

TSX: **LOVE** | OTCQX: **LOVFF** | FRA: **8CB0**

cannara

**CANNABIS DE QUALITÉ
SUPÉRIEURE À GRANDE ÉCHELLE**

PRÉSENTATION AUX INVESTISSEURS

Avril 2026





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

Finances

Actifs

Stratégie

Performance

Profil

Direction

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

Finances

Actifs

Stratégie

Performance

Profil

Direction

Résumé

Cannara : Un seul LOVE



Le producteur autorisé du top 10 affichant la plus forte croissance au Canada.* Évolutif. Rentable.

Fièrement Cannara

450+

membres de l'équipe

Siège social : Montréal, Canada
Culture : Farnham et Valleyfield

3 marques phares



Capacité à grande échelle

50 000 KG

Production annualisée actuelle,
avec une capacité élevée détenue
permettant d'atteindre 100 000 kg
par année

Présence au détail*

8/10 provinces

94% des magasins de détail

3% des inscriptions au détail

Leadership du marché de détail*

#1 producteur autorisé au Québec

#6 producteur autorisé au Canada

Rentabilité soutenue

20 trimestres consécutifs de BAIJA ajusté positif

14 trimestres consécutifs de flux de trésorerie d'exploitation positif

*Selon Hifyre, Turff et Weedcrawler, janvier 2026



Nos trois piliers

Un modèle d'exploitation reproductible conçu pour une croissance rentable

Discipline commerciale

Discipline des UGS + focus sur les catégories

Vélocité + rotation des stocks

Allocation du capital axée sur les flux de trésorerie

Croissance à faible coût

Production annualisée actuelle de 50 000 kg

Plan de CAPEX de 30 M\$ sur 3 ans pour atteindre une production annualisée de 100 000 kg

Expansion du post-traitement en FY'26 pour l'activation de 3 salles en FY'27 ~15 000 kg pour ~3 M\$ de capex

Approche centrée sur le consommateur

GROWUP

Tribal

Marque de l'année 2025

Nugz Häpple

Accessoire de l'année 2025

KIND

Tribal Cuban Linx Trifecta
Préroulé de l'année 2025

Nugz Hash Rosin
Concentré de l'année 2025

- Aperçu
- Finances
- Actifs
- Stratégie
- Performance
- Profil
- Direction
- Résumé

La rentabilité nous distingue



	T2 2026	T2 2025	Variance	T2 2026 CAA	T2 2025 CAA	Variance
Revenus bruts	38,8 M\$	37,7 M\$	+1,1 M\$	81,6 M\$	73,6 M\$	+8,0 M\$
Revenu brut du cannabis	37,8 M\$	36,8 M\$	+1,0 M\$	79,6 M\$	71,7 M\$	+7,9 M\$
Revenu brut immobilier	0,98 M\$	0,96 M\$	+0,02 M\$	1,95 M\$	1,91 M\$	+0,04 M\$
Revenus totaux	27,2 M\$	26,6 M\$	+0,6 M\$	57,3 M\$	51,7 M\$	+5,6 M\$
Marge brute	11,6 M\$	10,8 M\$	+0,8 M\$	25,0 M\$	20,6 M\$	+4,4 M\$
BAIIA ajusté¹	43 %	41 %	+2 pp	44 %	40 %	+4 pp
Marge du BAIIA ajusté¹	6,0 M\$	7,1 M\$	(1,1 M\$)	14,9 M\$	13,1 M\$	+1,8 M\$
Bénéfice net	22 %	27 %	-5 pp	26 %	25 %	+1 pp
Flux de trésorerie d'exploitation	1,7 M\$	3,3 M\$	(1,6 M\$)	2,7 M\$	5,6 M\$	(2,9 M\$)
Marge des flux de trésorerie d'exploitation	2,9 M\$	(2,6 M\$)	+5,5 M\$	10,9 M\$	3,3 M\$	+7,6 M\$
Flux de trésorerie disponibles¹	11 %	(10 %)	+21 pp	19 %	6 %	+13 pp
Marge des flux de trésorerie disponibles¹	(0,3 M\$)	(4,0 M\$)	+3,7 M\$	3,1 M\$	0,6 M\$	+2,5 M\$
Marge brute	(1 %)	(15 %)	+14 pp	5 %	1 %	+4 pp

