

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

cannara

**CANNABIS DE QUALITÉ
SUPÉRIEURE À GRANDE ÉCHELLE**

PRÉSENTATION AUX INVESTISSEURS
EXERCICE T3 2025 (AU 31 MAI 2025)





Général

Avertissement

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

Données de Marché, de l'Industrie et Autres

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

Aucune commission des valeurs mobilières ou autorité réglementaire similaire au Canada n'a examiné ni approuvé cette présentation de quelque manière que ce soit, et toute déclaration contraire constitue une infraction.

Les informations contenues dans cette présentation ne prétendent pas être exhaustives ou contenir toutes les informations que les investisseurs potentiels pourraient nécessiter. Les investisseurs potentiels sont encouragés à effectuer leurs propres analyses et revues de la Société et des informations contenues dans cette présentation. Sans limitation, les investisseurs potentiels devraient considérer les conseils de leurs conseillers financiers, juridiques, comptables, fiscaux et autres, ainsi que d'autres facteurs qu'ils jugent appropriés pour examiner et analyser la Société. La Société n'a autorisé personne à fournir aux investisseurs des informations supplémentaires ou différentes. Si une personne fournit des informations supplémentaires, différentes ou contradictoires, les investisseurs ne devraient pas s'y fier.

Mesures Financières non conformes aux PCGR et Autres

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

Aperçu

Performance

Actifs

Stratégie

Leadership

Résumé



Prospective

Énoncés Prospectifs

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

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

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

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

Aperçu

Performance

Actifs

Stratégie

Leadership

Résumé



Vue d'ensemble de l'entreprise

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



7e meilleur producteur agréé (LP) au Canada par ventes ¹
(2e au Québec)



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



La marque Tribal, maison de génétique de Cannara, a été récompensée « Marque de l'Année ».
(6e cérémonie annuelle des Grow-Up Awards, mai 2025)



Capacité de production potentielle totale détenue pouvant atteindre 100 000 kg de production annuelle de culture:

- Activation des salles 11 et 12 à Valleyfield, augmentant la capacité annuelle initialement prévue à 39 500 kg
- Stratégie de culture affinée, améliorant les rendements de 25 % supplémentaires, passant de 39 500 kg à 50 000 kg — Les objectifs de culture pour l'exercice 2026 ont été atteints avec un an d'avance



Obtention de 5 listes clés de cartouches de vape pour le lancement de la catégorie vape SQDC au T1 2026

- 20 % du planogramme en magasin sécurisé par Cannara avec une distribution complète dans tous les points de vente au détail et en ligne

Cannabis de qualité premium à des prix de détail bas et disruptifs. Positionné pour devenir la maison de marques de cannabis canadienne leader auprès des consommateurs.

¹Selon les données de Hifyre et Weedcrawler (marché du Québec) pour juin 2025

La rentabilité nous distingue



	Pour le trimestre terminé le 31 mai 2025	Pour le trimestre terminé le 31 mai 2024	% de variation
Revenu brut	37,8 M \$	26,2 M \$	44 %
Revenus nets, nets des taxes d'accise	27,3 M \$	19,5 M \$	40 %
Marge brute, avant ajustements de la juste valeur	12,1 M \$	5,7 M \$	110 %
Marge brute	44 %	29 %	50 %
Frais d'exploitation	5,6 M \$	4,8 M \$	17 %
BAlIA ajusté ¹	7,6 M \$	2,8 M \$	174 %
Marge de BAlIA ajusté ¹	28 %	14 %	100 %
Résultat net	4,1 M \$	2,0 M \$	105 %
Flux de trésorerie d'exploitation	13,9 M \$	4,3 M \$	221 %
Marge du flux de trésorerie d'exploitation	51 %	22 %	124 %
Flux de trésorerie disponible ¹	11,7 M \$	1,2 M \$	841 %
Marge de flux de trésorerie disponible ¹	43 %	6 %	573%

