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

cannara

CANNABIS DE QUALITÉ SUPÉRIEURE À GRANDE ÉCHELLE



PRÉSENTATION AUX INVESTISSEURS EXERCICE T4 2023 (AU 31 AOÛT 2023)

GÉNÉRAL



CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ

Cette présentation d'entreprise datée du 31 août 2023 (la "Présentation") a été préparée par la direction de Cannara Biotech Inc. (la "Société" ou "Cannara") et est basée sur des informations publiques. Cette Présentation ne constitue pas une offre de vente à quiconque, ni une offre générale au public, ni une sollicitation générale auprès du public d'offres de souscription ou d'achat, de tout ou partie des titres de la Société (les "Titres"). Toute utilisation non autorisée de cette Présentation est strictement interdite et peut être mise à jour, complétée, révisée, vérifiée et modifiée sans préavis, ce aui peut entraîner des changements importants. La Société ne s'engage pas à corriger les inexactitudes aui pourraient apparaître, à mettre à jour les informations contenues dans cette présentation ou à fournir au destinataire l'accès à tout matériel d'évaluation supplémentaire. Cette Présentation ne doit pas être considérée comme une indication de l'état des affaires de la Société ni comme une indication qu'il n'y a pas eu de changement dans les affaires de la Société depuis la date du présent document ou depuis les dates à partir desquelles les informations sont données dans cette Présentation. Cette Présentation n'est pas destinée à fournir des conseils financiers, fiscaux, juridiques ou comptables et ne prétend pas contenir toutes les informations dont un investisseur potentiel pourrait avoir besoin. Chaque investisseur potentiel doit effectuer et se fier à sa propre enquête et analyse de la Société, y compris les mérites et les risques encourus, et il lui est conseillé de solliciter ses propres conseils professionnels sur les conséquences juridiques, financières et fiscales d'un investissement dans la Société. Les Titres sont hautement spéculatifs. Certaines informations contenues dans le présent document comprennent des données sur le marché et l'industrie qui ont été obtenues ou sont basées sur des estimations dérivées de sources tierces, y compris des publications, des rapports et des sites Web de l'industrie. Les sources tierces déclarent généralement que les informations qu'elles contiennent ont été obtenues de sources jugées fiables, mais il n'existe aucune assurance ou garantie quant à l'exactitude ou l'exhaustivité des données incluses. Bien que les données soient considérées comme fiables, ni la Société ni ses agents n'ont vérifié de manière indépendante l'exactitude, l'actualité ou l'exhaustivité des informations provenant de sources tierces auxquelles il est fait référence dans cette Présentation, ni les hypothèses économiques sous-jacentes sur lesquelles s'appuient ces sources. La Société et ses agents déclinent par la présente toute responsabilité ou obligation quelle au'elle soit à l'égard de toute source tierce de données ou d'informations sur le marché et l'industrie. Aucune commission des valeurs mobilières ni aucun organisme de réglementation similaire au Canada n'a examiné cette présentation ni ne s'y est conformé de quelque façon que ce soit, et toute déclaration contraire constitue une infraction. Les informations contenues dans cette présentation ne prétendent pas être exhaustives ou contenir toutes les informations dont les investisseurs potentiels pourraient avoir besoin. Sans limitation, les investisseurs potentiels doivent prendre en compte les conseils de leurs conseillers financiers, juridiques, comptables, fiscaux et autres, ainsi que les autres facteurs qu'ils jugent appropriés pour étudier et analyser la Société. La Société n'a autorisé personne à fournir aux investisseurs des informations supplémentaires ou différentes. Si quelau'un fournit à un investisseur des informations supplémentaires, différentes ou incohérentes, l'investisseur ne doit pas s'y fier.

MESURES NON CONFORME AUX IFRS ET INDICATEURS DU SECTEUR

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

PROSPECTIVE



ÉNONCÉ PROSPECTIF

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

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

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

AVERTISSEMENT CONCERNANT L'INFORMATION FINANCIÈRE PROSPECTIVE

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





SOMMAIRE EXÉCUTIF

VUE D'ENSEMBLE DE L'ENTREPRISE



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

- Le quatrième plus grand producteur du Canada en termes de superficie possède deux méga-installations basées au Québec, s'étendant sur plus de 1,6 million de pieds carrés
- Actuellement au service des consommateurs dans les provinces du Québec, de l'Ontario, de la Saskatchewan, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta.
- Trois marques phares avec une identité et un objectif distinct (Tribal, Nugz, Orchid CBD).
- Taux de production annualisé actuel de 30 500 kg (dès août 2023), Une augmentation de plus de 50 % de la capacité de production depuis le 31 aôut 2022.
- Capacité de production jusqu'à 100 000 kg de culture annualisée.

RÉALISATIONS NOTABLES



MARS 2018

JANVIER 2019

FÉVRIER 2020

FÉVRIER 2021

AVRIL 2021

JUIN 2021

OCTOBRE 2021





TSXV



ONTARIO CANNABIS

IDÉE

Mars 2023: L'idée germe et Cannara est fondée. Juillet 2018: Achat de l'installation de Farnham.