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

Bilan solidement capitalisé



Faits saillants financiers sélectionnés	Au 28 février 2026	Au 31 août 2025	Variation (\$)
Trésorerie	21,9 M\$	14,4 M\$	+7,5 M\$
Comptes clients	12,5 M\$	14,1 M\$	(1,6 M\$)
Actifs biologiques	5,5 M\$	6,8 M\$	(1,3 M\$)
Stocks	48,6 M\$	44,5 M\$	+4,1 M\$
Fonds de roulement ¹	61,3 M\$	48,0 M\$	+13,3 M\$
Immobilisations corporelles (PP&E)	89,7 M\$	85,7 M\$	+4,0 M\$
Total de l'actif	181,8 M\$	168,6 M\$	+13,2 M\$
Total des passifs courants	29,8 M\$	34,2 M\$	(4,4 M\$)
Total des passifs non courants	31,8 M\$	32,2 M\$	(0,4 M\$)
Actif net	120,2 M\$	102,2 M\$	+18,0 M\$

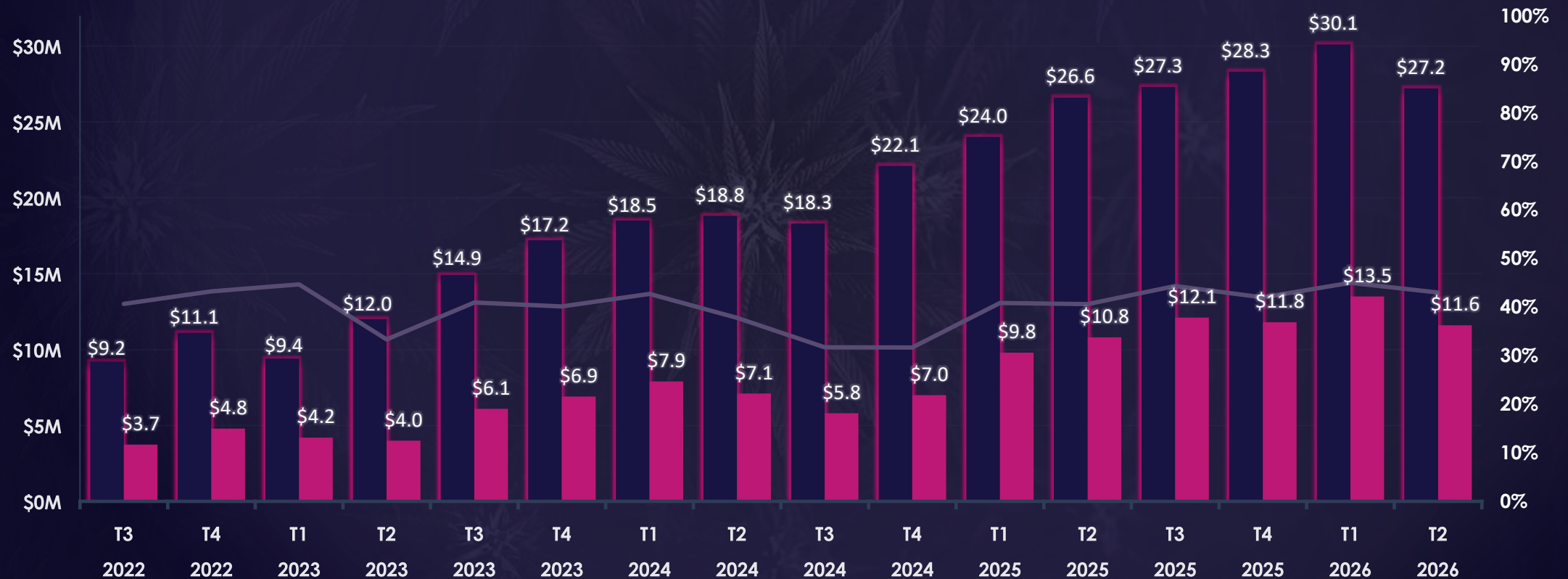
¹ Le fonds de roulement est une mesure financière non conforme aux IFRS. Pour plus de détails, veuillez vous référer à la section « Mesures non conformes aux IFRS et autres mesures financières » du plus récent rapport de gestion (MD&A) de Cannara



