



HYDROPTHECARY®

HEXO

RAPPORT DE GESTION

Trimestre et semestre clos le 30 avril 2018



RELATION AVEC LES INVESTISSEURS

Jennifer Smith
Directrice des rapports financiers et
des relations avec les investisseurs
1-866-438-8429
invest@hexo.com

AGENT DES TRANSFERTS

Fiducie TSX
1-866-600-5869
tmxeinvestorservices@tmx.com

Rapport de gestion

Périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2018

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



HYDROPOTHECARY®

Le présent rapport de gestion sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la société HydroPothecary et de ses filiales en propriété exclusive (collectivement, « nous », « notre », « nos », la « Société » ou « HydroPothecary ») porte sur les périodes de trois et de neuf mois closes le 30 avril 2018, soit le troisième trimestre de l'exercice 2018 de la Société (« exercice 2018 »). Il vient compléter les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de la Société et les notes annexes pour les périodes de trois et de neuf mois closes le 30 avril 2018, ainsi que les états financiers audités et le rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 juillet 2017, avec lesquels il doit être lu en parallèle. Nos états financiers sont préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). Sauf indication contraire, tous les montants sont en dollars canadiens.

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

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

Le présent rapport de gestion est daté du 27 juin 2018.

MESURES NON CONFORMES AUX IFRS

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

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



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

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

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

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

Marge brute ajustée

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

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

Aperçu de la Société

Notre société a été fondée en 2013 afin de produire du cannabis en vertu du *Règlement sur la marijuana à des fins médicales* (le « RMFM ») de Santé Canada. En mars 2014, nous sommes devenus le 17^e producteur à obtenir une licence au Canada, et nous avons effectué notre première vente de cannabis médicinal en mai 2015.

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

Nous cultivons, transformons et emballons du cannabis médicinal dans nos installations de Gatineau, au Québec. Notre siège social ainsi que nos services de recherche et de développement et nos services de développement de produits sont également situés sur ce site de 143 acres. Nous avons été le premier producteur du Québec à obtenir une licence et sommes le seul producteur inscrit en bourse dont le siège social se trouve dans cette province.

Jusqu'à maintenant, nous avons vendu plus d'un million de grammes de cannabis médicinal à des milliers de patients partout au Canada qui comptent sur nous pour leur offrir des produits sécuritaires et de grande qualité. En servant ces



patients, nous avons acquis une expérience et des connaissances précieuses tout en développant une vaste gamme de produits et en forgeant une marque distincte qui nous positionne favorablement en vue de l'ouverture du marché de la consommation récréative chez les adultes.

Les investisseurs ont vu d'un bon œil notre stratégie et la façon dont nous l'avons mise en œuvre, comme en témoignent les 313,0 M\$ que nous avons mobilisés sur les marchés publics depuis juillet 2017, ce qui nous a permis de devenir l'une des sociétés présentant la meilleure capitalisation du secteur.

Au 30 avril 2018, nous comptons environ 137 employés. De ce nombre, 23 personnes sont affectées à la culture et à la récolte; 38 à l'exploitation, à la fabrication et à la transformation; 40 aux ventes et au marketing; 6 au contrôle qualité et à la recherche et développement et 30 aux services administratifs et à la direction. Nous ne prévoyons pas exploiter une entreprise, directement ou indirectement, qui tire des revenus, directement ou indirectement, de la vente de cannabis ou des produits de cannabis aux États-Unis ou dans un autre territoire où la vente de cannabis est illégale en vertu des lois applicables.

Pour en savoir plus sur notre structure organisationnelle, consultez notre notice annuelle pour l'exercice clos le 31 juillet 2017, qui se trouve sous notre profil sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

Marché du cannabis au Canada

Selon Statistique Canada, près de cinq millions de Canadiens ont acheté pour 5,7 milliards de dollars de cannabis en 2017, principalement de sources illégales. L'organisme fédéral estime à 7,50 \$ le prix moyen par gramme. Diverses études de marché ont estimé à dix milliards de dollars par année la taille du marché du cannabis au Canada.

Loi visant à légaliser la consommation récréative chez les adultes – Le projet de loi C-45, *Loi concernant le cannabis et modifiant la Loi réglementant certaines drogues et autres substances, le Code criminel et d'autres lois*, est actuellement à l'étape des amendements entre le Sénat et la Chambre des communes. Son adoption est prévue en juillet 2018. Seuls les producteurs détenant une licence seront autorisés à vendre du cannabis sur le marché de la consommation récréative chez les adultes. Au 30 avril 2018, on comptait environ 104 producteurs autorisés en vertu du RACFM.

La réglementation de la vente en magasin et en ligne de cannabis destiné à la consommation récréative chez les adultes relève de la compétence des provinces et des territoires. La plupart d'entre eux exigeront des producteurs autorisés qu'ils vendent la totalité de leurs produits du cannabis aux organismes de contrôle provinciaux et territoriaux, lesquels se chargeront de les vendre en ligne ainsi que dans leurs propres points de vente ou dans des points de vente privés autorisés.

Au Québec, province qui compte 8,4 millions d'habitants, soit environ 23 % de la population canadienne, la Société québécoise du cannabis (« SQDC ») administrera la distribution et la vente de cannabis aux adultes dans la province. La SQDC a fait savoir, en prévision de la légalisation de la consommation récréative chez les adultes, qu'elle comptait d'abord ouvrir 20 succursales qui vendraient du cannabis sur place, et qu'elle prévoyait porter ce nombre à 100 succursales dans les deux ans qui suivront la légalisation. Elle vendra aussi du cannabis en ligne.

Au 25 juin 2018, le Québec comptait sept autres producteurs de cannabis autorisés, en plus de HydroPothecary : Agri-Médic ASP inc., Agro-Biotech inc., Aurora Cannabis Entreprises Inc., IsoCanMed Inc., Vert Cannabis inc., Medican Organic Inc. et Les Serres Vert Cannabis inc.

Des huit producteurs autorisés, seule HydroPothecary est actuellement autorisée à vendre du cannabis. Les autres possèdent une licence pour la culture, mais n'ont pas encore l'autorisation de vendre du cannabis à partir de leurs installations.

En Ontario, province qui compte 14,3 millions d'habitants, soit environ 39 % de la population canadienne, le gouvernement a annoncé qu'il comptait vendre le cannabis à des fins récréatives en magasin et en ligne par



l'intermédiaire de la Société ontarienne du cannabis (la « SOC »). La SOC propose un processus d'appel d'offres ouvert dans le cadre duquel les producteurs de cannabis autorisés peuvent envoyer une offre de services en réponse aux appels d'offre qu'elle soumet. Elle tiendra une variété de produits de cannabis, notamment du cannabis séché, des produits sous forme d'huile et de capsules, des joints déjà roulés, des clones et des semences, dans ses 40 premières succursales, nombre qui atteindra les 150 d'ici 2020, dans 29 localités.

En date du présent rapport de gestion, les organismes de contrôle du cannabis de quatre provinces, soit le Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve-et-Labrador, l'Île-du-Prince-Édouard et le Québec, ont annoncé des ententes d'approvisionnement en cannabis en prévision de la légalisation anticipée de la consommation récréative chez les adultes.

Stratégie d'entreprise

Depuis nos débuts, nous jetons les fondations qui feront de nous un leader sur le marché canadien du cannabis et nous permettront de servir les patients médicaux et les consommateurs adultes de cannabis une fois la consommation à des fins récréatives légalisée. Nous sommes d'avis que notre réussite au Canada pourrait nous ouvrir la porte du succès à l'échelle mondiale.

Étant donné l'existence de divers règlements encadrant la consommation de cannabis à des fins récréatives partout au Canada, le nombre de producteurs autorisés d'envergure et la capacité de culture limitée à l'heure actuelle, nous estimons que les premières années suivant la légalisation seront déterminantes pour le secteur du cannabis au pays et nous sommes d'avis que l'obtention du statut de leader du marché passe par la distribution provinciale.

Pour toutes ces raisons et bien d'autres, nous nous sommes donné comme objectif d'occuper une position de tête dans un territoire, à savoir le Québec, immédiatement après la légalisation, tout en faisant des incursions stratégiques dans d'autres marchés triés sur le volet ailleurs au Canada. En démontrant rapidement l'excellence de notre modèle d'affaires et de nos activités au Québec, nous comptons faire de Hydropharmacy un partenaire d'affaires attrayant pour les organismes de contrôle du cannabis au Canada et à l'étranger.