CAPITAL

Cannara lève plus de 55M\$ et devient une société cotée en bourse sous le symbole LOVE.

CULTIVATION

Lancement des opérations de cultivation à l'installation de Farnham de 170 000pi2

DÉBUT DES VENTES AU DÉTAIL À LA SQDC

Lancement de ses produits et marques principales au Québec, suivi par la Saskatchewan (août 2021)

ENTRÉE SUR LE TSXV

Passage réussi du CSE à la bourse TSXV.

ACQUISITION DE VALLEYFIELD

Acquisition de l'installation de 1M de pieds carrés de production de cannabis auprès de TGOD pour 27M\$.

LANCEMENT OCS

Lancement au détail de 3 marques principales en Ontario.

MAI 2023

AVRIL 2023

MARS 2023

DECEMBRE 2022

DECEMBRE 2022

SEPTEMBRE 2022

AOUT 2022

BMO



AGLC





BC CANNABIS STORES ◀

FACILITÉ DE CRÉDIT BMO

Augmentation des facilités de crédit avec BMO Commercial Banking à 60M\$.

9ÈME ZONE DE VALLEYFIELD ACTIVÉE

Peut produire jusqu'à 30 000 kg et atteindre 225 000 pieds carrés de canopée active.

LANCEMENT AU DÉTAIL EN ALBERTA

A reçu l'approbation pour commencer les ventes au détail en Alberta, le deuxième plus grand marché de cannabis du Canada.

A GAGNÉ 3 PRIX POUR **SES MARQUES**

Cannara a recu trois prix lors du 3e gala annuel des Prix de KIND, celui de la meilleure maraue. meilleur profil terpénique et Meilleur

CERTIFICATION IINTERNATIONAL

Les installations de Farnham ont obtenu la certification **CUMCS** Equivalence IMC-G.A.P pour l'exportation internationale.

LANCEMENT DE LA VENTE AU DÉTAIL CHEZ **BCLDB**

Cannara se lance sur le marché de la Colombie-Britannique avec un total de 7 produits dans ses trois marques principales.

PARTENARIAT AVEC **EXOTIC GENETIX**

Signature d'une licence exclusive pour utiliser, vendre et distribuer les produits de marque Exotic Genetix au Canada.

PRINCIPALES OBSERVATIONS DES INVESTISSEURS



Entreprise bien capitalisée et en pleine croissance

- Les revenus générés du cannabis représentent 18.3M\$ au T4 2023 et 57,6M \$ pour l'exercice fiscal complet de 2023.
- Revenu net généré de 4,6 millions de dollars au quatrième trimestre 2023 et de 7,0 millions de dollars pour l'exercice fiscal 2023.
- Flux de trésorerie opérationnel généré de 2,8 millions de dollars au quatrième trimestre 2023 et de 5,4 millions de dollars pour l'exercice fiscal 2023.
- Mise en place d'une facilité de crédit de 60 millions de dollars avec
 BMO financement pour soutenir la croissance opérationnelle

Historique et accent sur l'BAIIA positif

- Report d'un BAIIA positif pour les dix derniers trimestres tout en développant considérablement ses activités au cours des 12 derniers mois.
- BAIIA ajusté de 4,8M \$ pour le T4 2023.
- BAIIA ajusté de 13,7 millions de dollars pour l'année fiscale complète de 2023

Marges d'exploitation solides

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

Portefeuille stratégique de marques

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

Offre à forte valeur ajoutée pour les consommateurs

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

Forte demande de la part des consommateurs

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





FACILITÉ DE FARNHAM FARNHAM, QUÉBEC







L'installation de 625 000 pi² offre 170 000 pi² d'exploitation de cannabis.

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

Entièrement opérationnel avec 11 salles de culture (22 000 pi²) dédiées à la culture, le reste de la surface étant utilisé pour les activités de propagation desservant l'installation de Valleyfield, ainsi que des zones pour l'emballage et les activités de traitement du cannabis.

FACILITÉ DE VALLEYFIELD SALABERRY-DE-VALLEYFIELD, QUÉBEC





Acquise en juin 2021, l'installation occupe 1 033 506 pi² sur un terrain de 3 000 000 pi².

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

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

FACILITÉ DE VALLEYFIELD SALABERRY-DE-VALLEYFIELD, QUÉBEC



PHASE 1

Facilité de 1 033 506 pi²

- 578 022 pi²: Installation de culture principale
 - 9 des 24 zones de culture activées totalisant 225 000 pi² (38 % en ligne)
- 22 808 pi2 : Bureau et entrepôt
 - En construction
- 212 661 pi²: Centre de traitement du cannabis 2.0
 - À compléter
- 197 518 pi²: Serre sur le toit
 - À compléter

CAPACITÉ DE PRODUCTION POTENTIELLE:

100 000 kg

PHASE 2

Potentiel d'expansion de 578 022 pi²

24 ZONES DE CULTURE INDÉPENDANTES D'UNE SUPERFICIE DE 25 000 PI² CHACUNE

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

ÉCLAIRAGE À LEDS - TOIT ENTIÈREMENT OCCULTÉ - TABLES AUTOMATISÉES CONTRÔLE TOTAL DE LA TEMPÉRATURE ET DE L'HUMIDITÉ

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





LES PRINCIPES DE NOTRE SUCCÈS









CANNABIS PREMIUM À GRANDE ÉCHELLE



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

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

GÉNÉTIQUES RARES

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



SÉCHÉ EN SUSPENSION & AFFINÉ LENTEMENT

Processus généralement utilisé par les micro-producteurs ou les producteurs artisanaux qui cultivent du cannabis de qualité supérieure. La plupart des producteurs optent pour un séchage rapide en rack afin de commercialiser le cannabis plus rapidement, ce qui réduit considérablement la qualité du produit.