Mise à l'échelle des ventes

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

Revenus nets du cannabis (en M\$) Profit brut avant ajustements de juste valeur Marge brute (%)



- Aperçu
- Finances
- Actifs
- Stratégie
- Performance
- Profil
- Direction
- Résumé



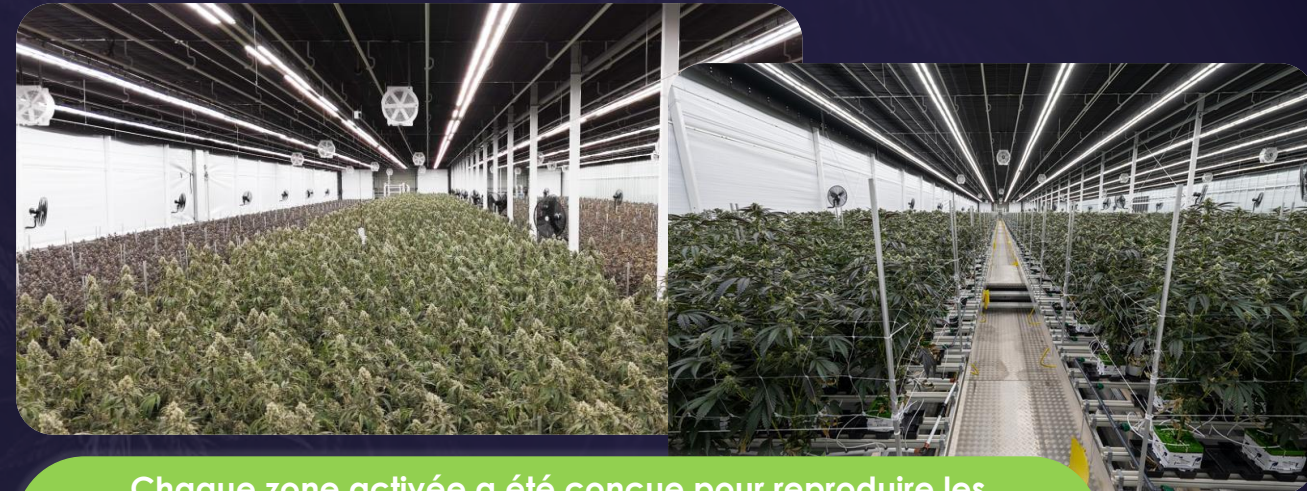
Deux méga-installations basées au Québec

Valleyfield : 1 M pi², 24 salles de culture indépendantes, chacune de 25 000 pi².



Installation de Valleyfield

- Acquis en 2021 pour 27 M\$, comparativement à un coût de construction de 250 M\$
- L'une des plus grandes installations de culture de cannabis en intérieur au Canada.
- 24 zones de culture indépendantes, chacune mesurant 25 000 pi²
- 1 033 506 pi² sur un terrain de 3 000 000 pi², offrant la capacité d'augmenter la production jusqu'à 100 000 kg



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

- 12 zones de culture sont maintenant en fonction (dont 2 zones récemment activées en avril et en juin 2025), avec plus de 100 000 plants en culture, générant 45 000 kg par année
- Expansion 2026: Pour 2026, la première phase de l'aménagement du centre de transformation à Valleyfield permettra de sécher, tailler et transformer du cannabis additionnel. Les dépenses en capital (CAPEX) prévues pour la phase 1 sont d'environ 10 M\$, ce qui activera la capacité post-récolte pour 12 nouvelles zones de culture supplémentaires.



