, diminués des coûts de vente. Pour ce qui est des actifs biologiques en cours de production, la juste valeur au moment de la récolte est ajustée selon le stade de croissance à la date de clôture. Le stade de croissance est déterminé en fonction du stade de vie du plant dans le cycle de récolte.

La direction a relevé les données non observables importantes, leur intervalle de valeurs et l'analyse de sensibilité, lesquelles sont présentées dans le tableau ci-après :

Données non observables	Valeur des données	Analyse de sensibilité
Prix de vente moyen Établi en fonction des prix de détail réels par souche.	4,66 \$ le gramme de cannabis séché	Une augmentation ou une diminution de 5 % du prix de vente moyen donnerait lieu à un changement d'environ 329 000 \$ dans l'évaluation.
Rendement par plant Établi en fonction des résultats des cycles de récoltes antérieurs par souche.	50 à 235 grammes par plant	Une augmentation ou une diminution de 5 % du rendement moyen par plant donnerait lieu à un changement important dans l'évaluation.
Stade de croissance Déterminé en fonction de l'état d'avancement dans le cycle de récolte.	État d'avancement moyen de 32 %	Une augmentation ou une diminution de 5 % du stade de croissance moyen par plant entraînerait une variation d'environ 320 000 \$ de l'évaluation.

Résultats trimestriels

Le tableau ci-après présente de l'information financière non audité pour les huit derniers trimestres, jusqu'au trimestre clos le 31 juillet 2018. L'information est tirée de nos états financiers consolidés non audités, qui, de l'avis de la direction, ont été préparés d'une manière conforme aux états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 juillet 2018. Le rendement antérieur n'est pas garant du rendement futur, et la présente information n'est pas nécessairement représentative des résultats qui seront obtenus au cours de toute période future.

	T4 2018 31 juillet 2018	T3 2018 30 avril 2018	T2 2018 31 janvier 2018	T1 2018 31 octobre 2017
Produits	1 410 \$	1 240 \$	1 182 \$	1 102 \$
Résultat net	(10 194)	(1 971)	(8 952)	(1 918)
Résultat par action de base	(0,05)	(0,01)	(0,10)	(0,03)
Résultat par action après dilution	(0,05)	(0,01)	(0,10)	(0,03)

	T4 2017 31 juillet 2017	T3 2017 30 avril 2017	T2 2017 31 janvier 2017	T1 2017 31 octobre 2016
Produits	862 \$	1 182 \$	914 \$	1 139 \$
Résultat net	935	(11 808)	(1 114)	(430)
Résultat par action de base	0,02	(0,17)	(0,02)	(0,01)
Résultat par action après dilution	0,01	(0,17)	(0,02)	(0,01)

Situation financière

Le tableau suivant présente un sommaire de notre situation financière intermédiaire résumée aux 31 juillet 2018 et 2017 :

	31 juillet 2018	31 juillet 2017
Total de l'actif	334 997 \$	56 179 \$
Total du passif	12 124	23 739
Capital social	347 233	45 159
Réserve pour paiements fondés sur des actions	6 139	1 562
Surplus d'apport	–	1 775
Bons de souscription	12 635	3 728
Déficit	(43 134)	(19 785)

Total de l'actif

Le total de l'actif a augmenté pour s'établir à 334 997 \$ au 31 juillet 2018, comparativement à 56 179 \$ au 31 juillet 2017. Cette hausse s'explique principalement par des opérations de financement, des ajouts d'immobilisations liés à l'agrandissement des installations et une augmentation des stocks à l'approche de l'ouverture du marché de la consommation de cannabis chez les adultes. Depuis le 31 juillet 2017, nous avons tiré un produit brut d'environ 218 500 \$ de deux opérations de financement ainsi qu'un produit brut de 74 366 \$ de l'exercice de bons de souscription. Au 31 juillet 2018, le solde de notre trésorerie s'élevait à 39 342 \$, et nos placements à court terme s'établissaient à 205 447 \$.