Cannara fait sécher et affiner son produit pour créer du cannabis de qualité supérieure à grande échelle.





PARTENARIAT EXCLUSIF AVEC UNE MARQUE AMERICAINE AU CANADA



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



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

Pour plus d'informations sur Exotic Genetix, visitez <u>exoticgenetix.com</u>.



ACTIFS DE PRODUCTION



CAPACITÉ DE PRODUCTION DE CANNARA ESTIMÉE EN KG

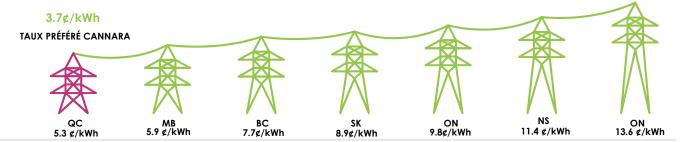


POURQUOI LE QUÉBEC

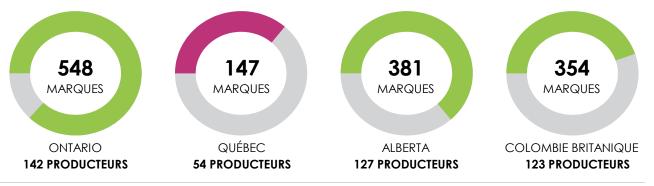


TARIF D'ÉLECTRICITÉ MOYEN PAR PROVINCE EN CENTS PAR KW HEURE

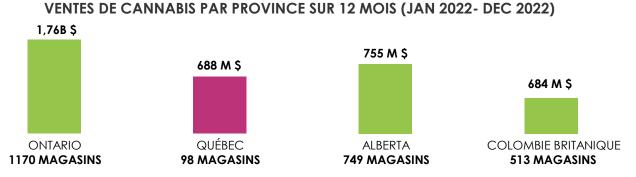
Le Québec a accès aux plus bas tarifs d'électricité au Canada (QC: 5,3 ¢/kWh vs AB: 13,6 ¢/kWh).



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



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



AVANTAGE CONCURRENTIEL



Concentrez-vous sur la fourniture de cannabis de qualité premium "AAAA" à des prix perturbateurs



Qualité, Scalabilité et Transparence :

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



Compétitivité des prix :

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



Innovation dans les Produits et la Génétique :

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



Réactivité Communautaire :

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



Leadership éclairé et Récompenses :

Animé par sa quête de satisfaction client et son engagement à apporter de la valeur.

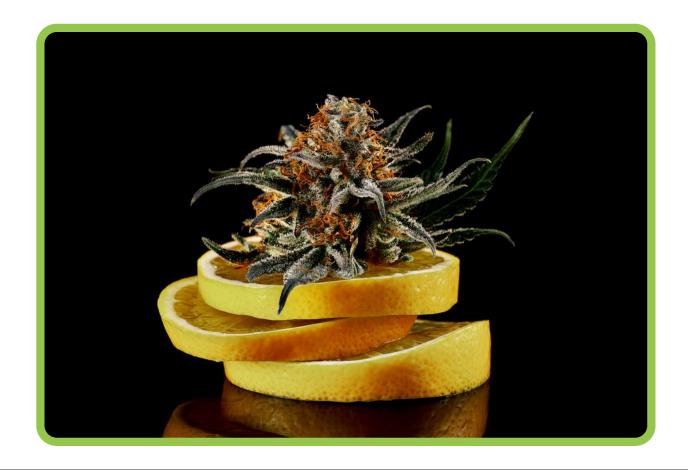
- •Marque de l'année 2023 et 2024 TRIBAL
- •Produit de Vape et Concentré de l'année 2024 TRIBAL Cuban Linx
- •Profil de Terpène de l'année 2023 TRIBAL
- •Produit CBD de l'année 2023 ORCHID CBD Runtz



NOTRE PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE



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



Notre qualité de cannabis "AAAA" combinée à des prix plancher a engendré une forte demande pour nos produits. En plus d'offrir un produit de qualité, notre souci du détail, notre emballage unique, notre proximité avec la communauté et notre transparence corporative s'ajoutent à notre proposition de valeur. C'est pourquoi nos produits font désormais partie des habitudes de consommation quotidiennes des utilisateurs et ont pour effet de propulser la croissance de la société.