Notre stratégie repose sur trois piliers : le volume, la distribution et la marque. À l'approche de l'ouverture du marché de la consommation récréative chez les adultes, nous nous concentrons sur trois priorités stratégiques :

1. **Volume** : Accroître rapidement notre capacité de production afin de répondre à la demande au cours de l'an 1 (qui commencera autour de septembre 2018) et de l'an 2 (autour de septembre 2019) sur le marché de la consommation récréative chez les adultes au Québec, tout en confirmant notre statut de producteur à faible coût.
2. **Distribution** : Mettre sur pied un réseau de distribution de produits à grande échelle au Québec et faire une incursion stratégique dans d'autres marchés canadiens et étrangers soigneusement sélectionnés.
3. **Marque** : Renforcer la notoriété de notre marque en offrant la meilleure expérience client qui soit, ce qui passe par la plus vaste gamme de produits et le plus grand choix de modes de livraison.

Quelle que soit l'activité – la culture, la production, le développement de produits ou la distribution – nous ferons preuve de la même rigueur afin de ne faire aucun compromis sur la qualité et l'innocuité des produits que nous proposons aux patients médicaux et aux consommateurs à des fins récréatives, tout en gagnant et en conservant la confiance de l'ensemble des parties. Cet engagement passe par un respect des exigences strictes de Santé Canada en matière de contrôle qualité, un système de production digne des sociétés pharmaceutiques, une méthode de suivi de la semence à la vente, la réalisation de tests par des tiers indépendants et un système permettant d'afficher en ligne les résultats des tests menés sur nos produits.

Volume

Nous cultivons le cannabis depuis quatre ans et nous estimons que nous possédons aujourd'hui les bons systèmes en vertu du RACFM pour cultiver et produire jour après jour du cannabis de grande qualité.



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

De plus, nous sommes situés à proximité de deux centres urbains comptant parmi les plus importants au Canada (le Grand Montréal et la région de la Capitale-Nationale), et nous sommes à la frontière des deux plus grands bassins de consommateurs au pays, soit le Québec et l'Ontario.

À l'heure actuelle, la superficie de nos établissements autorisés totalise environ 50 000 pieds carrés. Parmi ceux-ci, on compte notre première serre de 7 000 pieds carrés, notre serre d'une superficie de 35 000 pieds carrés, dont la construction a été achevée en 2017, un entrepôt, deux laboratoires indépendants et deux immeubles modulaires servant à l'emballage final et au service à la clientèle, qui occupent tous notre terrain de 143 acres. La capacité de production annuelle de ces installations est estimée à environ 3 600 kg de cannabis séché.

En octobre 2017, nous avons entrepris la construction d'une serre en verre de 250 000 pieds carrés à la fine pointe de la technologie, munie d'un toit en pente et comprenant 10 zones. En date du présent rapport de gestion, Santé Canada avait accordé une licence pour l'exploitation des deux premières zones, dans lesquelles les plants ont été transférés. Nous devrions obtenir une licence pour les autres zones d'ici peu. Cette nouvelle installation nous permettra d'accroître notre capacité de production annuelle, la faisant passer à 25 000 kg de cannabis séché.

En décembre 2017, nous avons acquis un lot adjacent de 78 acres, sur lequel nous prévoyons bâtir une serre d'un million de pieds carrés. Ce deuxième agrandissement, actuellement en cours, devrait être terminé en décembre 2018, après quoi nous serons en mesure de produire environ 108 000 kg de cannabis séché par année.

Au 30 avril 2018, le coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus par gramme s'élevait à 0,88 \$. Bien qu'il n'existe toujours aucune mesure normalisée pour établir le coût au comptant des stocks par gramme dans le secteur du cannabis médicinal au Canada, nous croyons être l'un des producteurs présentant les coûts les plus faibles sur la base du coût au comptant moyen pondéré de nos stocks de cannabis séché vendus par gramme. Nos coûts ont constamment baissé grâce aux améliorations que nous avons apportées aux processus de culture et aux économies d'échelle découlant de l'utilisation complète de la nouvelle serre d'une superficie de 35 000 pieds carrés. Nous profitons également de tarifs d'électricité concurrentiels, surtout par rapport aux producteurs établis en Ontario, et de dépenses en capital liées à des projets de construction bien plus faibles que celles associées aux installations intérieures.

Distribution

En tant que seul producteur autorisé inscrit en bourse à avoir établi son siège social au Québec, notre objectif est de bâtir une relation d'approvisionnement à long terme avec la société provinciale responsable de la distribution et de la vente de cannabis.

Le 11 avril 2018, nous avons annoncé la conclusion de l'entente commerciale avec la SQDC pour devenir le fournisseur privilégié de produits de cannabis au Québec au cours des cinq premières années suivant leur légalisation. Nous fournirons à la SQDC 20 000 kg de produits de cannabis dans la première année, puis 35 000 kg et 45 000 kg au cours des deuxième et troisième années respectivement. Par la suite, d'après un taux de croissance prévu du marché de 10 %, nous avons l'intention de fournir 49 500 kg et 54 450 kg au cours des quatrième et cinquième années respectivement. La Société estime que le volume total de produits fournis au cours des cinq années de l'entente excèdera 200 000 kg, ce qui constitue le plus important contrat de livraison à terme jamais accordé dans la jeune histoire du secteur du cannabis. D'après les ententes actuelles conclues entre la SQDC et cinq autres producteurs autorisés, nous avons obtenu le volume le plus élevé pour l'an 1, soit environ 34 % des parts de marché dans la province du Québec, et nous aspirons à demeurer le plus important fournisseur pour les années suivantes.

En ce qui a trait au marché de la consommation récréative chez les adultes, notre priorité absolue pour l'an 1 consiste à servir le marché québécois et à faire une percée stratégique dans d'autres marchés au Canada, notamment en Ontario, afin d'approvisionner ce marché à grande échelle lorsque la production aura démarré. En plus de donner suite aux



engagements pris avec la SQDC et de notre incursion sur le marché ontarien, nous entrerons en contact avec les organismes responsables de la distribution et de la vente au détail de cannabis en Alberta et en Colombie-Britannique afin de nous ouvrir à d'autres marchés. D'ici à ce que l'expansion de notre capacité soit fonctionnelle, nous souhaitons nous servir de nos produits innovateurs et primés pour positionner, de façon restreinte, notre marque en magasin et en ligne sur les marchés hors Québec.

Au chapitre de la transformation et de la distribution, nous sommes en train d'accroître notre capacité de façon significative. Notre projet d'agrandissement en cours comporte un centre de transformation, d'emballage et de distribution à la fine pointe de la technologie.

Marque

Nous pouvons compter sur une solide équipe responsable de l'innovation et du développement de produits qui s'affaire à concevoir des produits qui sauront répondre aux besoins des consommateurs, quels que soient leur budget et l'expérience qu'ils recherchent, y compris divers moyens de consommer les produits de cannabis. Cette équipe travaille de concert avec notre service de commercialisation afin de faire connaître nos produits et de bâtir la notoriété de la marque dans un environnement très réglementé.

À l'heure actuelle, nous proposons aux patients quatre gammes regroupant plus d'une vingtaine de produits du cannabis médicinal : *Moment du Jour*, du cannabis séché de qualité supérieure, *H²*, du cannabis séché de milieu de gamme, *Decarb*, de la poudre de cannabis activée finement moulue, et *Elixir*, un vaporisateur sublingual d'huile de cannabis médicinal à l'essence de menthe poivrée. Le prix de nos produits de cannabis séché varie entre 3 \$ et 15 \$ le gramme. Les vaporisateurs sublinguaux THC et CBD sont vendus au prix de 69 \$ et de 89 \$ la bouteille de 15 ml. Certains de nos produits ont obtenu la certification kasher.

Decarb et Elixir ont remporté des prix d'excellence. Decarb, une poudre de cannabis, procure une solution de rechange au cannabis à fumer, à vapoter ou à consommer sous forme d'huile. Ce produit est conçu au moyen d'une méthode de séchage brevetée et selon des normes scientifiques précises pour décarboxyler le cannabis dans le but d'en activer les cannabinoïdes (THC et CBD) afin de permettre la consommation par voie orale.

Elixir est le premier vaporisateur sublingual de cannabis autorisé en vertu du RACFM. Vendu dans une bouteille à l'épreuve des enfants, Elixir est un produit à haute teneur en THC, sans fumée et prêt à l'usage. Depuis, nous avons élargi cette gamme de produits en lançant Elixir CBD. Nous sommes les premiers sur le marché à offrir des vaporisateurs d'huile de cannabis à teneur en THC et en CBD.