17 trimestres consécutifs d'EBITDA ajusté positif, 5 trimestres consécutifs de bénéfice net positif Bénéfice net positif depuis l'exercice 2021, flux de trésorerie d'exploitation positif depuis l'exercice 2022, flux de trésorerie disponible positif depuis l'exercice 2023

¹ Veuillez vous référer à la section « Mesures non conformes aux PCGR et autres mesures financières » du plus récent rapport de gestion (MD&A) de Cannara pour les définitions correspondantes



Bilan Solidement Capitalisé

	<u>Au 31 mai 2025</u>	<u>Au 31 mai 2024</u>	<u>% de variation</u>
Encaisse Disponible	14,4 M \$	6,6 M \$	118 %
Fonds de Roulement	49,4 M \$	40,5 M \$	22 %

	<u>Au 25 juillet 2025</u>	<u>Au 25 juillet 2024</u>	<u>Au 26 juillet 2022</u>
Actions Ordinaires en Circulation	91.4M	90.0M	87.7M

Étapes Financières Importantes

- Remboursement de 1 M \$ sur notre débenture convertible de 6 M \$ en circulation auprès d'Olymbec, arrivant à échéance en mars 2028; un remboursement partiel supplémentaire de 2,35 M \$ est prévu en septembre 2025.
- Signature d'une lettre d'intention contraignante pour la vente de 5,5 M \$ d'un bâtiment inutilisé et du terrain associé, avec une clôture prévue d'ici la fin juillet.
- Modification apportée à notre convention de crédit existante avec BMO, une grande banque canadienne, réduisant de 75 points de base le taux d'intérêt sur notre prêt à terme de 34 M \$ et notre ligne de crédit de 10 M \$ échéant en décembre 2027.
- Suppression d'une clause de garantie à recours limité sur la facilité de crédit, générant une économie annuelle de 375 000 \$ en intérêts

46,7 M \$ de Dette Totale¹
Le coût global de la dette sur la facilité de crédit est désormais inférieur à 6 %.



Augmenter notre part de marché

Mai 2025 – Ventes au Détail Nationales Estimées les Plus Élevées

19,6 M \$

Part de marché de détail (\$)

Province	Jun 2025	T3 2025	T2 2025	T1 2025
QC	12.6%	12.3%	12.8%	12.5%
ON	2.7%	2.9%	2.9%	2.6%
AB	2.4%	2.6%	2.7%	2.3%
C.-B	1.7%	1.7%	1.5%	1.5%
SK	1.6%	1.5%	1.0%	1.7%
MB	1.1%	0.8%	0.6%	0.9%
N.-É	0.6%	0.4%	0.5%	0.4%
Nationale	3.8%	3.9%	3.9%	3.7%

Produits les plus performants

#1

Les préroulés infusés n°1 au Québec
(Nugz)

#1

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

#1

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

#1

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

Tel que rapporté par Turff Analytics pour la période de mars 2025 à mai 2025

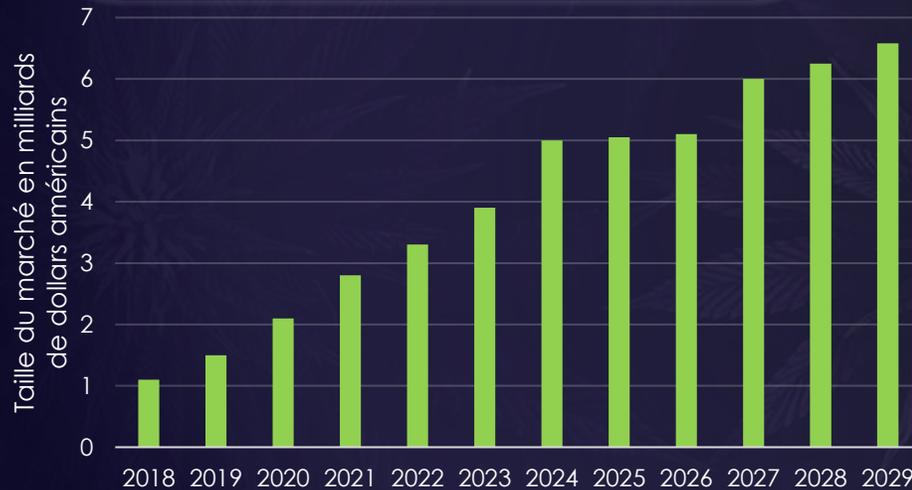
Basé sur les estimations en dollars des ventes au détail pour les périodes de septembre 2024 à novembre 2024, de décembre 2024 à février 2025, de mars 2025 à mai 2025, et juin 2025, calculées à partir des données de Weedcrawler pour les ventes au détail au Québec, de la NSLC pour la Nouvelle-Écosse, et des données de Hifyre pour le reste du Canada