PORTFOLIO DE MARQUES





97 PRODUITS DISPONIBLES SUR LE MARCHÉ

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

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

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

DISPONIBLE EN

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



- Qualité "AAAA"
- Prix concurrentiels
- Séché en suspension, affiné lentement, taillé à la main.
- Cocottes moyennes à grosses
- Rotation de génétiques rares
- Emballage hermétique
- THC 20 % 28 %
- Terpènes 2 % 5 %



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

DISPONIBLE EN

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



- Qualité "AAAA"
- Prix très compétitif
- Séché à l'air libre, affiné lentement
- Emballage hermétique
- THC 20 % 28 %
- Terpènes 2 % 4 %



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

DISPONIBLE EN

3.5 g fleur séchée 5 x 0.5 g préroulés 5 x 0.6 g pre-rolls 20 ml, 50 ml huile de THC/CBD distillées avec huile MCT organique 1 g cartouche de vapoteuse résine fraîche 510 (jan. 2024)



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

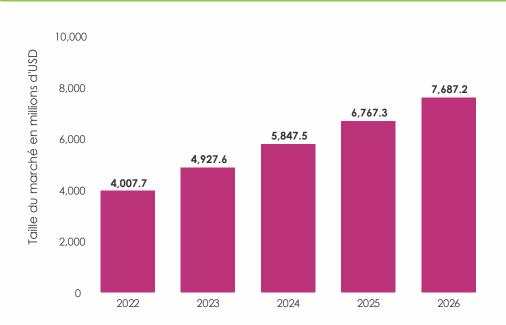


MARCHÉ CANADIEN DU CANNABIS RÉCRÉATIF



LE DEUXIÈME PLUS GRAND MARCHÉ LÉGAL DE CANNABIS AU MONDE

Marché Légal du Cannabis Récréatif prévu pour atteindre \$7.6 B d'ici 2026



Ventes mensuelles au détail des magasins de cannabis légaux au Canada d'octobre 2018 à décembre 2022 (en millions de dollars canadiens)



- Aujourd'hui, la part de marché de Cannara au Québec est de 9 % et de 3 % en Ontario et continue de croître.
- Actuellement, peut produire 30 500 kg de cannabis de qualité supérieure par an et augmente sa capacité à 100 000 kg par an.
- S'attend à capturer une part de marché beaucoup plus importante à mesure que la capacité s'élargit et que les stratégies de vente sont déployées dans les marchés nouveaux et existants.

INITIATIVES DE CROISSANCE POUR 2024





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

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



2. LANCEMENT DE NOUVEAUX PRODUITS

La compagnie se concentre sur l'innovation de nouveaux produits pour 2024 pour ses trois marques phares. Compte tenu du succès de la compagnie en 2023, qui a lancé plus de 70 nouveaux SKU et atteint un total de 97 SKU, Cannara continuera de se concentrer en 2024 sur l'innovation et la création de produits. Le processus de création de produits de Cannara se concentre sur la création de produits qui utilisent la plante de cannabis dans son intégralité et qui sont complémentaires au portefeuille de produits actuel de Cannara.



3. INTRODUCTION DE NOUVELLES GÉNÉTIQUES

Cannara croit en la découverte des dernières génétiques du cannabis pour maintenir l'enthousiasme des consommateurs et stimuler l'innovation de la production. Cannara s'est fixé comme objectif de lancer 5 nouvelles génétiques parmi ses marques phares pour l'exercice financier 2024.



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

Cannara adopte une approche de coordination en développant sa production et sa distribution de manière concomitante, ce qui a abouti à une entreprise de cannabis entièrement intégrée verticalement, couronnée de succès et rentable. Cannara opère dans les 4 principaux marchés du Canada (QC, ON, AB, BC) en plus de la Saskatchewan. Pour l'exercice financier 2024, l'objectif de Cannara est d'augmenter considérablement sa part de marché dans ses marchés actuels et d'entrer dans un nouveau marché au Canada.



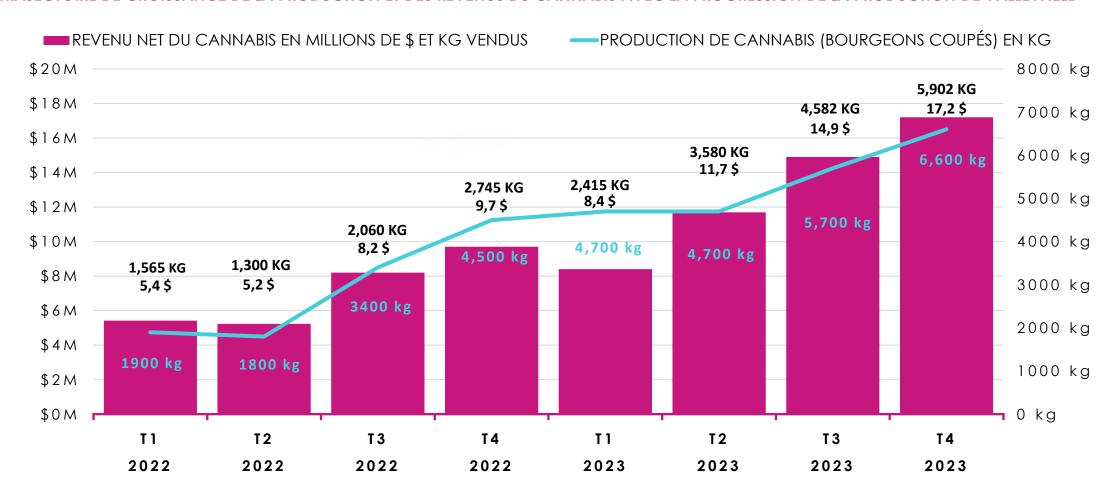
5. MAINTIEN DE L'EBITDA AJUSTÉ POSITIF, DU RÉSULTAT NET ET DES FLUX DE TRÉSORERIE OPÉRATIONNELS