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

Le 24 mai 2018, nous avons annoncé le lancement d'HEXO, notre nouvelle marque pour le marché canadien du cannabis à des fins récréatives destiné aux adultes. HEXO nous permettra de percer le marché du cannabis à des fins récréatives avec des produits innovateurs et de haute qualité comme HydroPothecary sait le faire. Avec HEXO, nous souhaitons cultiver notre image haut de gamme et consolider notre statut de leader du secteur, tout en poursuivant notre croissance et en pénétrant le marché national et le marché mondial. Nous avons aligné la nouvelle image de marque récréative sur les normes proposées dans le projet de loi C-45, *Loi concernant le cannabis et modifiant la Loi réglementant certaines drogues et autres substances, le Code criminel et d'autres lois*. Par conséquent, nous anticipons peu de problèmes d'image de marque, d'emballage et d'étiquetage une fois le marché récréatif ouvert. La marque HydroPothecary continuera de servir le marché du cannabis médicinal en offrant la même qualité à laquelle les patients s'attendent.



Création de valeur pour les actionnaires

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

Cette vision ressort dans notre stratégie de distribution et dans l'importance que nous accordons à la recherche, à l'innovation et au développement de produits. Nous étudions activement divers moyens de renforcer notre expertise en matière d'utilisation du cannabis et de modes de livraison, en plus d'explorer les façons d'élargir notre gamme de produits et notre portefeuille de marques. Nous n'écarterons pas la possibilité de conclure des partenariats, de former des coentreprises et de réaliser des acquisitions stratégiques de propriété intellectuelle ainsi que d'autres opérations connexes.

Au-delà des fonds nécessaires pour procéder aux investissements que nous avons planifiés afin d'accroître notre capacité de culture, nous prévoyons affecter la majeure partie de notre capital à la distribution, aux activités en aval, à la propriété intellectuelle et à la marque tout en demeurant à l'affût d'opérations intéressantes susceptibles de créer de la valeur pour les actionnaires. Cette approche nous permettra de faire de la Société un leader sur le marché canadien du cannabis, tant à titre de distributeur que de fabricant de produits novateurs.

Faits saillants relatifs à la Société

Accord d'approvisionnement avec la SQDC

Le 11 avril 2018, nous avons conclu une entente commerciale avec la SQDC visant à approvisionner le marché québécois en cannabis. Nous fournirons 20 000 kg de produits de cannabis au cours de la première année de la vente de cannabis destiné à des fins récréatives chez les adultes, et selon nos attentes, le volume total prévu de produits fournis au cours des cinq années de l'entente excédera 200 000 kg. L'entente couvre l'ensemble de notre gamme de produits et de nos marques, à savoir H² et Moment du Jour (fleurs), Elixir (vaporisateur sublingual d'huile) et Decarb (poudre). Nous devenons ainsi le deuxième plus important fournisseur des gouvernements provinciaux et territoriaux pendant la première année de la légalisation. L'écart nous séparant du plus grand fournisseur au Canada est de seulement 5 000 kg.

Marque Hexo

Le 24 mai 2018, nous avons annoncé le lancement d'HEXO, notre nouvelle marque pour le marché canadien du cannabis à des fins récréatives destiné aux adultes. HEXO fournira les mêmes produits innovateurs et le même cannabis de qualité supérieure qui ont fait la renommée de la marque HydroPothecary. HydroPothecary continuera à offrir du cannabis de qualité supérieure au marché médical.

Migration vers la Bourse de Toronto

Le 22 juin 2018, nous avons obtenu l'approbation définitive de la Bourse de Toronto (TSX) pour migrer de la Bourse de croissance TSX (TSXV) vers la TSX et inscrire nos actions ordinaires et nos bons de souscription à la cote de cette dernière. Une fois l'approbation définitive obtenue, nous procéderont volontairement à la radiation des actions ordinaires de la cote de la TSXV afin de les inscrire à celle de la TSX. Les actions ordinaires et les bons de souscription seront négociés respectivement sous les symboles « HEXO » et « HEXO.WT ». La migration vers la TSX nous donne



accès à davantage de capitaux et nous procure une plus grande visibilité sur le marché, un gain en réputation étant donné les standards exigés d'une bourse à grande capitalisation et une liquidité accrue sur les marchés mondiaux.

Changement de dénomination

Le 22 juin 2018, nous avons annoncé notre intention de changer notre dénomination actuelle, La Société HydroPothecary, afin d'adopter le nom Société HEXO, sous réserve de l'approbation des actionnaires.

Nominations au sein de la haute direction

Au cours du trimestre, nous avons renforcé notre équipe de haute direction en y ajoutant quatre personnes d'expérience.

Roch Vaillancourt, avocat général – M. Vaillancourt cumule près de 25 ans d'expérience en affaires et en droit, ce qui fait de lui la personne idéale pour occuper le poste d'avocat général et de secrétaire du conseil. Il a travaillé dans maintes entreprises en tant que cadre et conseiller juridique, ce qui lui a valu une place parmi les 100 meilleurs avocats généraux du Canada (Legal 500 GC Powerlist – 2016). À titre d'avocat général, il joue un rôle crucial dans tous les aspects de la stratégie juridique et commerciale de la Société, notamment la négociation de contrats, la conformité aux règlements, la gestion des questions juridiques et réglementaires et le soutien à la direction et au conseil d'administration relativement à toutes les questions juridiques.

Sonia Isabel, vice-présidente des ventes – M^{me} Isabel possède plus de 20 ans d'expérience en gestion d'équipes de vente et de marketing. Pendant plus de dix ans, elle a occupé divers postes de direction à la Société des alcools du Québec (SAQ), entre autres ceux de directrice des relations d'affaires, directrice de l'administration des ventes et directrice de la planification des opérations. M^{me} Isabel supervise l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies de vente, d'acquisition de clients et de fidélisation de la clientèle en se concentrant à la fois sur le marché québécois et d'autres marchés au Canada et à l'étranger.

Jocelyn Racine, vice-président des finances – M. Racine est comptable professionnel agréé. Il compte trois décennies d'expérience en gestion financière dans les secteurs de la construction et des télécommunications. Il est responsable de la communication de l'information financière, du contrôle interne, de la gestion des risques et de la supervision quotidienne de la trésorerie et des finances. Il met ses connaissances en finances au service de la haute direction afin d'orienter les prises de décisions et d'apporter sa contribution au succès de l'entreprise.

Arno Groll, vice-président des opérations – Récemment promu au poste de vice-président des opérations, M. Groll occupait auparavant le poste de directeur des opérations chez HydroPothecary. Sa formation d'ingénieur et son expertise dans le domaine de la gestion et de l'organisation l'ont mené à superviser le déroulement de nos opérations quotidiennes en soutien à notre croissance. Il veille notamment à la supervision des opérations, de la chaîne d'approvisionnement et des projets d'expansion.

Entente avec Segra

Le 16 mars 2018, nous avons annoncé la conclusion d'une entente avec Segra International Corp. (« Segra ») visant l'intégration de la propagation des cultures de tissus végétaux à notre processus de production des plants de cannabis. L'expertise de Segra et sa technique unique de culture de tissus nous permettront d'accroître la production de plants sains et de qualité supérieure pour servir les marchés en expansion du cannabis à fins des médicales et récréatives.

Entente avec Shopify

Le 20 mars 2018, nous avons annoncé la conclusion d'une entente avec Shopify, l'une des entreprises de commerce en ligne les plus respectées au monde, afin d'établir notre plateforme de commerce électronique pour nos produits de cannabis. Le site Web bilingue améliorera l'expérience d'achat des patients consommateurs de cannabis médicinal en simplifiant leur inscription et le traitement des commandes, en plus de fournir de l'information à ceux et celles qui consommeront nos produits à des fins récréatives. Cette entente nous permettra également d'honorer nos engagements auprès des détaillants de cannabis provinciaux et territoriaux et de bénéficier de la souplesse nécessaire pour nous adapter aux défis réglementaires et aux fluctuations des marchés d'une province à l'autre. Cette plateforme est une composante importante de notre stratégie de distribution au Canada.