Deux méga-installations basées au Québec

Farnham : 605 000 pi², dont 170 000 pi² consacrés aux opérations de cannabis



Installation de Farnham

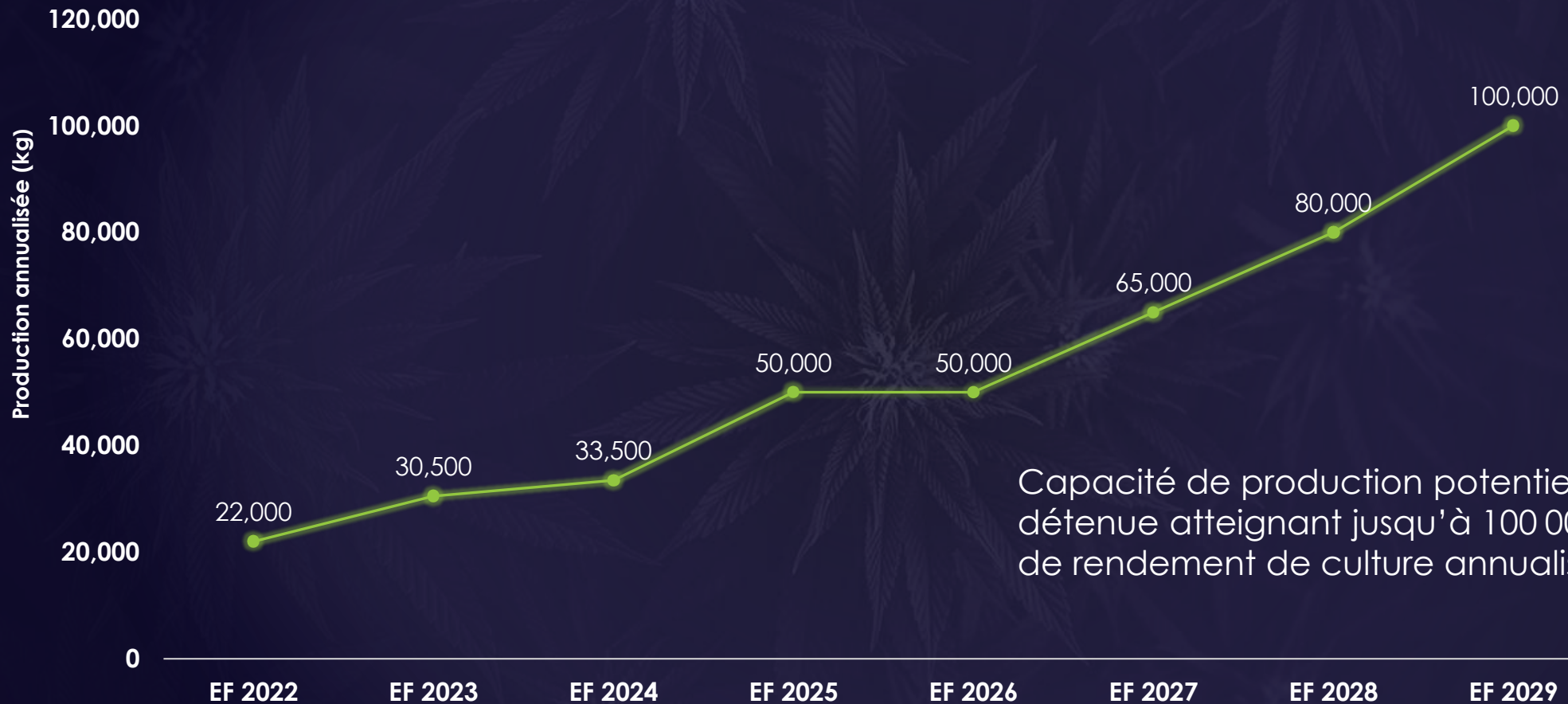


- Installation de 605 000 pi², dont 190 000 pi² consacrés aux opérations de cannabis
- 11 salles de culture intérieure (totalisant 22 000 pi²) dédiées à la culture, ainsi qu'à des salles de post-récolte, d'emballage et de transformation du cannabis
- Laboratoire de hasch sans solvant
- Centre de fabrication de préroulés
- Installation de R-D (phéno-sélection, culture de tissus et analyses analytiques)
- Capacité annuelle de culture de 5 000 kg
- Gestion du capital : l'espace inoccupé est loué à des locataires non liés au cannabis, générant plus de 3,8 M\$ en revenus locatifs annuels



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

Nombre de salles de culture opérationnelles sur le site de Valleyfield	EF 2022	EF 2023	EF 2024	EF 2025	EF 2026	EF 2027	EF 2028	EF 2029
	6	9	10	12	12	15	19	24



Déploiement du capital et paramètres de rendement (ROI)