La solidité financière de l'entreprise se manifeste à travers tous les indicateurs financiers. En 2024, Cannara s'attend à continuer d'augmenter considérablement ses ventes tout en se concentrant sur l'efficacité du travail et des coûts, ce qui devrait aboutir à une position financière encore plus forte pour Cannara. Une continuation de l'EBITDA ajusté positif, du résultat net et des flux de trésorerie opérationnels est attendue pour 2024.

AUGMENTATION DE NOTRE OFFRE DE CANNABIS



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



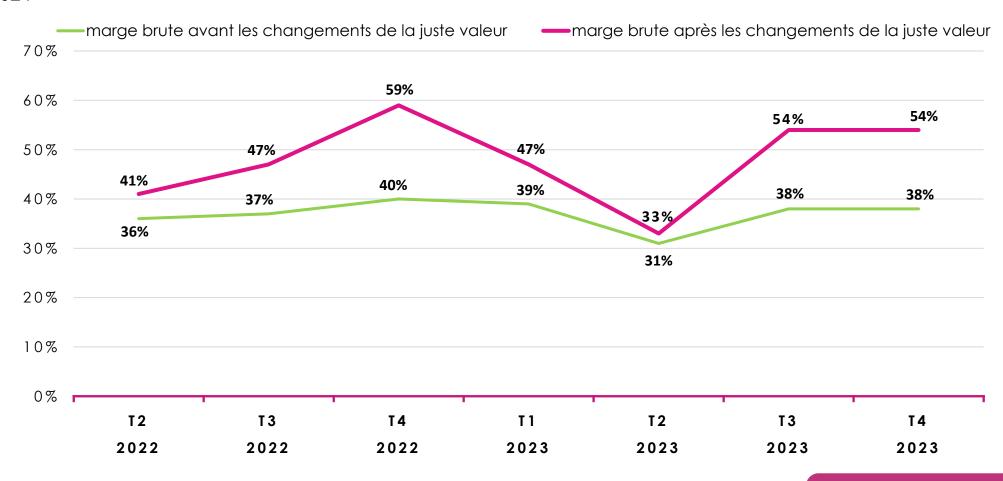
¹ Cannabis KG et équivalent de cannabis KG pour les produits dérivés

1. CONCENTREZ-VOUS SUR L'EFFICACITÉ DU TRAVAIL ET DES COÛTS



EFFICACITÉ DES COÛTS

"Cannara va continuer à se concentrer sur l'efficacité des coûts pour améliorer sa marge brute globale. De plus, à mesure que Cannara développe ses opérations, des économies d'échelle seront réalisées, améliorant finalement la marge brute en 2024



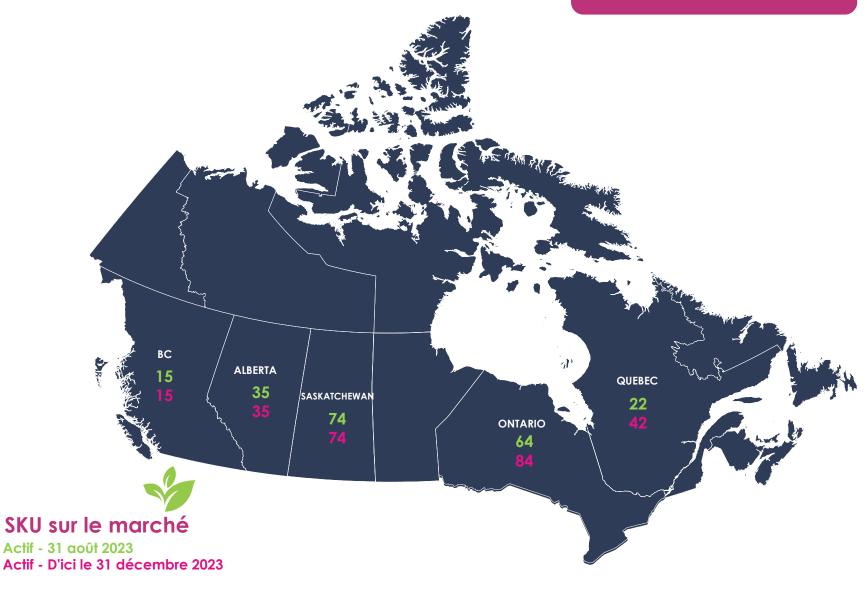
2. INNOVATION ET ÉLARGISSEMENT DE L'OFFRE PRODUIT



INNOVATION PRODUIT

L'entreprise se concentre sur l'innovation de nouveaux produits pour 2024 pour ses 3 marques phares.