Points saillants opérationnels et financiers

Indicateurs de rendement clés

	T3 2018	T2 2018	T1 2018	T3 2017
<i>Produits</i>	1 240 \$	1 182 \$	1 102 \$	1 182 \$
<i>Grammes et équivalents grammes vendus</i>	134 253	131 501	120 844	137 123
<i>Produits par équivalent gramme</i>	9,24 \$	8,99 \$	9,12 \$	8,62 \$
<i>Coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus par gramme</i>	0,88 \$	0,97 \$	1,07 \$	2,06 \$

- Le revenu par gramme est passé à 9,24 \$ par gramme; il était de 8,99 \$ au trimestre précédent et de 8,62 \$ au troisième trimestre de l'exercice 2017.
- Les produits ont progressé de 5 % pour s'établir à 1 240 \$, comparativement à 1 182 \$ au troisième trimestre correspondant de l'exercice 2017. La hausse des produits est principalement attribuable à une augmentation du volume des ventes de produits d'huile (qui fournissent des produits par équivalent gramme plus élevés que les produits de cannabis séché) et a été partiellement contrebalancée par une baisse du volume des produits de cannabis séché. Comparativement au trimestre précédent, l'augmentation séquentielle s'élève à 5 %.
- Le volume des ventes a baissé de 2 % pour ressortir à 134 253 équivalents grammes, contre 137 123 équivalents grammes pour la période correspondante de l'exercice précédent. Ce repli s'explique par nos nouveaux produits d'huile, qui fournissent des produits par équivalent gramme plus élevés et dont l'accueil sur le marché a été très favorable. Sur une base séquentielle, le volume des ventes a progressé de 2 % par rapport au deuxième trimestre de l'exercice 2018.
- Le coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus par gramme au 30 avril 2018 a reculé de 9 % pour ressortir à 0,88 \$, comparativement à 0,97 \$ pour le trimestre précédent, ce qui témoigne des gains d'efficacité réalisés au chapitre de la production et du taux de rendement.
- Nous avons noué des relations avec huit nouvelles cliniques, ce qui a permis d'élargir et de diversifier davantage notre bassin de patients ainsi que notre présence sur le marché. À la fin du trimestre, nous entretenions des relations avec 139 cliniques.
- En raison de l'élargissement de nos activités, nos effectifs ont augmenté de 36 %, passant de 101 employés au 31 janvier 2018 à 137 au 30 avril 2018.

Agrandissement de nos installations

- En date du présent rapport de gestion, les dix zones de notre nouveau bâtiment B6 de 250 000 pieds carrés étaient pratiquement achevées, et nous avons reçu une licence pour deux de ces zones. Une fois entièrement aménagée, cette nouvelle installation fera passer la capacité de production actuelle à 25 000 kg. Avec notre projet d'agrandissement du bâtiment B9 en cours, la capacité de production totale prévue devrait atteindre 108 000 kg par année.
- En avril 2018, en raison de notre importante croissance au cours du dernier exercice, nous avons pris possession d'espaces de bureau supplémentaires à Gatineau, au Québec. Ces bureaux serviront surtout à la

Rapport de gestion

Périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2018

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



HYDROPOTHECARY®

haute direction ainsi qu'aux services des finances et des communications. Il y a également une possibilité d'ajouter d'autres espaces pour répondre à la croissance de l'entreprise et du nombre d'employés.

Élargissement de la gamme de produits

- Le 1^{er} février 2018, nous avons réaffirmé notre engagement dans l'innovation avec le lancement d'Elixir CBD Menthe poivrée, le premier vaporisateur d'huile de cannabis médicinal CBD au Canada. Avec moins de 4 mg/ml de THC et entre 50 et 60 mg/ml de CBD, Elixir CBD Menthe poivrée procure aux patients les avantages thérapeutiques du CBD tout en réduisant au minimum les effets psychoactifs du THC.

Situation financière

- Au 30 avril 2018, notre trésorerie et nos placements à court terme s'établissaient à 248 950 \$, et aucune dette n'était inscrite à notre bilan.

Sommaire des résultats

Sommaire des résultats pour les périodes de trois et neuf mois closes les 30 avril 2018 et 2017

Aperçu de l'état des résultats	Période de trois mois close le		Période de neuf mois close le	
	30 avril 2018	30 avril 2017	30 avril 2018	30 avril 2017
Produits	1 240 \$	1 182 \$	3 523 \$	3 235 \$
Marge brute ajustée	761 \$	441 \$	2 130 \$	1 883 \$
Marge brute	2 666 \$	1 377 \$	5 881 \$	3 386 \$
Charges d'exploitation	5 319 \$	2 385 \$	13 654 \$	5 585 \$
Résultat d'exploitation	(2 653) \$	(1 008) \$	(7 773) \$	(2 199) \$
Autres produits ou charges, montant net	682 \$	(10 800) \$	(5 069) \$	(11 153) \$
Résultat net	(1 971) \$	(11 808) \$	(12 841) \$	(13 352) \$
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation	179 889 233	67 563 381	115 516 079	52 723 599
Résultat net par action	(0,01) \$	(0,17) \$	(0,11) \$	(0,25) \$

* Par suite d'un regroupement d'entreprises réalisé le 15 mars 2017, les actions de THCX avant regroupement ont été échangées à raison de six pour une. Après cette date, les actions ont été présentées selon les chiffres post-regroupement (voir la note 4 des états financiers consolidés intermédiaires résumés pour les périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2018).

Produits

	Période de trois mois close le		Période de neuf mois close le	
	30 avril 2018	30 avril 2017	30 avril 2018	30 avril 2017
Produits	1 240 \$	1 182 \$	3 523 \$	3 235 \$
Total des équivalents grammes vendus	134 253	137 123	386 598	308 423

Les produits pour le troisième trimestre clos le 30 avril 2018 ont augmenté de 5 % pour s'établir à 1 240 \$, comparativement à 1 182 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2017. La hausse des produits est principalement attribuable à une augmentation du volume des ventes d'Elixir, laquelle a été partiellement

Rapport de gestion

Périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2018

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



HYDROPOTHECARY®

contrebalancée par une baisse des ventes de produits de cannabis séché du fait que la Société a continué de porter la majeure partie de son attention sur le marché à venir de la consommation récréative chez les adultes. Comparativement au trimestre précédent, l'augmentation séquentielle des produits s'élève à 5 %, laquelle s'explique par une hausse des ventes des produits d'huile qui a été partiellement contrebalancée par une baisse du volume des ventes de produits de cannabis séché et par un léger repli du prix moyen de vente des produits de cannabis séché.

Le volume des ventes a reculé de 2 % pour ressortir à 134 253 équivalents grammes contre 137 123 équivalents grammes au cours de la période correspondante de l'exercice précédent. Cette variation est imputable à une diminution des ventes de cannabis séché, laquelle a été contrebalancée en partie par une hausse des ventes de produits à base d'huile du fait que nos clients ont été plus nombreux à demander des solutions de rechange sans fumée. Les produits par équivalent gramme ont atteint 9,24 \$, contre 8,62 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation s'explique notamment par la croissance des ventes de nos produits de la gamme Elixir, qui génèrent 11,29 \$ par équivalent gramme.

Sur une base séquentielle, le volume des ventes a augmenté de 2 % comparativement au deuxième trimestre de l'exercice 2018, essentiellement pour les mêmes raisons que celles énoncées précédemment.

Pour la période de neuf mois close le 30 avril 2018, les produits ont progressé de 9 % pour s'établir à 3 523 \$, comparativement à 3 235 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2017. Le volume des ventes s'est accru de 25 % pour atteindre 386 598 équivalents grammes, contre 308 423 pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Coût des ventes

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

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

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

	<i>Période de trois mois close le</i>		<i>Période de neuf mois close le</i>	
	<i>30 avril 2018</i>	<i>30 avril 2017</i>	<i>30 avril 2018</i>	<i>30 avril 2017</i>
Coût des ventes	479 \$	741 \$	1 393 \$	1 352 \$
Ajustement de la juste valeur à la vente de stocks	572 \$	301 \$	2 419 \$	499 \$
Ajustement de la juste valeur des actifs biologiques	(2 477) \$	(1 237) \$	(6 169) \$	(2 001) \$
Total de l'ajustement de la juste valeur	(1 905) \$	(936) \$	(3 750) \$	(1 502) \$

Le coût des ventes pour le troisième trimestre clos le 30 avril 2018 s'est chiffré à 479 \$, comparativement à 741 \$ pour le trimestre correspondant clos le 30 avril 2017. Le coût des ventes du trimestre clos le 30 avril 2017 comprend la réduction de valeur des stocks de 291 \$ inscrite à la suite d'un rappel volontaire de la Société en mai 2017. Exclusion faite de cette réduction de valeur, le coût des ventes s'établit à 450 \$. La hausse du coût des ventes s'explique par l'augmentation des coûts d'emballage et de livraison, mais elle a été contrebalancée par une diminution du coût au comptant attribuable à la combinaison des produits vendus au cours de la période.

Rapport de gestion

Périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2018

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



HYDROPOTHECARY®

L'ajustement de la juste valeur à la vente de stocks pour le troisième trimestre clos le 30 avril 2018 s'est chiffré à 572 \$, contre 301 \$ pour le trimestre correspondant clos le 30 avril 2017. Ce résultat s'explique par l'accroissement de la production.

L'ajustement de la juste valeur des actifs biologiques pour le troisième trimestre clos le 30 avril 2018 s'est établi à (2 477) \$, contre (1 237) \$ pour le trimestre correspondant clos le 30 avril 2017. Cette variation est le résultat de l'augmentation du nombre de plants pour soutenir la hausse de production en prévision de la légalisation du marché de la consommation à des fins récréatives chez les adultes.