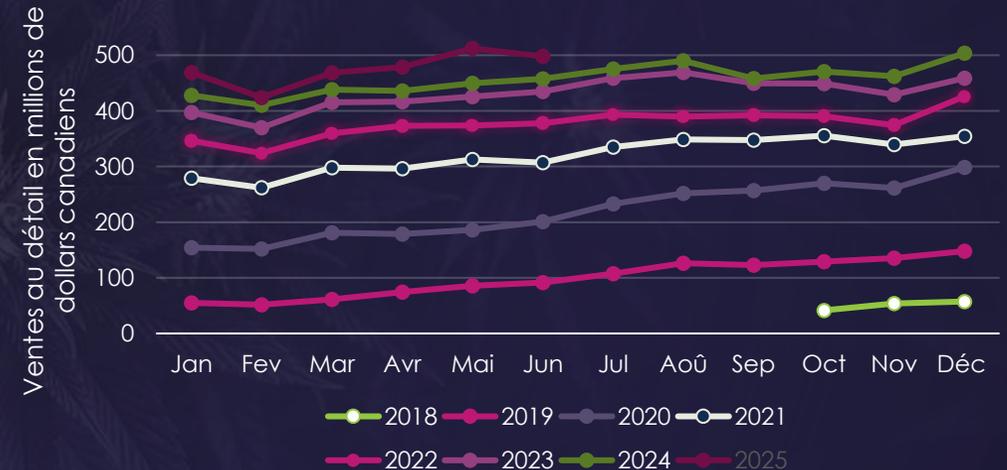
Marché du cannabis récréatif canadien

2ème plus grand marché du cannabis au monde

Le marché légal du cannabis récréatif devrait atteindre ~9,81 milliards \$CAN (6,58 G\$US) d'ici 2029¹



Ventes mensuelles au détail des magasins de cannabis légal au Canada d'octobre 2018 à juin 2025²



- Aperçu
- Performance
- Actifs
- Stratégie
- Leadership
- Résumé

- La part de marché de Cannara au Québec est d'environ 12,6 %, 2,7 % en Ontario, 2,4 % en Alberta, 1,7 % en Colombie-Britannique, 1,6 % en Saskatchewan et en croissance³.
- Actuellement, la production peut atteindre 50 000 kg de cannabis de qualité premium par an, avec 2 zones de culture supplémentaires aménagées à la fin du troisième trimestre de l'exercice 2025, utilisant désormais la moitié de la capacité totale potentielle de Cannara, soit 100 000 kg par an
- On s'attend à capturer une part de marché significativement plus importante à mesure que la capacité augmente et que des stratégies de vente sont déployées sur les marchés actuels et les nouveaux.

¹ Statista Market Insights, mars 2024, USD \$

² Selon les données de Hifyre, juin 2025

³ Selon les données de Hifyre pour juin 2025 dans toutes les provinces listées, à l'exception du Québec, où Weed Crawler a été jugé plus précis.