Total du passif

Le total du passif a reculé pour ressortir à 12 124 \$ au 31 juillet 2018, comparativement à 23 739 \$ au 31 juillet 2017. Cette baisse est attribuable à la conversion des débetures convertibles non garanties émises lors de notre placement de juillet 2017, et a été partiellement contrebalancée par une augmentation des créditeurs en raison de la croissance continue de nos activités. Le total du passif comprend un passif lié aux bons de souscription de 3 130 \$ au 31 juillet 2018, contre 1 356 \$ au 31 juillet 2017, lequel est comptabilisé à la juste valeur et se rapporte à un placement privé réalisé au cours de l'exercice précédent. L'augmentation de la juste valeur du passif lié aux bons de souscription découle de la variation du cours et du taux de change pendant la période, et a été partiellement contrebalancée par la diminution du nombre de bons de souscription en circulation.

Capital social

Le capital social a augmenté pour s'établir à 347 233 \$ au 31 juillet 2018, contre 45 159 \$ au 31 juillet 2017. Cette hausse s'explique essentiellement par la clôture du placement de janvier 2018, la conversion des débetures convertibles non garanties émises lors de nos placements de juillet 2017 et de novembre 2017 ainsi que l'exercice de bons de souscription. Au cours du trimestre, la Société a avancé la date d'expiration des bons de souscription de novembre 2017 en circulation. L'exercice de ces bons de souscription a fait augmenter le capital social de 40 873 \$.

Liquidités et sources de financement

Liquidités

Notre objectif à l'égard de la gestion des liquidités et de la structure du capital est de générer suffisamment de trésorerie pour financer notre croissance opérationnelle et interne, ainsi que pour honorer nos obligations contractuelles. Notre capacité à atteindre la rentabilité dépendra du succès de notre stratégie commerciale. Même si la direction est persuadée que l'entreprise connaîtra du succès et sera rentable dans l'avenir, rien ne garantit que nos produits nous permettront de pénétrer un marché, qu'ils y seront bien accueillis ou qu'ils généreront des produits suffisants pour atteindre la rentabilité.

Au 31 juillet 2018, nous comptons 39 342 \$ en trésorerie et équivalents de trésorerie, 205 447 \$ en placements à court terme, 644 \$ en créances clients et 8 995 \$ en créditeurs et charges à payer. Au 31 juillet 2017, nous avons 38 453 \$ en trésorerie et équivalents de trésorerie, 2 872 \$ en placements à court terme, 351 \$ en créances clients, 1 672 \$ en créditeurs et charges à payer et 20 639 \$ en débetures convertibles non garanties à 8 %.

<i>Liquidités</i>	Exercice clos le 31 juillet 2018	Exercice clos le 31 juillet 2017
Activités d'exploitation	(22 185) \$	(5 311) \$
Activités de financement	283 150	48 172
Activités d'investissement	(260 077)	(6 339)

Activités d'exploitation

Les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'exploitation pour l'exercice clos le 31 juillet 2018 se sont établis à 22 185 \$ en raison d'une perte nette de 23 350 \$ pour l'exercice et d'une diminution du fonds de roulement hors trésorerie de 7 213 \$, lesquelles ont été partiellement contrebalancées par une charge hors trésorerie de 8 738 \$. Au cours de la période correspondante de l'exercice précédent, les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'exploitation se sont élevés à 5 311 \$, ce qui s'explique par une perte nette de 12 418 \$, des produits nets hors trésorerie de 5 890 \$ et une diminution du fonds de roulement de 1 217 \$. La variation des flux de trésorerie reflète la variation latente de 7 340 \$ de la juste valeur des actifs biologiques, de même qu'une augmentation des stocks et des charges payées d'avance de respectivement 2 503 \$ et 4 003 \$.

Activités de financement

Pour l'exercice clos le 31 juillet 2018, les flux de trésorerie nets provenant des activités de financement se sont établis à 283 150 \$, soit 149 500 \$ provenant de l'émission d'unités dans le cadre du financement par capitaux propres de janvier 2018, 69 000 \$ provenant de l'émission d'une débeture convertible en novembre 2017 et 74 366 \$ tirés de l'exercice de bons de souscription.

Activités d'investissement

Pour l'exercice clos le 31 juillet 2018, nous avons affecté 260 077 \$ aux activités d'investissement, lesquelles ont consisté essentiellement en l'acquisition de placements à court terme d'un montant de 202 575 \$. Le solde, soit environ 45 721 \$, a été consacré à la construction de notre nouvelle serre de 250 000 pieds carrés et à la poursuite des travaux de construction de notre serre de 1 000 000 pieds carrés. Au cours de la période, nous avons continué d'investir dans nos logiciels, licences et plateformes en ligne, à hauteur de 1 780 \$. Toujours au cours de la période, un effet à recevoir convertible de 10 000 \$ a été émis en faveur de F&F.