Mesures non conformes aux IFRS

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

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

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

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

	T3 2018	T2 2018	T1 2018	T3 2017
Coût de la marchandise vendue	479 \$	451 \$	463 \$	741 \$
<i>Moins</i>				
Coûts de traitement des commandes	(335) \$	(286) \$	(307) \$	(167) \$
Coûts de conversion du cannabis en huile	(43) \$	(41) \$	(32) \$	–
Réduction de valeur des stocks à la suite du rappel	–	–	–	(291) \$
	101 \$	124 \$	124 \$	283 \$
Nombre de grammes de cannabis séché vendus	114 968	127 769	115 768	137 123
Coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus (par gramme)	0,88 \$	0,97 \$	1,07 \$	2,06 \$

Le coût au comptant moyen pondéré des stocks de cannabis séché vendus par gramme a reculé de 57 % par rapport à l'exercice précédent, se chiffrant à 0,88 \$ pour le troisième trimestre clos le 30 avril 2018, comparativement à 2,06 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent. Le coût par gramme vendu est en baisse en raison des améliorations apportées aux processus de culture et des économies d'échelle découlant de la pleine utilisation de la

Rapport de gestion

Périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2018

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



HYDROPOTHECARY®

capacité de production plus élevée. Nous prévoyons que le perfectionnement de nos méthodes de culture et de récolte permettra de réaliser d'autres gains d'efficacité au chapitre de la production.

Au cours du trimestre correspondant de l'exercice précédent, la Société a comptabilisé une réduction de valeur des stocks à la suite d'un rappel volontaire.

Charges d'exploitation

Charges d'exploitation	Période de trois mois close le		Période de neuf mois close le	
	30 avril 2018	30 avril 2017	30 avril 2018	30 avril 2017
Frais généraux et administratifs	2 028 \$	1 161 \$	5 074 \$	2 403 \$
Commercialisation et promotion	2 102 \$	873 \$	4 528 \$	2 324 \$
Rémunération à base d'actions	783 \$	184 \$	3 064 \$	466 \$
Amortissement des immobilisations corporelles	163 \$	116 \$	475 \$	225 \$
Amortissement des immobilisations incorporelles	243 \$	51 \$	513 \$	167 \$
Total	5 319 \$	2 385 \$	13 654 \$	5 585 \$

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

Frais généraux et administratifs

Les frais généraux et administratifs ont grimpé au cours du troisième trimestre pour atteindre 2 028 \$, comparativement à 1 161 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2017. Cette augmentation est imputable à la croissance de nos activités, notamment l'embauche de personnel affecté aux tâches de nature générale, financière et administrative, à l'augmentation des honoraires de consultation et de services professionnels ainsi qu'à l'accroissement des coûts de conformité engagés par la Société depuis qu'elle est cotée en bourse.

Pour la période de neuf mois close le 30 avril 2018, les frais généraux et administratifs ont augmenté pour s'établir à 5 074 \$, contre 2 403 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2017. L'augmentation concorde avec l'explication donnée ci-dessus.

**Commercialisation et promotion**

Les frais de commercialisation et de promotion ont atteint 2 102 \$ au cours du troisième trimestre, contre 873 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2017. Cette hausse s'explique essentiellement par les initiatives de commercialisation et de promotion supplémentaires mises de l'avant au troisième trimestre. Elle tient compte également des charges d'embauche de personnel et de déplacement, ainsi que des coûts liés à l'impression, au matériel promotionnel et à la publicité. Ces dépenses ont été engagées dans le but de nous préparer à la légalisation du marché de la consommation récréative chez les adultes.

Pour la période de neuf mois close le 30 avril 2018, les frais de commercialisation et de promotion ont grimpé pour atteindre 4 528 \$, contre 2 324 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2017. L'augmentation concorde avec l'explication donnée ci-dessus.

Amortissement des immobilisations incorporelles

L'amortissement des immobilisations incorporelles a augmenté pour s'établir à 243 \$ au troisième trimestre, contre 51 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2017 et 188 \$ pour le deuxième trimestre de l'exercice 2018. La hausse s'explique par la variation de la durée d'utilité attendue de certains logiciels par suite de la mise en œuvre prochaine d'un nouveau système de planification des ressources de l'organisation au quatrième trimestre de l'exercice 2018, lequel remplacera certains logiciels que nous utilisons à l'heure actuelle.

Perte d'exploitation

Au troisième trimestre, la Société a inscrit une perte d'exploitation de 2 653 \$, contre 1 008 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2017. Ce recul est principalement imputable à une augmentation des charges liées à l'expansion des activités en prévision de la légalisation de la consommation récréative chez les adultes.

Pour la période de neuf mois close le 30 avril 2018, la perte d'exploitation est ressortie à 7 773 \$, contre 2 199 \$ pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette variation est attribuable aux mêmes raisons que celles citées pour la période de trois mois.

Autres produits et charges

Les autres produits et charges se sont établis respectivement à 682 \$ et à (5 069) \$ pour les périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2018 ((10 800) \$ et (11 153) \$, respectivement, pour les périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2017). La réévaluation des instruments financiers de (305) \$ au cours du dernier trimestre reflète celle d'un dérivé incorporé lié à des débentures convertibles de 3 275 \$ US émises et converties au cours de l'exercice précédent. De plus, pour les périodes de trois mois closes les 30 avril 2018 et 2017, nous avons touché des produits d'intérêts de respectivement 849 \$ et 31 \$. Des charges d'intérêts de néant et de 79 \$ ont été engagés pour les périodes de trois mois closes les 30 avril 2018 et 2017, respectivement. Cette hausse est imputable à l'intérêt lié aux placements à court terme acquis au cours du trimestre clos le 30 avril 2018.

Perspectives

Compte tenu de la légalisation prochaine du cannabis à des fins récréatives, nous sommes parvenus à prévoir nos produits grâce à l'approvisionnement de 20 000 kg attendu sur cinq ans dans le cadre de notre entente conclue avec la SQDC et à nos ventes de cannabis médicinal. Des rentrées prévisibles tirées des marchés de la consommation récréative et médicinale, un bilan sans dettes, deux projets d'agrandissement entièrement financés et des liquidités additionnelles pouvant répondre aux besoins généraux de la Société nous assurent une grande stabilité commerciale pour la première



année de la légalisation et celles qui suivront. Nous sommes d'avis qu'il s'agit du plus important jalon franchi par la Société depuis sa création.

Le 11 avril 2018, nous avons signé une entente commerciale avec la SQDC relativement à l'approvisionnement en cannabis pour le marché québécois. D'après les ententes signées entre la SQDC et cinq autres producteurs autorisés, nous avons obtenu le volume le plus élevé pour l'an 1, soit 20 000 kg, ce qui représente 34 % des parts de marché. Selon les estimations et les objectifs établis, l'entente de cinq ans nous permettra d'approvisionner la SQDC avec plus de 200 000 kg de cannabis. Nous devenons ainsi le deuxième plus important fournisseur avec un contrat à terme de gré à gré au Canada. L'écart nous séparant du fournisseur le plus important est de seulement 5 000 kg. Nous comptons devenir le fournisseur le plus important au Québec au cours des années à venir, en plus d'étendre nos marchés à d'autres provinces et territoires.

Nous comptons miser sur le fait que nous sommes le seul producteur autorisé d'envergure au Québec pour établir une relation de proximité avec la SQDC et faire de HydroPothecary un partenaire de choix dans notre marché d'origine. Notre gamme de produits diversifiée et novatrice, notre capacité à honorer le volume convenu pour l'an 1 grâce à l'achèvement de notre serre de 250 000 pieds carrés et notre capacité à fournir des volumes encore plus élevés après la première année grâce à l'ajout d'une superficie de 1 million de pieds carrés vers la fin de l'année 2018 sont autant de facteurs qui contribuent à renforcer notre positionnement. Grâce à cette deuxième phase d'agrandissement, nous serons en bonne posture pour approvisionner d'autres marchés provinciaux au Canada.

Aux dernières nouvelles, le gouvernement du Canada entendait reporter de huit à douze semaines la date d'entrée en vigueur de la vente de cannabis à des fins récréatives après la promulgation de la loi habilitante, qui est maintenant prévue d'ici juillet 2018. Rien ne garantit que ce délai sera respecté. Tout report à une date ultérieure en 2018 ne devrait avoir aucune incidence négative sur notre entreprise ou nos activités.

Tout en maintenant nos services aux patients qui consomment du cannabis à des fins médicales, nous porterons une attention particulière à nos priorités stratégiques visant le marché de la consommation à des fins récréatives chez les adultes, notamment l'achèvement de deux serres à grande échelle. Nous nous affairons à accroître le rendement au pied carré et à réduire notre coût de production par gramme dans nos installations existantes afin de demeurer un leader du secteur au chapitre du coût de revient.