Activation progressive avec une discipline de rendement (ROI), alignée sur la demande

Nos investissements

Post-traitement (élément déterminant)
Améliore le débit + la constance de la qualité

Activation des salles
Infrastructure existante, activations par étapes

Automatisation et assurance qualité
Maintenir la constance à plus grand volume

Notre rythme de croissance

Activations guidées par la demande
pas de développement spéculatif

Rythme cible de 2 à 3 salles par année

Maintenir la qualité et la discipline des UGS à mesure que les volumes augmentent

Balises de rendement (ROI)

Capex additionnel modéré par salle
lié à la mise en service, et non à la construction

Cible de récupération du capital dans un délai discipliné (< 12 mois)

Préserver les marges et les flux de trésorerie pendant la montée en puissance

Capacité de financement soutenue par les liquidités + une facilité de capex non tirée

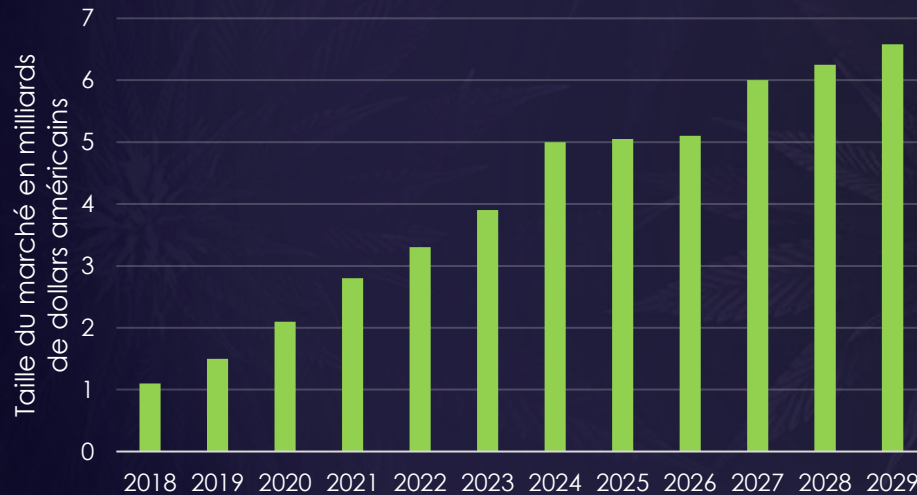
Croissance incrémentale du BAIIA et des flux de trésorerie générée par une activation par étapes, et non par l'expansion des installations