Deux méga-installations basées au Québec

Entièrement automatisé, équipé de technologies de pointe



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

Installation de Farnham

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

Installation de Valleyfield

- L'une des plus grandes installations de culture de cannabis en intérieur au Canada
- 24 zones de culture indépendantes, chacune mesurant 25 000 pieds carrés.
- 1 033 506 pieds carrés sur un terrain de 3 000 000 pieds carrés.
- Offre la possibilité d'étendre la capacité de production à 100 000 kg.
- 12 zones de culture activées, avec environ 100 000 plants en culture générant 50 000 kg par an.
- Expansion 2026:
 - Phase 1 d'aménagement du centre de transformation. CapEx estimé : ~10 M\$
 - Activation de la capacité post-récolte pour 9 zones de culture supplémentaires



Pourquoi au Québec

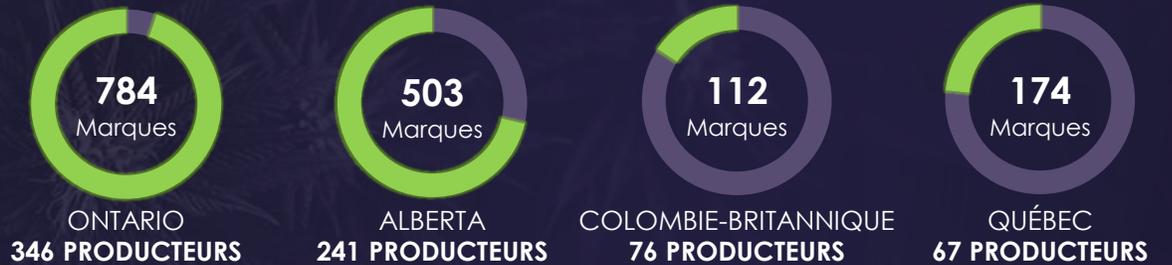
Le Québec a les tarifs d'électricité les plus bas au Canada.

(QC : 5,9 ¢/kWh vs. AB : 13,6 ¢/kWh)

Tarifs moyens d'électricité par province en sous par kWh



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



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

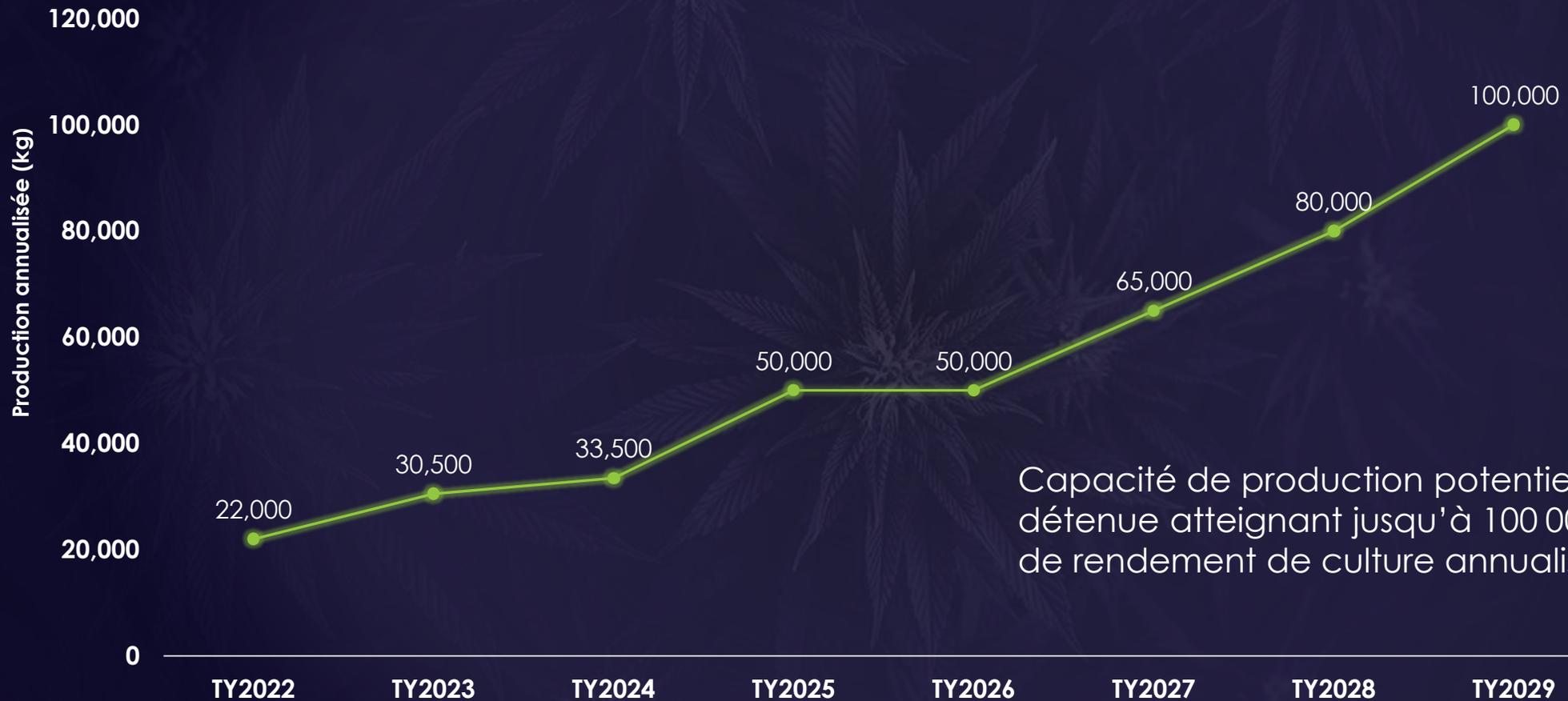
Ventes de Cannabis par Province de Mars à Mai 2025 (T3 2025) – en Millions