Compte tenu du succès de l'entreprise en 2023, ayant lancé plus de 70 nouveaux SKU et atteint un nombre total de SKU de 97, Cannara continuera de se concentrer en 2024 sur l'innovation et la création de produits



3. NOUVELLES SORTIES GÉNÉTIQUES





2 NOUVELLES GÉNÉTIQUES POUR T1 2024 **JIGGLERS ET DRIP STATION**

2 NOUVELLES GÉNÉTIQUES PRÉVUES POUR ÊTRE LANCÉES À L'ÉTÉ 2024



1 NOUVELLE GÉNÉTIQUE À SORTIR EN 2024

1 NOUVEAU MÉLANGE GÉNÉTIQUE À ÊTRE LANCÉ EN 2024



1 1 NOUVELLE GÉNÉTIQUE À SORTIR EN 2024



GELATO MINT INDICA



GALACTIC RUNTZ INDICA



SLAPZ INDICA



TRIPLE BURGER **INDICA**



G SHERB MÉLANGE INDICA



TERPLE HYBRIDE



DRIP STATION INDICA



LEMON LINX



POWER SHERB INDICA



JIGGLERS SATIVA



SLERPLE



GALACTIC BURGER MÉLANGE HYBRIDE MÉLANGE INDICA



EARLY LEMON BERRY

SATIVA

CBD RUNTZ HYBRIDE

4. AUGMENTER LA PART DE MARCHÉ



STRATÉGIE D'EXPANSION DE MARCHÉ

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

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

RÉALISATIONS DE LA STRATÉGIE D'EXPANSION



Le troisième plus grand producteur licencié du Québec.



"En Ontario, la part de marché a augmenté de 11% par rapport au 3ème trimestre de 2023, atteignant 3% du marché total ou le 9ème plus grand producteur.



Augmentation spectaculaire des ventes sur le marché de l'Alberta de 1100% depuis le 3ème trimestre, représentant maintenant 1,2% du marché total en septembre 2023.



"La part de marché en Colombie-Britannique a augmenté de 60 % par rapport au 3ème trimestre, représentant désormais 0,8 % du marché total dans la région

Part de marché estimée de Cannara Q3 & Q4 FY 2023

Province	T4 2023	T3 2023	Variation en %		
QC	8.5%	9.3%	-8.6%		
ON	3.0%	2.7%	11.1%		
AB	1.2%	0.1%	1,100%		
ВС	0.8%	0.5%	60%		

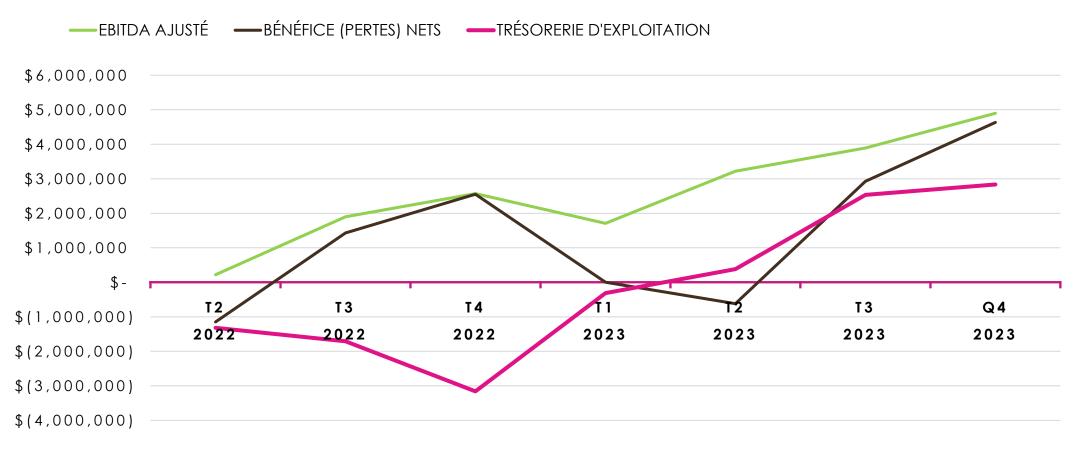
Part de marché estimée de Cannara October 2023

Province	October 2023	Variation en % par T4 2023			
QC	8.8%	3.5% 🕇			
ON	3.2%	6.7%			
AB	2.3%	91.7% 👚			
BC	0.9%	12.5% 👚			

5. MAINTIEN DE L'EBITDA AJUSTÉ POSITIF, DU RÉSULTAT NET ET DES FLUX DE TRÉSORERIE OPÉRATIONNELS



La force financière de l'entreprise se manifeste à travers tous les indicateurs financiers. En 2024, Cannara s'attend à continuer d'augmenter considérablement ses ventes tout en se concentrant sur l'efficacité du travail et des coûts, résultant en une position financière encore plus solide pour Cannara. Une EBITDA ajustée positive, un revenu net et des flux de trésorerie d'exploitation continus sont attendus pour 2024