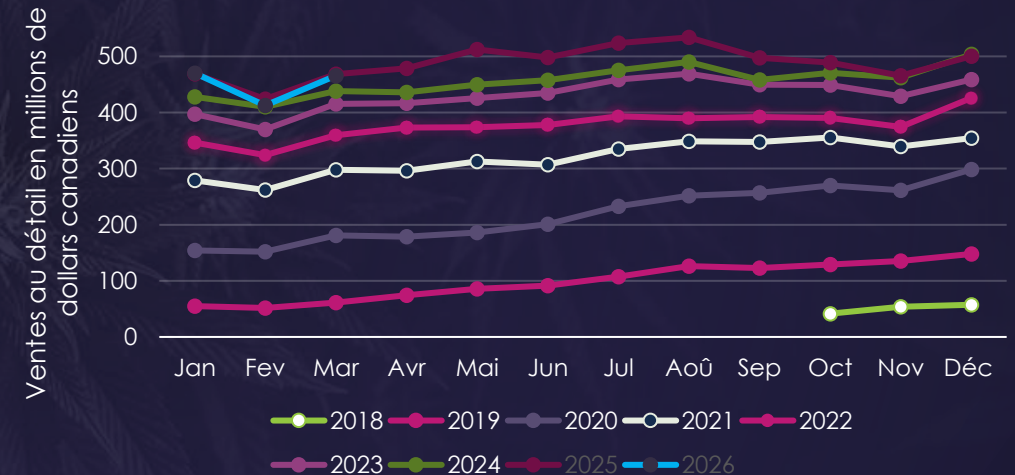
Marché du cannabis récréatif canadien

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 mars 2026²



- La production annualisée actuelle de Cannara s'élève à 50 000 kg de cannabis de qualité supérieure par année. Deux zones de culture additionnelles ont été mises en service à la fin du T3 de l'exercice 2025, ce qui porte l'utilisation à environ 50 % de la capacité totale potentielle de Cannara, soit 100 000 kg par année.
- Cannara s'attend à capter une part de marché significativement plus élevée à mesure que la capacité augmente et que ses stratégies commerciales sont déployées dans les marchés existants et nouveaux.

¹ Statista Market Insights, mars 2024, USD \$
² Selon les données de Hifyre.

- Aperçu
- Finances
- Actifs
- Stratégie
- Performance
- Profil
- Direction
- Résumé

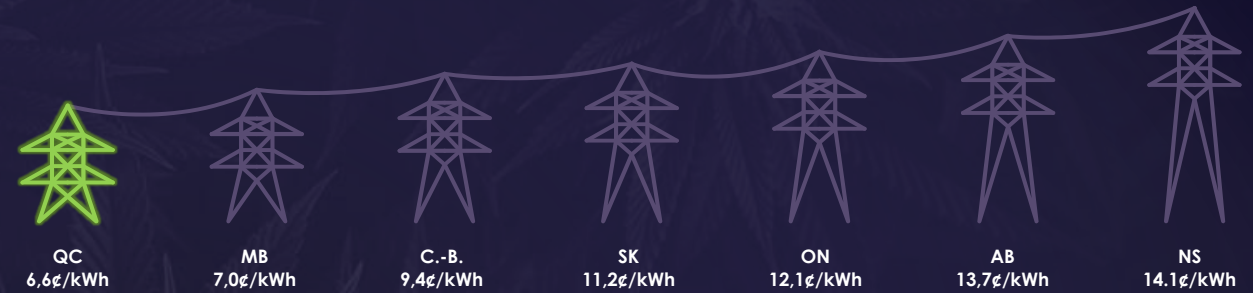


Pourquoi au Québec

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

(QC : ~6,6 ¢/kWh vs. AB : ~13,7 ¢/kWh)

Tarifs moyens d'électricité par province en sous par kWh

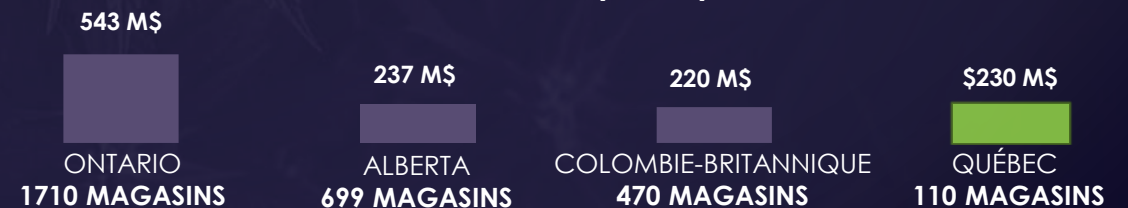


Le Québec a les barrières à l'entrée les plus élevées, ce qui résulte en le plus faible nombre de producteurs agréés sur le marché.