Mise à l'échelle des actifs de production

Capacité annuelle de production estimée de Cannara en kg



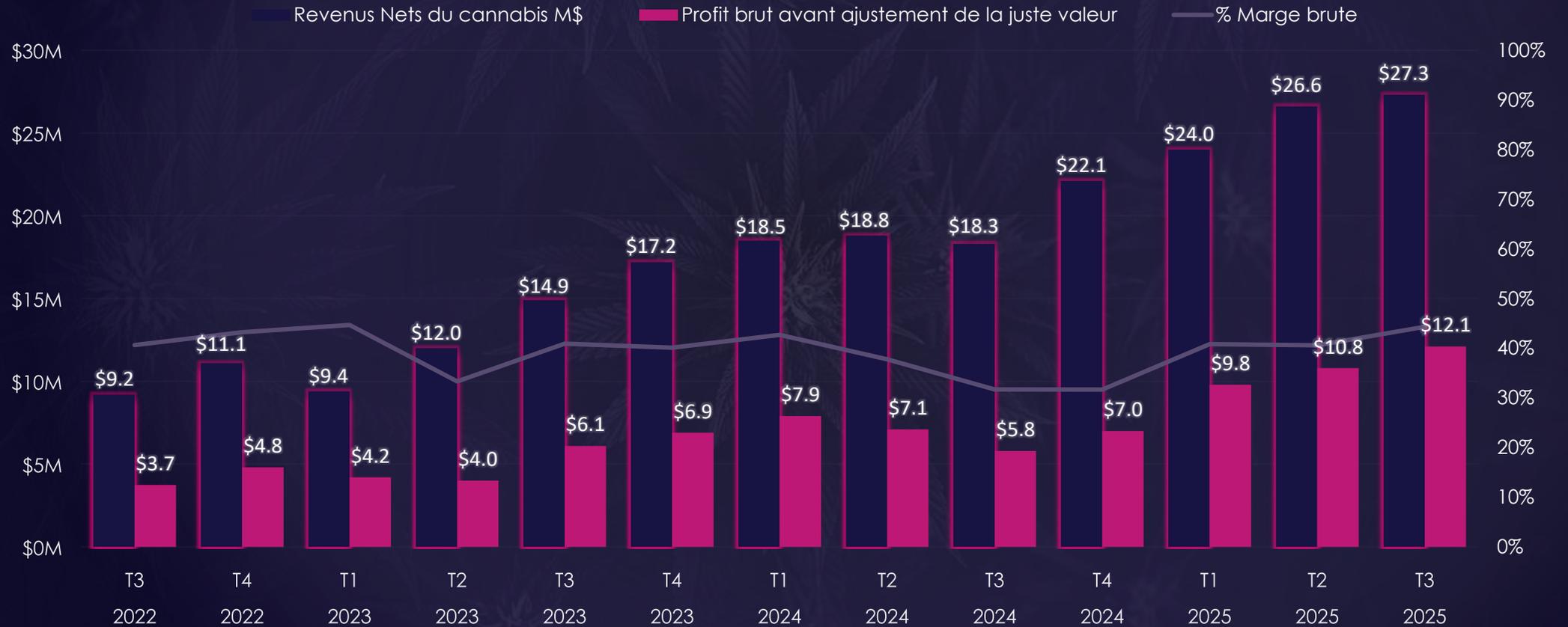
Capacité de production potentielle détenue atteignant jusqu'à 100 000 kg de rendement de culture annualisé