De plus, nous poursuivons nos investissements dans l'innovation et le développement afin d'offrir à nos clients divers moyens de se procurer du cannabis en respectant tous les budgets et de soutenir la SQDC dans son déploiement d'un réseau efficient de vente de cannabis à des fins récréatives auprès des adultes du Québec.



Actifs biologiques – Évaluation de la juste valeur

Au 30 avril 2018, les variations de la valeur comptable des actifs biologiques se présentaient comme suit :

	30 avril 2018	31 juillet 2017
	\$	\$
Valeur comptable à l'ouverture de la période	1 504	121
Coûts de production capitalisés	653	659
Augmentation nette de la juste valeur attribuable à la transformation biologique, déduction faite des coûts de vente	6 460	5 003
Montant transféré dans les stocks au moment de la récolte	(6 746)	(4 280)
Valeur comptable à la clôture de la période	1 872	1 504

Nos actifs biologiques se composent de plants de cannabis, des semences aux plants arrivés à maturité. Au 30 avril 2018, la valeur comptable des actifs biologiques était de 6 \$ pour les semences et de 1 866 \$ pour les plants de cannabis (6 \$ pour les semences et 1 498 \$ pour les plants de cannabis au 31 juillet 2017). L'augmentation de la valeur comptable des actifs biologiques découle de la hausse du nombre de plants en stock. Les estimations importantes utilisées pour déterminer la juste valeur des plants de cannabis sont les suivantes :

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

Nous considérons nos actifs biologiques comme des estimations de la juste valeur de niveau 3 et estimons la probabilité de certains taux de récolte à différents stades de croissance. Au 30 avril 2018, il était attendu que nos actifs biologiques produisent environ 2 052 927 grammes (700 169 grammes au 31 juillet 2017). Nos estimations sont, par leur nature, susceptibles de changer. Les variations du rendement anticipé se refléteront dans les variations futures de la juste valeur des actifs biologiques.

Résultats trimestriels

Le tableau ci-après présente de l'information financière non audité pour les huit derniers trimestres, jusqu'au trimestre clos le 30 avril 2018. L'information est tirée de nos états financiers consolidés non audités, qui, de l'avis de la direction, ont été préparés d'une manière conforme aux états financiers consolidés intermédiaires résumés pour les périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2018. Le rendement antérieur n'est pas garant du rendement futur, et la présente information n'est pas nécessairement représentative des résultats qui seront obtenus au cours de toute période future.

Rapport de gestion

Périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2018

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



HYDROPOTHECARY®

	T3 2018 30 avril 2018	T2 2018 31 janvier 2018	T1 2018 31 octobre 2017	T4 2017 31 juillet 2017
Produits	1 240	1 182	1 102	862
Résultat net	(1 971)	(8 952)	(1 918)	935
Résultat par action de base	(0,01)	(0,10)	(0,03)	0,02
Résultat par action après dilution	(0,01)	(0,10)	(0,03)	0,01
	T3 2017 30 avril 2017	T2 2017 31 janvier 2017	T1 2017 31 octobre 2016	T4 2016 31 juillet 2016
Produits	1 182	914	1 139	1 053
Résultat net	(11 808)	(1 114)	(430)	(1 371)
Résultat par action de base	(0,17)	(0,02)	(0,01)	(0,04)
Résultat par action après dilution	(0,17)	(0,02)	(0,01)	(0,04)

Situation financière

Le tableau suivant présente un sommaire de notre situation financière intermédiaire résumée au 30 avril 2018 et au 31 juillet 2017 :

	30 avril 2018	31 juillet 2017
Total de l'actif	301 649 \$	56 179 \$
Total du passif	9 834	23 739
Capital social	304 474	45 159
Réserve pour paiements fondés sur des actions	4 458	1 562
Surplus d'apport	—	1 775
Bons de souscription	15 508	3 728
Déficit	(32 625)	(19 785)

Total de l'actif

Le total de l'actif a augmenté pour s'établir à 301 649 \$ au 30 avril 2018, comparativement à 56 179 \$ au 31 juillet 2017. Cette progression s'explique principalement par des opérations de financement récentes, des ajouts d'immobilisations dans le cadre de l'agrandissement des installations et l'augmentation de la juste valeur des actifs biologiques. Depuis le 31 juillet 2017, deux opérations de financement nous ont permis de dégager un produit brut d'environ 218 500 \$. Au 30 avril 2018, le solde de notre trésorerie s'élevait à 963 \$, et nos placements à court terme s'établissaient à 247 987 \$.



Total du passif

Le total du passif a reculé pour se chiffrer à 9 834 \$ au 30 avril 2018, comparativement à 23 739 \$ au 31 juillet 2017. Cette baisse est attribuable à la conversion des débentures convertibles non garanties émises dans le cadre de notre placement de juillet 2017. Le total du passif comprend un passif lié aux bons de souscription de 3 702 \$ au 30 avril 2018, contre 1 356 \$ au 31 juillet 2017, lequel est comptabilisé à la juste valeur et se rapporte à un placement privé réalisé au cours de l'exercice précédent. L'augmentation de la juste valeur du passif lié aux bons de souscription découle de la variation du cours et du taux de change pendant la période, et a été partiellement contrebalancée par la diminution du nombre de bons de souscription en circulation.

Capital social

Le capital social a augmenté pour s'établir à 304 474 \$ au 30 avril 2018, contre 45 159 \$ au 31 juillet 2017. Cette augmentation s'explique surtout par la clôture du placement de janvier 2018, la conversion des débentures convertibles non garanties émises dans le cadre de nos placements de juillet 2017 et de novembre 2017 ainsi que l'exercice de bons de souscription.

Liquidités et sources de financement

Liquidités

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

Au 30 avril 2018, nous disposions de 963 \$ en trésorerie, de 247 987 \$ en placements à court terme, de 329 \$ en débiteurs et de 6 132 \$ en créditeurs et charges à payer. Au 31 juillet 2017, nous disposions de 38 453 \$ en trésorerie, de 2 872 \$ en placements à court terme, de 351 \$ en débiteurs, de 1 672 \$ en créditeurs et charges à payer et de 25 100 \$ en débentures convertibles non garanties à 8 %.

<i>Liquidités</i>	Période de neuf mois close le 30 avril 2018	Période de neuf mois close le 30 avril 2017
	\$	\$
Activités d'exploitation	(11 412)	(3 384)
Activités de financement	244 262	23 618
Activités d'investissement	(270 340)	(2 850)

Rapport de gestion

Périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2018

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



HYDROPOTHECARY®

Activités d'exploitation

Les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'exploitation pour la période de neuf mois close le 30 avril 2018 se sont établis à 11 412 \$ en raison de la perte nette de 12 841 \$ subie au cours de la période et d'une diminution du fonds de roulement de 5 470 \$, partiellement contrebalancées par une charge hors trésorerie de 6 899 \$. Au cours de la période correspondante de l'exercice précédent, les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'exploitation se sont élevés à 3 384 \$, ce qui s'explique par une perte nette de 13 352 \$, des produits nets hors trésorerie de 9 410 \$ et une diminution du fonds de roulement de 558 \$. La variation des flux de trésorerie reflète l'augmentation du profit non réalisé sur les actifs biologiques découlant de la modification de l'estimation, laquelle a été contrebalancée par une majoration des créditeurs en raison du calendrier de paiement, par un accroissement des stocks en raison de la hausse des produits de cannabis séché et d'huile, ainsi que par une augmentation dans la réévaluation des instruments financiers.

Activités de financement

Pour la période de neuf mois close le 30 avril 2018, les flux de trésorerie nets provenant des activités de financement sont ressortis à 244 262 \$, soit 149 500 \$ provenant de l'émission d'unités dans le cadre du financement par capitaux propres de janvier 2018, 69 000 \$ découlant du placement de débentures convertibles de novembre 2017 et 35 765 \$ tirés de l'exercice de bons de souscription.

Activités d'investissement

Pour la période de neuf mois close le 30 avril 2018, nous avons consacré 270 340 \$ aux activités d'investissement, lesquelles ont consisté essentiellement en l'acquisition de placements à court terme. Le solde a été affecté à la construction de notre nouvelle serre de 250 000 pieds carrés.

Sources de financement

Au 30 avril 2018, le total des actifs courants, diminué des créditeurs, s'établissait à 259 109 \$. L'exercice de tous les bons de souscription émis et en circulation entraînerait, au 30 avril 2018, une augmentation de la trésorerie d'environ 154 023 \$, et l'exercice de toutes les options sur actions la ferait croître d'environ 15 793 \$.

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

Notre capital social autorisé est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires. Le tableau ci-dessous présente le nombre d'actions ordinaires, de bons de souscription et d'options émises et en circulation au 31 juillet 2017, au 30 avril 2018 et au 22 juin 2018.