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

Ventes au détail estimées de cannabis — de novembre 2025 à février 2025 (T1 2026)



- Aperçu
- Finances
- Actifs
- Stratégie
- Performance
- Profil
- Direction
- Résumé

Avantage concurrentiel



Qualité évolutive

Une qualité premium de type artisanal livrée à grande échelle grâce à 25 000 pi² de salles de culture et une transparence complète des produits.

Compétitivité des prix

Une tarification axée sur la valeur, rendue possible par les faibles coûts d'exploitation du Québec et une structure de coûts entièrement intégrée et efficiente.

Fidélité des clients

Des expériences constamment reproductibles grâce à une vaste sélection de produits.

Engagement communautaire

Un engagement direct avec les consommateurs et les détaillants qui renforce les relations et alimente l'amélioration des produits.

Innovation et génétiques rares

Une innovation continue grâce à des phénochasses et à des produits qui comblent les lacunes du marché.

Notre portefeuille de marques repose sur une stratégie ciblée : partir des meilleures génétiques, mener des phénochasses rigoureuses à l'interne et ne commercialiser que ce qui offre une qualité exceptionnelle et une valeur réelle pour le consommateur.



Tribal est la maison des génétiques de Cannara, bâtie sur des génétiques exclusives, une phénochasse rigoureuse et une culture disciplinée afin d'offrir un cannabis premium à prix accessible au quotidien.



Nugz propose des génétiques de premier plan aux consommateurs axés sur la valeur, offrant puissance, saveur et une constance de produits alignée sur les tendances du marché.



Orchid CBD rehausse la catégorie bien-être grâce à des génétiques riches en CBD et à une fleur complète, offrant une expérience raffinée et axée sur la qualité à travers la fleur, les préroulés et la résine fraîche.

Croissance estimée des ventes au détail à l'échelle nationale



Rang des ventes nationales	Producteur licencié	Ventes totales T2 2026	Ventes totales T1 2026	Variation (\$)	Variation (%)
1	Organigram	155,7 M\$	160,1 M\$	-4,3 M\$	-3 %
2	Tilray	116,5 M\$	131,4 M\$	-14,9 M\$	-11 %
3	Auxly Cannabis	92,1 M\$	87,0 M\$	5,1 M\$	6 %
4	Cronos	76,0 M\$	70,6 M\$	5,4 M\$	8 %
5	Village Farms	76,0 M\$	77,1 M\$	-1,1 M\$	-1 %
6	Decibel	57,5 M\$	58,4 M\$	-0,8 M\$	-1 %
7	Cannara Biotech	55,7 M\$	53,0 M\$	2,7 M\$	5 %
8	Canopy Growth	50,5 M\$	47,3 M\$	3,1 M\$	7 %
9	Sundial	44,1 M\$	44,7 M\$	-0,6 M\$	-1 %
10	Weed Me	36,0 M\$	37,8 M\$	-1,8 M\$	-5 %
	CANADA	1,38 Md\$	1,44 Md\$	-60 M\$	-4 %

Cannara a enregistré une forte croissance trimestrielle (QoQ) des ventes au détail nationales malgré la saisonnalité inhérente de la consommation après les fêtes en janvier et février : +5 %, +2,7 M\$ au T2 2026



Augmentation de notre part de marché

Croissance estimée de la part de marché au détail¹ (\$)