Ressources en capital

Au 31 juillet 2018, le total des actifs courants, diminué des créiteurs, s'établissait à 267 625 \$. L'exercice de tous les bons de souscription émis et en circulation entraînerait, au 31 juillet 2018, une augmentation de la trésorerie d'environ 115 251 \$, tandis que l'exercice de toutes les options sur actions l'augmenterait d'environ 43 459 \$.

À la réalisation de la transaction ayant mené à la création de la coentreprise avec Molson, la Société a émis 11 500 000 bons de souscription d'actions ordinaires pouvant être exercés au prix d'exercice de 6,00 \$ par bon de souscription. Cela augmenterait la trésorerie d'environ 69 000\$.

La direction estime que le fonds de roulement actuel est suffisamment élevé pour financer les projets d'agrandissement en cours et honorer les obligations contractuelles pour les douze prochains mois. Nous évaluons périodiquement la possibilité de mobiliser des fonds supplémentaires par l'intermédiaire d'un placement public ou privé de titres de capitaux propres afin de renforcer notre situation financière et de disposer de réserves de trésorerie suffisantes pour assurer la croissance et le développement de notre entreprise.

Notre capital social autorisé est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires. Le tableau ci-dessous présente le nombre d'actions ordinaires, de bons de souscription et d'options émis et en circulation aux 31 juillet 2017, 31 juillet 2018 et 25 octobre 2018.

	25 octobre 2018	31 juillet 2018	31 juillet 2017
Actions ordinaires	193 032 692	193 629 116	76 192 990
Bons de souscription	34 931 058	26 425 504	20 994 123
Options	9 848 396	14 388 066	5 748 169
Total	246 962 812	234 442 686	102 935 282

Arrangements hors bilan et obligations contractuelles

Nous n'avons aucun arrangement hors bilan.

Nous avons certaines obligations financières contractuelles en vertu de contrats de services et de contrats de construction se rapportant aux travaux en cours, comme il est indiqué à la note 8 des états financiers consolidés et des notes annexes pour l'exercice clos le 31 juillet 2018.

Ces contrats sont assortis d'options de renouvellement que nous pouvons exercer à notre gré. Les paiements minimaux annuels prévus par ces contrats au cours des cinq prochaines années sont les suivants :

Exercice	2019	2020	2021	2022	Total
Montant	61 766 \$	891 \$	854 \$	801 \$	64 311 \$

Gestion des risques financiers

Nous sommes exposés à des risques dont le degré d'importance varie et qui pourraient avoir une incidence sur notre capacité à réaliser nos objectifs stratégiques de croissance. Notre processus de gestion vise principalement à nous assurer que les risques sont correctement identifiés et que le capital est suffisant, compte tenu des risques auxquels nous sommes exposés. Les principaux risques financiers auxquels nous sommes exposés sont décrits ci-après.

Risque de taux d'intérêt

Notre exposition au risque de taux d'intérêt n'est attribuable qu'aux placements de la trésorerie excédentaire. Nous pourrions investir la trésorerie excédentaire dans des placements très liquides à court terme qui cumuleraient des intérêts aux taux en vigueur pour ces placements. Au 31 juillet 2018, nous détenions des placements à court terme de 205 447 \$.

Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque que nous subissions une perte financière si un client ou une contrepartie à un instrument financier devait manquer à ses obligations contractuelles. Il découle principalement de nos créances clients et de l'effet à recevoir convertible. Au 31 juillet 2018, nous étions exposés à un risque de pertes de crédit en cas de manquement par les contreparties.

Nous accordons du crédit à nos clients dans le cours normal des activités et avons mis en place des procédures d'évaluation et de surveillance du crédit pour atténuer le risque de crédit. Ce risque est toutefois limité, car nous concluons la majorité de nos ventes avec des clients couverts par divers programmes d'assurance.

Le risque de crédit lié à l'effet à recevoir convertible découle du risque que le capital ou que les intérêts exigibles ne puissent être recouverts. La Société atténue ce risque en gérant et en surveillant la relation commerciale sous-jacente.