	25 juin 2018	30 avril 2018	31 juillet 2017
Actions ordinaires	193 032 692	179 889 233	76 192 990
Bons de souscription	26 559 656	39 703 115	20 994 123
Options	9 848 396	9 407 396	5 748 169
Total	229 440 744	228 999 744	102 935 282

**Arrangements hors bilan et obligations contractuelles**

Nous n'avons aucun arrangement hors bilan.

Nous avons certaines obligations financières en vertu de contrats de services et de contrats de construction se rapportant aux travaux en cours, ainsi qu'il est indiqué à la note 8 des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et les notes annexes pour les périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2018.

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

Exercice	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Montant	9 201 \$	17 504 \$	755 \$	718 \$	664 \$	28 842 \$

Gestion du risque financier

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

Risque de taux d'intérêt

Notre exposition au risque de taux d'intérêt ne concerne que le placement de la trésorerie excédentaire. Nous pourrions investir la trésorerie excédentaire dans des placements très liquides à court terme qui cumuleraient des intérêts aux taux en vigueur pour ces placements. Au 30 avril 2018, nous disposions de placements à court terme de 247 987 \$.

Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque que nous subissions une perte financière si un client ou une contrepartie à un instrument financier devait manquer à ses obligations contractuelles. Il découle principalement de nos débiteurs. Au 30 avril 2018, nous étions exposés à des pertes de crédit en cas de manquement par les contreparties.

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

La valeur comptable de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des placements à court terme et des débiteurs représente l'exposition maximale au risque de crédit, laquelle s'élevait à 249 279 \$ au 30 avril 2018. La trésorerie et les placements à court terme sont détenus par des institutions financières bien établies au Canada. Depuis la création de notre entreprise, nous n'avons subi aucune perte à l'égard de la trésorerie détenue par notre institution financière. Les débiteurs proviennent de l'une des principales compagnies d'assurance maladie au Canada.

Risque d'illiquidité

Le risque d'illiquidité est le risque que nous ne soyons pas en mesure de respecter nos obligations financières lorsque celles-ci deviennent exigibles. Nous gérons notre risque d'illiquidité en suivant de près nos besoins en capitaux. Au 30 avril 2018, notre trésorerie et nos placements à court terme s'établissaient à 248 950 \$.

Nous sommes tenus de payer des crédateurs et charges à payer dont la valeur comptable et les flux de trésorerie contractuels s'élevaient à 6 132 \$ pour les douze prochains mois.



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

Hypothèses comptables critiques

Nos états financiers sont préparés conformément aux IFRS. La direction fait des estimations, pose des hypothèses et exerce son jugement dans l'application de ces méthodes comptables et dans la présentation des montants des actifs et des passifs, des produits et des charges ainsi que dans la présentation connexe des actifs et passifs éventuels. Les estimations importantes dans les états financiers ci-joints portent sur l'évaluation des actifs biologiques, la rémunération à base d'actions, les bons de souscription et les instruments hybrides ainsi que la durée d'utilité estimative des immobilisations corporelles. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations. Nos hypothèses comptables critiques sont présentées dans notre rapport de gestion annuel pour l'exercice clos le 31 juillet 2017 (« l'exercice 2017 »), lequel est disponible sous notre profil sur SEDAR.

Modifications des méthodes comptables

IFRS nouvelles et modifiées publiées, mais non encore en vigueur

IFRS 9 Instruments financiers

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

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

L'IFRS 15, qui a été publiée par l'IASB en mai 2014, précise de quelle façon et à quel moment les produits doivent être comptabilisés selon un modèle en cinq étapes qui s'applique à tous les contrats conclus avec des clients. Le 12 avril 2016, l'IASB a publié des éclaircissements définitifs sur l'IFRS 15 concernant l'identification des obligations de prestation, les entités agissant pour leur propre compte ou comme mandataires ainsi que les licences. L'IFRS 15 entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018, et son adoption anticipée est permise.

**IFRS 16 Contrats de location**

En janvier 2016, l'IASB a publié l'IFRS 16, qui énonce les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des contrats de location. Cette norme entrera en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019. Son adoption anticipée est permise.

Nous évaluons l'incidence de ces IFRS nouvelles et modifiées qui ont été publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur, sur notre situation et notre performance financières.

Transactions entre parties liées

Rémunération des principaux dirigeants

Les principaux dirigeants sont les personnes ayant l'autorité et assumant la responsabilité, directe ou indirecte, de la planification, de l'orientation et du contrôle de nos activités. Ils regroupent les cadres supérieurs et les administrateurs de la Société, lesquels contrôlaient collectivement environ 9,44 % des actions ordinaires en circulation en date du 30 avril 2018 (25,11 % au 31 juillet 2017).

La rémunération des principaux dirigeants pour les périodes de trois et neuf mois closes les 30 avril 2018 et 2017 s'est établie comme suit :

	<i>Période de trois mois close le</i>		<i>Période de neuf mois close le</i>	
	<i>30 avril 2018</i>	<i>30 avril 2017</i>	<i>30 avril 2018</i>	<i>30 avril 2017</i>
	\$	\$	\$	\$
Salaire ou honoraires de consultation	645	254	1 505	832
Rémunération à base d'actions	555	43	2 564	281
Total	1 200	297	4 069	1 113

Le 16 avril 2018, la Société a attribué à certains de ses dirigeants un total de 845 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 4,27 \$. Les droits visant le tiers de ces options seront acquis un an après la date de l'attribution, et ceux visant les options restantes seront acquis trimestriellement au cours des deux années suivantes.

Le 12 mars 2018, la Société a attribué à certains de ses dirigeants un total de 325 000 options d'achat d'actions ayant un prix d'exercice de 3,89 \$; les droits visant le tiers de ces options seront acquis à la date du premier anniversaire de l'attribution, et ceux visant les options restantes seront acquis trimestriellement au cours des deux années suivantes.

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

Le 8 septembre 2017, nous avons attribué à certains de nos dirigeants un total de 650 000 options d'achat d'actions ayant un prix d'exercice de 1,37 \$ et dont l'acquisition des droits s'échelonne sur trois ans.

Nous avons loué un immeuble à une partie liée pour un montant de 0,70 \$ par mois aux termes d'un contrat d'usufruit. La partie liée a utilisé cet immeuble comme résidence personnelle. Le 2 décembre 2016, nous avons conclu un accord pour mettre fin à l'usufruit moyennant un paiement de 46 \$ à la partie liée. L'accès à cet immeuble nous fournit des espaces de bureaux supplémentaires et élimine ainsi le besoin de louer ou d'aménager de nouveaux bureaux à court terme.



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

Facteurs de risque

Notre performance et nos résultats d'exploitation dans leur ensemble sont assujettis à divers risques et incertitudes en conséquence desquels notre performance, nos résultats et nos réalisations pourraient être sensiblement différents de ceux indiqués, de manière expresse ou implicite, dans les énoncés prospectifs ou l'information prospective, y compris, sans s'y limiter, les facteurs énoncés ci-après dont il est question dans notre notice annuelle datée du 8 novembre 2017 ainsi que dans notre prospectus simplifié définitif du 22 janvier 2018, lesquels ont été déposés auprès des autorités en valeurs mobilières et qui sont disponibles sous notre profil sur www.sedar.com. Le lecteur est avisé que ces facteurs de risque sont intégrés par renvoi dans le présent document et qu'il doit en prendre connaissance :

- Nous exerçons nos activités dans un environnement dynamique qui évolue rapidement et qui comporte des risques et des incertitudes. Par conséquent, les attentes de la direction pourraient ne pas se concrétiser pour différentes raisons. Un placement dans nos titres est de nature spéculative et comporte un degré élevé de risque et d'incertitude.
- Nous faisons face à une concurrence féroce de la part de producteurs autorisés et d'autres sociétés, dont certains pourraient disposer de ressources financières plus importantes que les nôtres ou posséder une expérience plus grande que la nôtre en ce qui a trait au secteur, à la fabrication et à la commercialisation.
- Le nombre de licences accordées et le nombre de producteurs qui se verront accorder le statut de producteur autorisé par Santé Canada pourraient avoir une incidence sur nos activités. Nous prévoyons faire face à une plus grande concurrence de la part de nouveaux arrivants sur le marché qui reçoivent des licences en vertu du RACFM ou de la part de détenteurs de licences existants qui ne sont pas encore actifs dans le secteur d'activité.
- Nous souscrivons différents types d'assurance, parmi lesquels peuvent figurer des assurances contre les erreurs et omissions, une assurance des administrateurs et des dirigeants, une assurance de biens et une assurance commerciale générale. Un jugement rendu contre un membre de la Société, qui dépasserait la couverture souscrite, pourrait avoir une incidence défavorable importante pour la Société en raison de dommages-intérêts ou de l'atteinte à notre réputation.
- Nous dépendons de la capacité des membres de la haute direction à concrétiser notre stratégie, ce qui nous rend dépendants envers le rendement de la direction et nous expose au risque que des membres de la direction quittent la Société.
- En raison du type d'activités que nous exerçons, nous pourrions faire périodiquement l'objet de réclamations et de plaintes de différents investisseurs ou d'autres entités dans le cours normal des activités.