RÉSULTATS FINANCIERS DU T4 2023

FAITS SAILLANTS FINANCIERS DÉTAILLÉS T4 2023



	Year ended		
FY 2023 Selected Finacial Highlights	August 31, 2023	August 31, 2022	
Gross revenues ¹	\$ 57,067,911 \$	35,482,601	61%
Other income	494,891	515,157	-4%
	57,562,802	35,997,758	60%
Gross profit, before fair value adjustements	21,069,539	14,144,868	49%
$\%^2$	37%	39%	
Gross profit	27,533,334	17,487,636	57%
% ³	48%	49%	
Operating expenses	15,645,541	12,546,901	25%
Operating income	11,887,793	4,940,735	141%
Net finance expense	4,942,375	2,635,316	88%
Net income	6,945,418	2,305,419	201%
% ⁴	12%	6%	
Adjusted EBITDA ⁵	13,731,997	5,693,732	141%
% ⁵	24%	16%	
Basic and diluted loss per share	\$ 0.08 \$	0.03	
	August 31, 2023	August 31, 2022	
Cash	\$ 4,270,517 \$	12,114,691	-65%
Accounts receivable	10,592,705	8,526,918	24%
Biological assets	5,774,121	5,712,456	1%
Inventory	27,997,589	13,266,987	111%
Working Capital ⁵	30,513,009	29,127,599	5%
Total assets	141,522,254	125,617,047	13%
Total current liabilities	21,182,827	11,861,085	79%
Total non-current liabilities	40,595,383	47,020,201	-14%
Net assets	79,744,044	66,735,761	19%
Free cash flow ⁵	11,550,569	5,404,306	114%

	Three-month periods ended					
Q4 2023 Selected Finacial Highlights		August 31, 2023	August 31, 2022	Δ%		
Gross revenues ¹	\$	18,138,453	\$ 11,894,302	52%		
Other income		140,160	52,810	165%		
		18,278,613	11,947,112	53%		
Gross profit, before fair value adjustements		6,894,634	4,759,816	45%		
$\%^2$		38%	40%			
Gross profit		9,844,782	7,103,374	39%		
$\%^3$		54%	59%			
Operating expenses		4,013,476	3,340,653	20%		
Operating income		5,831,306	4,282,277	36%		
Net finance expense		1,199,427	1,209,277	-1%		
Net income		4,631,879	2,553,444	81%		
% ⁴		25%	21%			
Adjusted EBITDA ⁵		4,906,640	2,566,590	91%		
% ⁵		27%	21%			
Basic and diluted loss per share	\$	0.05	\$ 0.03			

	August 31, 2023	August 31, 2022		
Share price	\$ 1.00	\$	1.11	
Outstanding common shares	90,305,852		90,505,546	
Options and RSU ⁶	4,621,128		5,152,608	
Conversion right on convertible debentures	 3,166,667		3,166,667	
Total fully diluted shares	98,093,647		98,824,821	
Market capitalization ⁷	\$ 90,305,852	\$	100,461,156	

COMPARAISON DES RATIOS FINANCIERS VS LES CONCURRENTS



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

	Tillray	Canopy Growth	Aurora	Organigram	Village Farms	Cannara	Decibel	Avant Brands	Rubicon
Capitalisation de Marché en M	1868	605	295	138	117	80	49	37	27
Revenus (12 derniers mois) en M	877	367	264	161	378	58	114	29	41
Croissance du Revenu sur 3 ans	55	1	-35	81	103	627	1172	753	278
Marge Brute % dernier trimestre	25	33	54	18	21	54	42	31	19
Marge EBITDA % dernier trimestre	6	-17	5	-9	5	27	22	14	11
P/E (cours actuel)	-	-	-	-	-	11	-	-	-
Marge de bénéfice net % dernier trimestre	-32	-467	-3	-651	-2	25	1	20	-16
Flux de trésorerie d'exploitation pour le dernier trimestre en M	-21	-79	-31	-6	16	3	2	2	1

^{*} Ajusté pour les dépréciations d'inventaire

Selon les estimations de données de Macrotrends, TSX, Yahoo et Quote Media datant du 28 novembre 2023



ÉQUIPE DE DIRECTION EXÉCUTIVE





ZOHAR KRIVOROT

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

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



NICHOLAS SOSIAK

CHEF DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

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



AVI KRIVOROT

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA TECHNOLOGIE

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

ÉQUIPE DE DIRECTION





ISSAM BEN MOUSSA
VICE-PRÉSIDENT
PRODUCTION & EXPERIMENTATION
Issam est ingénieur agronome et docteur en sciences végétales. Il a mené plusieurs projets de recherche fondamentale dans différents organismes à travers le monde et dirigé la recherche et développement