La valeur comptable de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des placements à court terme, des créances clients et du titre d'emprunt convertible correspond à l'exposition maximale au risque de crédit, laquelle s'élevait à 255 432 \$ au 31 juillet 2018. La trésorerie et les placements à court terme sont détenus par des institutions financières bien établies au Canada. Depuis la création de notre entreprise, nous n'avons subi aucune perte à l'égard de la trésorerie détenue par notre institution financière. Les créances clients proviennent de l'une des principales compagnies d'assurance maladie au Canada.

Risque d'illiquidité

Le risque d'illiquidité est le risque que nous ne soyons pas en mesure de respecter nos obligations financières lorsque celles-ci deviennent exigibles. Nous gérons notre risque d'illiquidité en suivant de près nos besoins en capitaux. Au 31 juillet 2018, notre trésorerie et nos placements à court terme s'établissaient à 244 789 \$.

Nous sommes tenus de payer des créanciers et charges à payer dont la valeur comptable et les flux de trésorerie contractuels s'élevaient à 8 995 \$ pour les douze prochains mois.

La valeur comptable de la trésorerie, des créances clients, des créanciers et des charges à payer se rapproche de leur juste valeur en raison de leur échéance à court terme.

Hypothèses comptables critiques

Nos états financiers sont préparés conformément aux IFRS. La direction fait des estimations, pose des hypothèses et exerce son jugement dans l'application de ces méthodes comptables et dans la présentation des montants des actifs et des passifs, des produits et des charges ainsi que dans la présentation connexe des actifs et passifs éventuels. Les estimations importantes dans les états financiers ci-joints portent sur l'évaluation des actifs biologiques et des stocks, la rémunération à base d'actions, les bons de souscription ainsi que la durée d'utilité estimative des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations. Nos hypothèses comptables critiques sont présentées à la note 3 des états financiers consolidés annuels audités de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2018, qui est disponible sous le profil HEXO sur SEDAR.

Modifications de méthodes comptables à venir

Les normes suivantes constituent des normes IFRS nouvelles et modifiées qui ont été publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur.

IFRS 9 *Instruments financiers*

L'IFRS 9 a été publiée par l'International Accounting Standards Board (« IASB ») en novembre 2009 et en octobre 2010. Elle remplacera l'IAS 39. L'IFRS 9 utilise une méthode unique pour déterminer si un actif financier est évalué au coût amorti ou à la juste valeur, remplaçant ainsi les multiples règles de l'IAS 39. La méthode proposée par l'IFRS 9 repose sur la manière dont l'entité gère ses instruments financiers dans le contexte de son modèle économique et les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels des actifs financiers. Deux catégories de classement demeurent pour comptabiliser les passifs financiers selon l'IFRS 9 : la juste valeur par le biais du résultat net et le coût amorti. Les passifs financiers détenus à des fins de transaction sont évalués à la juste valeur par le biais du résultat net, et tous les autres passifs financiers sont évalués au coût amorti, à moins que l'option de la juste valeur ne soit appliquée. Le traitement des dérivés incorporés dans la nouvelle norme correspond à celui prévu par l'IAS 39 et s'applique aux passifs financiers et aux contrats hôtes non dérivés qui n'entrent pas dans le champ d'application de la norme. La Société a adopté l'IFRS 9 le 1^{er} août 2018. D'après son évaluation, l'adoption de cette nouvelle norme n'aura aucune incidence.

IFRS 7 Instruments financiers : informations à fournir

L'IFRS 7 *Instruments financiers : informations à fournir* a été modifiée de manière à exiger la présentation d'informations supplémentaires lors de la transition de l'IAS 39 à l'IFRS 9. L'IFRS 7 s'applique au moment de l'adoption de l'IFRS 9, laquelle s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018. La Société a adopté les modifications à l'IFRS 7 le 1^{er} août 2018, et elle ne s'attend pas à ce que cette adoption ait une incidence importante sur ses états financiers.

IFRS 15 Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients

L'IFRS 15, qui a été publiée par l'IASB en mai 2014, précise de quelle façon et à quel moment les produits doivent être comptabilisés selon un modèle en cinq étapes qui s'applique à tous les contrats conclus avec des clients. Le 12 avril 2016, l'IASB a publié des éclaircissements définitifs sur l'IFRS 15 concernant l'identification des obligations de prestation, les entités agissant pour leur propre compte ou comme mandataires ainsi que les licences. La Société a adopté l'IFRS 15 le 1^{er} août 2018. La Société a finalisé son évaluation visant à déterminer l'incidence de cette nouvelle norme, et elle a établi qu'outre des informations additionnelles à communiquer, l'adoption de l'IFRS 15 ne se traduira par aucun changement important dans les états financiers ni n'exigera d'apporter des ajustements rétroactifs au résultat non réparti.