- Le non-respect des lois et des règlements pourrait nous exposer à des sanctions, notamment la révocation des licences requises pour exercer nos activités ou l'imposition de conditions régissant ces licences, la suspension de nos activités dans un marché ou un territoire donné ou notre retrait forcé de ce marché ou de ce territoire, la suspension ou le congédiement d'un membre du personnel clé et l'imposition d'amendes et de pénalités.
- L'atteinte de nos objectifs commerciaux est conditionnelle, en partie, au respect des exigences réglementaires imposées par les autorités gouvernementales et à l'obtention de toutes les approbations réglementaires nécessaires à la production et à la vente de nos produits. Nous ne pouvons pas prédire le temps nécessaire pour obtenir les approbations réglementaires visant nos produits ni l'ampleur des essais et de la documentation que nous pourrions devoir fournir aux autorités gouvernementales.
- Bien que la direction de la Société soit actuellement d'avis qu'elle respecte l'ensemble des lois, des règlements et des lignes directrices touchant la commercialisation, l'acquisition, la fabrication, la gestion, le transport, le stockage, la vente et l'élimination de la marijuana médicinale, de même que les lois et règlements portant sur la santé et la sécurité, la conduite des activités et la protection de l'environnement, tout changement qui y serait apporté pour des motifs indépendants de notre volonté pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités.
- Nos activités commerciales dépendent du maintien de notre licence en vertu du RACFM. Cette licence doit être renouvelée par Santé Canada. Notre licence actuelle expirera le 15 octobre 2019. Le défaut de nous conformer aux exigences de la licence ou de renouveler celle-ci pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.
- À l'heure actuelle, nos activités et nos ressources sont concentrées à notre site de Gatineau, et nous continuerons de mettre l'accent sur cette installation dans un avenir prévisible. Les modifications ou les développements défavorables ayant une incidence sur notre site à Gatineau pourraient avoir des répercussions majeures sur nos activités, notre situation financière et nos perspectives d'affaires.
- Nous avons subi des pertes d'exploitation depuis que nous avons entrepris nos activités; nous pourrions subir d'autres pertes dans l'avenir et ne pas atteindre la rentabilité.
- Notre stratégie de croissance prévoit l'ajout de ressources de production à notre site de Gatineau. Il existe un risque que ces ressources supplémentaires ne soient pas disponibles dans les délais prévus ou selon le budget établi, si elles le sont.
- La culture de la marijuana constitue l'une de nos principales activités. Par conséquent, nous sommes exposés aux risques propres à toute activité de culture, tels que la propagation de maladies, les dangers pour les travailleurs, la vermine et les risques agricoles similaires qui peuvent entraîner de mauvaises récoltes ou une interruption de l'approvisionnement aux clients.
- Nos activités de culture de marijuana médicinale consomment beaucoup d'énergie, ce qui nous rend vulnérables à la hausse des coûts de l'électricité. La hausse ou la volatilité de ces coûts peuvent nuire à nos activités et à notre capacité à les mener de façon rentable.
- Nous sommes d'avis que le secteur de la marijuana médicinale est fortement dépendant de la perception qu'ont les consommateurs au sujet de l'innocuité, de l'efficacité et de la qualité de la marijuana médicinale produite. Cette perception peut être grandement influencée par la recherche scientifique ou par les résultats, les enquêtes réglementaires, les litiges, la couverture médiatique et d'autres publicités concernant la consommation de produits de la marijuana médicinale. Rien ne garantit que la recherche scientifique, les découvertes, les démarches réglementaires, les litiges, la couverture médiatique ou d'autres résultats de recherche ou l'information diffusée seront favorables au marché de la marijuana médicinale ou d'un produit en particulier, ou que l'information diffusée correspondra toujours à celle qui a été diffusée antérieurement.



- À titre de fabricant et de distributeur de produits conçus pour être ingérés ou inhalés, nous sommes exposés à un risque inhérent de réclamations en responsabilité de produit, de mesures réglementaires et de litiges s'il devait être présumé que nos produits sont la cause de décès ou de blessures importantes. De plus, la fabrication et la vente de nos produits comportent un risque de blessures ou de décès pour les consommateurs si des altérations sont apportées par d'autres intervenants non autorisés, si le produit est contaminé ou si des consommateurs ou des tierces parties en font une utilisation non conforme aux directives.
- Les fabricants et les distributeurs doivent parfois gérer un rappel ou un retour de leurs produits pour différentes raisons, notamment s'ils sont défectueux, contaminés, s'ils provoquent des effets secondaires indésirables ou une interaction imprévue avec d'autres substances, si l'emballage n'est pas sécuritaire ou si les renseignements figurant sur l'étiquette sont incomplets ou inexacts.
- Nos activités dépendent de différents intrants essentiels et de leurs coûts, notamment les matières premières et les fournitures, ainsi que l'électricité, l'eau et d'autres services publics locaux. Toute interruption importante ou tout changement négatif dans la disponibilité des intrants clés ou toute perturbation de la chaîne d'approvisionnement permettant de les obtenir pourrait avoir une incidence importante sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.
- Nous devons compter en grande partie sur nos propres études de marché pour prévoir les ventes, puisque les prévisions détaillées ne peuvent généralement être obtenues auprès d'autres sources du fait que le secteur de la marijuana médicinale au Canada en est encore à un stade précoce.
- Nous pourrions être exposés à des risques associés à la croissance, notamment des contraintes de capacité et une pression exercée sur nos systèmes et nos contrôles internes. Pour être en mesure de gérer efficacement notre croissance, il nous faudra continuer à mettre en application et à améliorer nos systèmes d'exploitation et financiers et à recruter, former et gérer de nouveaux effectifs.
- À l'occasion, nous pourrions être partie à un litige dans le cours normal de nos activités, ce qui pourrait nuire à ces dernières.
- Nous n'avons pas d'antécédents de bénéfices ou de dividendes et nous pourrions ne pas verser de dividendes sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible.
- Nos actions ordinaires sont inscrites à la cote de la TSX, mais rien ne garantit qu'un marché actif et liquide sera maintenu pour en permettre la négociation, auquel cas un investisseur pourrait avoir de la difficulté à les revendre.
- Le cours de nos actions ordinaires pourrait être volatil et soumis à de grandes fluctuations en raison de nombreux facteurs, dont les régimes gouvernementaux et les régimes de réglementation, l'appui de la collectivité envers le secteur de la marijuana médicinale, la fluctuation de nos résultats d'exploitation, les changements dans nos perspectives d'affaires, ainsi que d'autres facteurs qui sont indépendants de notre volonté.
- Nous pourrions émettre d'autres actions ordinaires dans l'avenir, ce qui pourrait diluer la participation des actionnaires de la Société.
- Les conditions d'inscription à la TSX exigent que nous nous engageons à n'exercer que les activités de production, d'acquisition, de vente et de distribution de marijuana médicinale permises au Canada aux termes de la licence octroyée par Santé Canada, et ce, tant que nous serons inscrits à la TSX.
- Nos activités sont soumises à des lois et à des règlements en matière d'environnement et de sécurité visant, entre autres, les émissions et les rejets dans l'eau, l'air et la terre, la manipulation et l'élimination des matières et des déchets dangereux et non dangereux, et la santé et la sécurité des employés. Nous engagerons des coûts et contracterons des obligations de manière continue relativement aux questions de santé et de sécurité liées à l'environnement et aux employés. Toute violation des lois et des règlements en matière d'environnement et de

Rapport de gestion

Périodes de trois et neuf mois closes le 30 avril 2018

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



HYDROPOTHECARY®

sécurité pourrait se traduire par des coûts supplémentaires afin d'apporter des mesures correctives, par des sanctions ou par des restrictions touchant nos activités de fabrication.

- La croissance de nos activités et de nos résultats d'exploitation pourrait être ralentie par des restrictions applicables aux ventes et aux activités de commercialisation imposées par Santé Canada.
- Nous sommes exposés au risque que des employés, des entrepreneurs indépendants et des consultants s'adonnent à des activités frauduleuses ou à d'autres activités illégales. L'inconduite de ces parties pourrait inclure toute insouciance ou négligence volontaire, ou toute activité non autorisée qui serait signalée à la Société et qui violerait : i) la réglementation gouvernementale; ii) les normes de fabrication; iii) les lois et règlements fédéraux et provinciaux contre la fraude et les abus dans le domaine des soins de santé; ou iv) les lois exigeant la communication d'information ou de données financières véridiques, complètes et exactes.