TY	TY2022	TY2023	TY2024	TY2025	TY2026	TY2027	TY2028	TY2029
Nombre de salles de culture opérationnelles sur le site de Valleyfield	6	9	10	12	12	15	19	24



Mise à l'échelle des ventes

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



- Aperçu
- Performance
- Actifs
- Stratégie
- Leadership
- Résumé



Avantage Concurrentiel



Qualité, à Grande échelle et Transparence

- Fournir des méthodes artisanales authentiques, y compris le séchage suspendu et la taille manuelle du cannabis, pour garantir la qualité.
- Cultivation à grande échelle de son cannabis haut de gamme grâce dans des zones de 25 000 pieds carrés, offrant des conditions de contrôle optimales comparées à une serre à ciel ouvert.
- Transparence sur toutes les étiquettes de produits en fournissant aux consommateurs les dates de récolte, les pourcentages de terpènes, les détails de production et les phénotypes de chaque lot.



Compétitivité des prix

- Maintenir une approche de tarification axée sur la valeur sans compromettre la qualité.
- Avantages de coûts significatifs grâce aux faibles coûts de l'électricité, des services publics et de la main-d'œuvre au Québec.
- Entièrement intégré verticalement avec des économies d'échelle.



Réactivité communautaire

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



Innovation dans les produits et variétés de génétiques

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



Fidélité à la marque

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

Aperçu

Performance

Actifs

Stratégie

Leadership

Résumé



Offrir du cannabis de qualité supérieure

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

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



Génétique rare

Programme approfondi de phéno-chasse et collaboration avec Exotic Genetix, éleveur primé à 50 reprises, pour découvrir des génétiques rares et puissantes, riches en cannabinoïdes et en terpènes



Séchage suspendu et affinage lent

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



Qualité

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



Accessibilité

- Tarifs bas disruptifs



Culture de marque

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

- Aperçu
- Performance
- Actifs
- Stratégie
- Leadership
- Résumé



Portfolio de marques

- Aperçu
- Performance
- Actifs
- Stratégie
- Leadership
- Résumé



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



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



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



Stratégie de Cannara

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



Croissance intentionnelle en se concentrant sur le marché canadien légal récréatif, qui devrait atteindre ~9,81 milliards \$CAN (6,58 G\$US) d'ici 2029¹



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



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



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



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

Aperçu

Performance

Actifs

Stratégie

Leadership

Résumé

¹ Statista Market Insights, mars 2024, USD \$



Capitalisation et évaluation du marché

Tableau de capitalisation actuel

91,433,135

Actions ordinaires émises
et en circulation

625,000

Unités d'actions de performance
émises et en circulation

5,039,071

Options d'achat d'actions
émises et en circulation

2,611,111

Actions ordinaires éventuellement
émissibles lors de la conversion de
déventures convertibles