IFRS 16 Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, qui énonce les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des contrats de location. Cette norme entrera en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019. Son adoption anticipée est permise. La Société en est à l'étape d'évaluer l'incidence de la norme IFRS nouvelle et révisée mais qui n'est pas encore en vigueur sur ses états financiers consolidés.

Transactions entre parties liées**Rémunération des principaux dirigeants**

Les principaux dirigeants sont les personnes ayant l'autorité et la responsabilité de planifier, d'orienter et de contrôler nos activités, directement ou indirectement. Ils regroupent les cadres supérieurs et les administrateurs de la Société, lesquels contrôlaient collectivement environ 8,77 % des actions ordinaires en circulation en date du 31 juillet 2018 (25,11 % au 31 juillet 2017).

La rémunération des principaux dirigeants pour les trimestres et les exercices clos les 31 juillet 2018 et 2017 se présente comme suit :

	Trimestre clos le		Exercice clos le	
	31 juillet 2018	31 juillet 2017	31 juillet 2018	31 juillet 2017
Salaire et honoraires de consultation	739 \$	438 \$	2 244 \$	1 270 \$
Rémunération à base d'actions	1 272	231	3 836	512
Total	2 011 \$	669 \$	6 080 \$	1 782 \$

À moins d'indication contraire, les droits ci-après visant les options sur actions seront acquis à la date du premier anniversaire de l'attribution, et ceux visant les options sur actions restantes seront acquis trimestriellement au cours des deux années suivantes.

Le 11 juillet 2018, la Société a attribué à certains de ses administrateurs et dirigeants un total de 4 325 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 4,89 \$.

Le 16 avril 2018, la Société a attribué à certains membres de la haute direction un total de 845 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 4,27 \$.

Le 12 mars 2018, la Société a attribué à certains membres de la haute direction un total de 325 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 3,89 \$.

Le 4 décembre 2017, la Société a attribué à certains de ses administrateurs et membres de la haute direction un total de 1 750 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 2,69 \$. Les droits visant la moitié de ces options sur actions ont été acquis immédiatement, et ceux visant les options sur actions restantes seront acquis sur une période de trois ans.

Le 8 septembre 2017, la Société a attribué à certains membres de la haute direction un total de 650 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 1,37 \$.

La Société a loué un immeuble à une partie liée pour un montant de 0,7 \$ par mois aux termes d'un contrat d'usufruit. La partie liée a utilisé cet immeuble comme résidence personnelle. Le 2 décembre 2016, nous avons conclu un accord pour mettre fin à l'usufruit. En échange, nous avons versé 46 \$ à la partie liée. L'accès à cet immeuble nous fournit des espaces de bureaux supplémentaires et élimine ainsi le besoin de louer ou d'aménager de nouveaux bureaux à court terme.

Après la clôture du trimestre le 31 juillet 2018, la Société a annoncé l'acquisition d'une nouvelle installation. Le bâtiment est la propriété de Belleville Complex Inc., coentreprise dans laquelle HEXO détiendra une participation de 25 %, tandis qu'Olegna détiendra une participation de 75 %. Olegna est contrôlée par un administrateur d'HEXO et une partie liée ayant un lien de dépendance. En plus de son contrat de location à long terme initial visant un espace de 500 000 pieds carrés, HEXO aura également les droits de première offre et de premier refus sur la location de l'espace restant. Dans le cadre de la transaction, HEXO a accordé un prêt de 20 000 \$ à Belleville Complex pour l'acquisition de l'immeuble. Le prêt sera remboursé dans les 120 jours suivant le 7 septembre 2018 et, à compter du 7 octobre 2018, il portera intérêt au taux de 4 % par année payable mensuellement. Le prêt est garanti par une hypothèque de premier rang sur l'immeuble. HEXO a accepté d'être le principal locataire de l'installation pendant une période de vingt ans.

Ces transactions s'inscrivent dans le cours normal des activités et sont évaluées à la valeur d'échange, à savoir la contrepartie établie et acceptée par les parties liées.