Marché	Mars 2026	T2 2026	T1 2026	EF 2025	EF 2024
National	4.3%	4,4%	4,1 %	3,8 %	2,9 %
QC	13.7%	14,3 %	13,5 %	12,7 %	8,3 %
ON	3.7%	3,1 %	3,1 %	2,8 %	2,7 %
AB	2.5%	2,3 %	2,5 %	2,5 %	1,9 %
C.-B.	1.8%	2,0 %	1,8 %	1,6 %	1,1 %
SK	0.9%	1,2 %	0,9 %	1,0 %	1,1 %
MB	1.6%	1,9 %	1,4 %	0,8 %	0,2 %
N.-É.	0,5%	0,4 %	0,1 %	ND	ND

Pénétration nationale au détail²

Inscriptions nationales au détail	Mars 2026	T2 2026	T2 2025
% de pénétration au détail de Cannara	3.0%	3.0%	2.5%

Mars 2026 a marqué la part de marché de détail la plus élevée jamais enregistrée par Cannara en Ontario, le plus grand marché provincial du Canada, tout en maintenant sa position n° 1 au Québec, le 3e plus grand marché du pays, pour les ventes au détail au T2.

¹Basé sur les ventes au détail du marché légal, calculées à partir de la base de données Weedcrawler pour les ventes au détail du Québec, NSLC pour les ventes au détail de la Nouvelle-Écosse, et la base de données Hifyre pour le reste du Canada

²Analyse Tuff, avril 2026



Leadership du portefeuille CPG de cannabis



N°1 au Canada
des préroulés infusés
(Préroulés infusés Nugz G Sherb)



N°1 au Canada
des marques de rosin de hasch
(Nugz)



N°1 au Canada
des vapes au rosin frais
(Nugz)



N°1 au Canada
des fleurs CBD
(Orchid CBD)



N°1 au Canada
des marques de fleurs mass premium
(Tribal)



N°1 au Canada
des vapes à la résine fraîche premium
(Tribal)

- Aperçu
- Finances
- Actifs
- Stratégie
- Performance
- Profil
- Direction
- 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



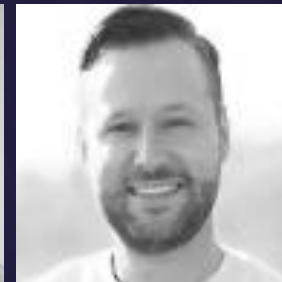
FRANCE LANDRY
VP RESSOURCES HUMAINES



SCOTT CARROLL
VP STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING



JUSTIN CONWAY
VP TRANSFORMATION



NICK VAN DAM
VP VENTES



ACHRAF AQARI
VP CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

- Aperçu
- Finances
- Actifs
- Stratégie
- Performance
- Profil
- Direction
- Résumé

Équipe de direction exécutive



ZOHAR KRIVOROT PRÉSIDENT DU CONSEIL ET CHEF DE LA DIRECTION



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

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



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 DIRECTOR



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.

MARY DUROCHER DIRECTOR



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 DIRECTOR



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.

- Aperçu
- Finances
- Actifs
- Stratégie
- Performance
- Profil
- Direction
- Résumé



Une stratégie appuyée par des résultats

Qualité premium à grande échelle, offerte à des prix disruptifs, rendue possible par une exécution disciplinée

	STRATÉGIE	EXÉCUTION	RÉSULTATS
LEADERSHIP	Qualité supérieure à grande échelle	Intégration Verticale de la graine à la vente	#1 au Québec leader de marché
RENTABILITÉ	Tarifcation disruptive avantage structurel de coûts	Excellence opérationnelle rendements et efficacité	Croissance rentable flux de trésorerie positif
CROISSANCE	Expansion disciplinée ROI élevé	Image de marque communautaire demande tirée par le marché	Échelle claire distribution et capacité

Conçue pour une **CROISSANCE RENTABLE**

Aperçu
Finances
Actifs
Stratégie
Performance
Profil
Direction
Résumé

TSX: LOVE | OTCQX: 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-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, Stratégie commerciale
(514) 543 – 4200 x 257
scott@cannara.ca

Avril 2026