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



NOEMI FOLLAIN VICE-PRÉSIDENTE FINANCES

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

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



ANTHONY MANOUK DIRECTEUR GÉNÉRAL ET VICE-PRÉSIDENT CONFORMITÉ

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

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

ÉQUIPE DE DIRECTION





BRIAN SHERMAN VICE-PRÉSIDENT AFFAIRES LÉGALES

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

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



SCOTT CARROLL VICE-PRÉSIDENT, MARKETING ET VENTES

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

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



FRANCE LANDRY VICE-PRÉSIDENTE RESSOURCES HUMAINES

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

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



JUSTIN CONWAY
VICE-PRÉSIDENT, TRANSFORMATION

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

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION





ZOHAR KRIVOROT

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

Zohar est un entrepreneur qui a lancé plusieurs entreprises prospères. Il a œuvré au sein de nombreuses entreprises à titre de fondateur, de conseiller et d'investisseur, y compris 911ENABLEMC, qu'il a dirigée de sa phase de

démarrage jusqu'à son acquisition par West Telecom, en 2014. Zohar a été reconnu comme un innovateur et un dirigeant hors pair par plusieurs, notamment Deloitte qui l'a inclus parmi les entreprises technologiques connaissant la croissance le plus rapide au Canada dans le cadre de son programme Technologie Fast 50MC. Il est également titulaire d'une licence de pilote professionnel.



MARY DUROCHER ADMINISTRATRICE

Mary est impliquée dans l'industrie du cannabis depuis le début du règlement sur la marihuana à des fins médicales. Mary est présidente de Fox D Consulting, une société de consultation en réglementation axée sur l'industrie canadienne du cannabis offrant des services au Canada,

aux États-Unis et dans l'Union Européenne. Sa firme conseillère en réglementation a autorisé plus de 52 producteurs autorisés et a travaillé sur plus de 200 applications au Canada, les États-Unis et l'Union européenne. Mary continue de se forger un nom respectable dans le secteur du cannabis au Canada et à l'étranger. Son expérience au sein du conseil d'administration et ses contacts dans l'industrie lui ont permis de cultiver une connaissance approfondie dans les principes fondamentaux de la conformité réglementaire au sein de l'industrie du cannabis dans le monde.



DONALD OLDS

ADMINISTRATEUR PRINCIPAL ET

PRÉSIDENT DU COMITÉ D'AUDIT

Donald est un cadre exécutif, entrepreneur et directeur expérimenté dans le domaine des sciences de la vie, possédant une expérience significative en matière de levée de capitaux pour des entreprises technologiques privées et

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



DEREK STERN

ADMINISTRATEUR ET PRÉSIDENT

DU COMITÉ DES RH ET DE LA GOUVERNANCE

En tant que vice-président d'Olymbec, Derek possède, exploite et gère un portefeuille diversifié de propriétés industrielles, commerciales et résidentielles en Amérique du Nord. Olymbec compte

à l'heure actuelle parmi les plus importants propriétaires immobiliers privés du secteur industriel de l'est du Canada, et son taux de croissance annuel dépasse les 10%. Derek a joué un rôle décisif dans la croissance rapide de l'entreprise en faisant l'acquisition stratégique de propriétés vacantes pour ensuite les repositionner et les commercialiser en ciblant une nouvelle clientèle.



JACK KAY ADMINISTRATEUR

Jack possède 55 ans d'expérience dans l'industrie pharmaceutique, tant pour les marques déposées que génériques. Il a occupé divers postes à Apotex Inc., notamment ceux de chef de la direction,

chef de l'exploitation, président et vice-président du conseil. Il a également siégé à de nombreux conseils d'administration pharmaceutiques et biotechnologiques. Il est actuellement membre du conseil de la Humber River Hospital, organisme sans but lucratif de Toronto qu'il a déjà présidé, président du conseil de Helix Biopharma Corp et de Cangene Corp, ainsi qu'administrateur au sein du conseil de Barr Pharmaceuticals Inc.

EN RÉSUMÉ



- Entreprise bien capitalisée, à croissance rapide, avec un historique d'exécution bien établi.
- Offrir aux clients les produits de la plus haute qualité à des prix très compétitifs.
- Actuellement, nous ne répondons qu'à une fraction de la demande de nos produits.
- Une équipe de gestion et un conseil d'administration compétents.

- Opérant avec des marges solides et mettant l'accent sur un EBITDA positif, un bénéfice net positif, un flux de trésorerie positif et une croissance organique grâce à la réaffectation de capital.
- Des installations de pointe au Québec créent des avantages significatifs en matière de prix et de qualité supérieure.
- Trois marques phares, chacune avec une identité et un objectif distincts.

POSITIONNÉ POUR UN SUCCÈS NATIONAL



www.cannara.ca



investors.cannara.ca



www.instagram.com/cannarabiotech



www.facebook.com/cannarabiotech



SIÈGE SOCIAL

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

INSTALLATION DE FARNHAM

1144 Boulevard Magenta E Farnham, QC, J2N 1C1

INSTALLATION DE VALLEYFIELD

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

CONTACTEZ-NOUS, NOUS AIMERIONS AVOIR DE VOS NOUVELLES

NICHOLAS SOSIAK

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

SCOTT CARROLL

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