Contrôles internes à l'égard de l'information financière

Conformément au *Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information financière présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs*, il incombe à la direction d'établir et de maintenir des contrôles et des procédures de communication de l'information (« CPCI ») ainsi que des contrôles internes à l'égard de l'information financière (« CIIF ») qui sont adéquats. Le 22 juin 2018, les actions de la Société ont commencé à être négociées à la TSX. La Société était inscrite à la cote de la Bourse de croissance TSX avant cette transition. Le chef de la direction et le chef des finances de la Société seront tenus de fournir des attestations au sujet des CPCI et des CIIF de la Société au moment du dépôt des documents intermédiaires et annuels de cette dernière, à compter du trimestre clos le 31 octobre 2018, soit la deuxième période de communication de l'information financière suivant l'inscription de la Société en tant qu'émetteur non émergent à la TSX.

Facteurs de risque

Notre performance et nos résultats d'exploitation dans leur ensemble sont assujettis à divers risques et incertitudes en conséquence desquels notre performance, nos résultats et nos réalisations pourraient être sensiblement différents de ceux indiqués, de manière expresse ou implicite, dans les énoncés prospectifs ou l'information prospective, y compris, sans s'y limiter, les facteurs ci-après dont il est question dans notre notice annuelle du 26 octobre 2018 et qui est disponible sous notre profil sur www.sedar.com. Le lecteur est avisé que ces facteurs de risque sont intégrés par renvoi dans le présent document et qu'il doit en prendre connaissance :

- Nous exerçons nos activités dans un environnement dynamique qui évolue rapidement et qui comporte des risques et des incertitudes. Par conséquent, les attentes de la direction pourraient ne pas se concrétiser pour différentes raisons. Un placement dans nos titres est de nature spéculative et comporte un degré élevé de risque et d'incertitude.
- Nous dépendons de la capacité des membres de la haute direction à concrétiser notre stratégie, ce qui nous rend dépendants envers le rendement de la direction et nous expose au risque que des membres de la direction quittent la Société.
- Nous faisons face à une concurrence féroce de la part de producteurs autorisés et d'autres sociétés, dont certains pourraient disposer de ressources financières plus importantes que les nôtres ou posséder une expérience plus grande que la nôtre en ce qui a trait au secteur, à la fabrication et à la commercialisation.
- Le nombre de licences accordées et le nombre de producteurs qui se verront accorder le statut de producteur autorisé par Santé Canada pourraient avoir une incidence sur nos activités. Nous prévoyons faire face à une plus grande concurrence de la part de nouveaux arrivants sur le marché qui reçoivent des licences en vertu du RACFM ou de la part de détenteurs de licences existants qui ne sont pas encore actifs dans le secteur.
- Nous pourrions être exposés à des risques associés à la croissance, notamment des contraintes de capacité et une pression exercée sur nos systèmes et nos contrôles internes. Pour être en mesure de gérer efficacement notre croissance, il nous faudra continuer à mettre en application et à améliorer nos systèmes d'exploitation et financiers et à recruter, former et gérer nos effectifs.
- Nous souscrivons différents types d'assurance, parmi lesquels peuvent figurer des assurances contre les erreurs et omissions, une assurance des administrateurs et des dirigeants, une assurance de biens, une assurance commerciale générale, une assurance de rappel de produit, une assurance cyberrisques, une assurance entreposage et une assurance des marchandises. Un jugement rendu contre un membre de la Société, qui dépasserait la couverture souscrite, pourrait avoir une incidence défavorable importante pour la Société en raison de dommages intérêts ou de l'atteinte à notre réputation.