202,500

Unités d'actions restreintes
émises et en circulation

Capitalisation boursière estimée

162.8 M \$

Clôture du 25 juillet 2025

Closing Share Price

1.78 \$

Cours de clôture au 25 juillet 2025

>50%

Participation actuelle des initiés



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

Aperçu

Performance

Actifs

Stratégie

Leadership

Résumé



Équipe de direction exécutive



ZOHAR KRIVOROT
CHAIRMAN & CEO

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



NICOLAS SOSIAK
CFO

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



AVI KRIVOROT
CTO

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



ISSAM BEN MOUSSA
VP PRODUCTION & EXPÉRIMENTATION



NOEMI FOLLAIN
VP DES FINANCES



BRIAN SHERMAN
VP LÉGALE



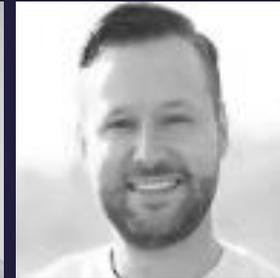
FRANCE LANDRY
VP RESSOURCES HUMAINES



SCOTT CARROLL
VP STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING



JUSTIN CONWAY
VP TRANSFORMATION



NICK VAN DAM
VP VENTES



ACHRAF AQARI
VP CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Aperçu
Performance
Actifs
Stratégie
Leadership
Résumé

Équipe de direction exécutive



ZOHAR KRIVOROT
PRÉSIDENT DU CONSEIL ET CHEF DE LA DIRECTION



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

MARY DUROCHER
DIRECTRICE



Mary œuvre dans l'industrie du cannabis depuis les débuts du Règlement sur l'accès à la marijuana à des fins médicales. Présidente de Fox D Consulting, elle offre des services-conseils en conformité réglementaire pour l'industrie du cannabis au Canada, aux États-Unis et dans l'Union européenne. Son expérience au sein de conseils d'administration et ses réseaux lui ont permis de bâtir une expertise reconnue en conformité réglementaire à l'échelle mondiale.

JUSTIN COHEN
DIRECTEUR



Justin est un cadre chevronné spécialisé dans l'expansion des entreprises, l'optimisation des opérations et la stimulation de la croissance des revenus dans les secteurs du commerce de détail, des soins de santé et de la consommation. Expert en stratégie multicanal, en accélération numérique et en intégration de portefeuilles, il a mené des transformations à forte croissance, multipliant les revenus par dix, rationalisant les opérations et assurant la pérennité des organisations. Son leadership allie stratégie ambitieuse et exécution rigoureuse, garantissant une croissance durable dans des marchés concurrentiels. En tant que membre de conseil d'administration et conseiller exécutif, il fournit des conseils stratégiques en commercialisation, transformation numérique et excellence opérationnelle auprès d'entreprises en forte croissance ou établies.

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



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

DEREK STERN
DIRECTEUR



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

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

JACK KAY
DIRECTEUR



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

Il a également occupé des postes de direction au sein de plusieurs organisations industrielles et communautaires



En résumé



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



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



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



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



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



Three flagship brands each with distinctive identity and purpose



Équipe de direction solide et conseil d'administration chevronné

Positionné pour une **RÉUSSITE NATIONALE**

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

cannara 

MERCI

www.cannara.ca



www.cannara.ca/fr/investisseurs



www.instagram.com/cannarabiotech



www.facebook.com/cannarabiotech



SIÈGE SOCIAL

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

INSTALLATION DE FARNHAM

1144 Boulevard Magenta E
Farnham, QC, J2N 1C1

INSTALLATION DE VALLEYFIELD

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

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

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

SCOTT CARROLL
VP, Stratégie commerciale
et marketing
(514) 543 – 4200 x 257
scott@cannara.ca