- En raison du type d'activités que nous exerçons, nous pourrions faire périodiquement l'objet de réclamations et de plaintes de différents investisseurs ou d'autres entités dans le cours normal des activités, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur la perception du public à l'égard de la Société.
- À l'occasion, nous pourrions être partie à un litige dans le cours normal des affaires, ce qui pourrait nuire à nos activités.
- Le non-respect des lois et des règlements pourrait nous exposer à des sanctions, notamment la révocation des licences requises pour exercer nos activités ou l'imposition de conditions régissant ces licences, la suspension de nos activités dans un marché ou un territoire donné ou notre retrait forcé de ce marché ou de ce territoire, la suspension ou le congédiement d'un membre du personnel clé et l'imposition d'amendes et de pénalités.
- L'atteinte de nos objectifs commerciaux est conditionnelle, en partie, au respect des exigences réglementaires imposées par les autorités gouvernementales et à l'obtention de toutes les approbations réglementaires nécessaires à la production et à la vente de nos produits. Nous ne pouvons pas prédire le temps nécessaire pour obtenir les approbations réglementaires visant nos produits ni l'ampleur des essais et de la documentation que nous pourrions devoir fournir aux autorités gouvernementales.
- Bien que la direction de la Société soit actuellement d'avis qu'elle respecte l'ensemble des lois, des règlements et des lignes directrices touchant la commercialisation, l'acquisition, la fabrication, la gestion, le transport, le stockage, la vente et l'élimination du cannabis, de même que les lois et règlements portant sur la santé et la sécurité, la conduite des activités et la protection de l'environnement, tout changement qui y serait apporté pour des motifs indépendants de notre volonté pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités.
- Nos activités commerciales dépendent du maintien de notre licence en vertu du RACFM. Cette licence doit être renouvelée par Santé Canada. Notre licence actuelle expirera le 15 octobre 2019. Le défaut de nous conformer aux exigences de la licence ou de renouveler celle-ci pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.
- À l'heure actuelle, nos activités et nos ressources sont principalement concentrées sur nos installations de production situées sur notre site de Gatineau, et nous continuerons de mettre l'accent sur cette installation dans un avenir prévisible. Les modifications ou les développements défavorables ayant une incidence sur notre site à Gatineau pourraient avoir des répercussions majeures sur nos activités, notre situation financière et nos perspectives d'affaires.
- Nous avons subi des pertes d'exploitation depuis que nous avons entrepris nos activités; nous pourrions subir d'autres pertes dans l'avenir et ne pas atteindre la rentabilité.
- Notre stratégie de croissance prévoit l'ajout de ressources de production dans plusieurs installations. Il existe un risque que ces ressources supplémentaires ne soient pas disponibles ou qu'elles ne puissent l'être dans les délais prévus ou selon le budget établi.
- La culture du cannabis constitue l'une de nos principales activités. Par conséquent, nous sommes exposés aux risques propres à toute activité de culture, tels que la propagation de maladies, les dangers pour les travailleurs, la vermine et les risques agricoles similaires qui peuvent entraîner de mauvaises récoltes ou une interruption de l'approvisionnement aux clients.
- Nos activités de culture de cannabis consomment beaucoup d'énergie, ce qui nous rend vulnérables à la hausse des coûts de l'électricité. La hausse ou la volatilité de ces coûts peuvent nuire à nos activités et à notre capacité à les mener de façon rentable.
- Nous sommes d'avis que le secteur du cannabis est fortement dépendant de la perception qu'ont les consommateurs au sujet de l'innocuité, de l'efficacité et de la qualité du cannabis produit. Cette perception peut être grandement influencée par la recherche scientifique ou les découvertes scientifiques, les enquêtes réglementaires, les litiges, la couverture médiatique et d'autres publicités concernant la consommation des produits de cannabis. Rien ne garantit que la recherche scientifique, les découvertes scientifiques, les démarches réglementaires, les litiges, la couverture médiatique ou d'autres découvertes ou publicités liées à la recherche ou l'information diffusée seront favorables au marché du cannabis ou à un produit en particulier, ou que l'information diffusée correspondra toujours à celle qui a été diffusée antérieurement.
- À titre de fabricant et de distributeur de produits conçus pour être ingérés ou inhalés, nous sommes exposés à un risque inhérent de réclamations en responsabilité de produit, de mesures réglementaires et de litiges s'il devait être présumé que nos produits sont la cause de décès ou de blessures importantes. De plus, la fabrication et la vente de nos produits comportent un risque de blessures ou de décès pour les consommateurs si des altérations sont apportées par d'autres intervenants non autorisés, si le produit est contaminé ou si des consommateurs ou des tierces parties en font une utilisation non conforme aux directives.
- Les fabricants et les distributeurs doivent parfois gérer un rappel ou un retour de leurs produits pour différentes raisons, notamment s'ils sont défectueux, contaminés, s'ils provoquent des effets secondaires indésirables ou une interaction imprévue avec d'autres substances, si l'emballage n'est pas sécuritaire ou si les renseignements figurant sur l'étiquette sont incomplets ou inexacts.

- Nos activités dépendent de différents intrants essentiels et de leurs coûts, notamment les matières premières et les fournitures, ainsi que l'électricité, l'eau et d'autres services publics locaux. Toute interruption importante ou tout changement négatif dans la disponibilité des intrants clés ou toute perturbation de la chaîne d'approvisionnement permettant de les obtenir pourrait avoir une incidence importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.
- Nous devons compter en grande partie sur nos propres études de marché pour prévoir les ventes, puisque les prévisions détaillées ne peuvent généralement être obtenues auprès d'autres sources du fait que le secteur de la marijuana médicinale au Canada en est encore à un stade précoce.
- Nous n'avons pas d'antécédents de bénéfices ou de dividendes et nous pourrions ne pas verser de dividendes sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible.
- Nos actions ordinaires sont inscrites à la cote de la TSX, mais rien ne garantit qu'un marché actif et liquide sera maintenu pour en permettre la négociation, auquel cas un investisseur pourrait avoir de la difficulté à les revendre.
- Le cours de nos actions ordinaires pourrait être volatil et soumis à de grandes fluctuations en raison de nombreux facteurs, dont les régimes gouvernementaux et les régimes de réglementation, l'acceptation du secteur du cannabis par la population, la fluctuation de nos résultats d'exploitation, les changements dans nos perspectives d'affaires, ainsi que d'autres facteurs qui sont indépendants de notre volonté.
- Nous pourrions émettre d'autres actions ordinaires dans l'avenir, ce qui pourrait diluer la participation des actionnaires de la Société.
- Nos activités sont soumises à des lois et à des règlements en matière d'environnement et de sécurité visant, entre autres, les émissions et les rejets dans l'eau, l'air et la terre, la manipulation et l'élimination des matières et des déchets dangereux et non dangereux, et la santé et la sécurité des employés. Nous engagerons des coûts et contracterons des obligations de manière continue relativement aux questions de santé et de sécurité liées à l'environnement et aux employés. Toute violation des lois et des règlements en matière d'environnement et de sécurité pourrait se traduire par des coûts supplémentaires afin d'apporter des mesures correctives, par des sanctions ou par des restrictions touchant nos activités de fabrication.
- La croissance de nos activités et de nos résultats d'exploitation pourrait être ralentie par des restrictions applicables aux ventes et aux activités de commercialisation imposées par Santé Canada.
- Au cours de l'exercice 2018, la Société a entrepris la mise en œuvre de nouveaux systèmes de planification des ressources dans l'organisation, laquelle devrait être achevée au cours de l'exercice clos le 31 juillet 2019. Au début du plein déploiement du système intégré de planification des ressources, il est possible que l'étendue, la définition des besoins, la définition des processus d'exploitation, la conception et les essais entraînent des problèmes qui pourraient perturber, retarder ou fausser les données d'exploitation et les procédés de l'entreprise ou fournir des renseignements inexacts aux fins de la gestion et de la présentation de l'information financière.
- Nous sommes exposés au risque que des employés, des entrepreneurs indépendants et des consultants s'adonnent à des activités frauduleuses ou à d'autres activités illégales. L'inconduite de ces parties pourrait inclure toute insouciance ou négligence volontaire, ou toute activité non autorisée qui serait signalée à la Société et qui violerait : i) la réglementation gouvernementale; ii) les normes de fabrication; iii) les lois et règlements fédéraux et provinciaux contre la fraude et les abus dans le domaine des soins de santé; ou iv) les lois exigeant la communication d'information ou de données financières véridiques, complètes et exactes.
- Les conditions d'inscription à la TSX exigent que nous nous engagions à n'exercer que les activités de production, d'acquisition, de vente et de distribution de cannabis permises au Canada aux termes de la licence octroyée par Santé Canada, et ce, tant que nous serons inscrits à la TSX.
- La Société est assujettie à des règles en constante évolution en matière de gouvernance, de contrôles internes et de communication de l'information, lesquelles pourraient accroître le risque de non-conformité, ce qui nuirait à la Société ainsi qu'à la perception et à la valeur de celle-ci sur le marché.
- La Société est soumise aux règles et aux règlements modifiés mis en œuvre par bon nombre d'organismes gouvernementaux et d'organismes d'autoréglementation, notamment les Autorités canadiennes en valeurs mobilières, la TSX et l'International Accounting Standards Board. Ces règles et règlements gagnent en étendue et en complexité, ce qui a pour effet de créer plusieurs nouvelles exigences.