

RAPPORT DE GESTION

Pour le trimestre et l'exercice clos le 31 juillet 2019



Rapport de gestion

Exercice clos le 31 juillet 2019

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

Le présent rapport de gestion sur la situation financière et les résultats d'exploitation d'HEXO Corp. (anciennement La société Hydroprothecary) et de nos filiales en propriété exclusive (collectivement, « nous », « notre », « nos », la « Société » ou « HEXO ») porte sur les exercices clos les 31 juillet 2019 et 2018. Constituée en personne morale en Ontario, au Canada, HEXO est une société par actions cotée en bourse. Ses actions ordinaires se négocient à la cote de la Bourse de Toronto (la « TSX ») et à celle de la New York Stock Exchange (la « NYSE ») sous le symbole « HEXO ». Le présent rapport de gestion sert de complément aux états financiers annuels audités pour les exercices clos les 31 juillet 2019 et 2018, et il doit être lu en parallèle avec ceux-ci. Nos états financiers consolidés ont été établis conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS »), telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board. À moins d'indication contraire, tous les montants indiqués dans les présentes sont en dollars canadiens.

Le présent rapport de gestion a été préparé en conformité avec les exigences en matière de rapport de gestion établies par le Règlement 51-102 sur les obligations d'information continue des Autorités canadiennes en valeurs mobilières. On trouvera des renseignements supplémentaires au sujet de la Société sur notre site Web, au www.hexocorp.com/fr/investisseurs, sur le site Web de SEDAR, à l'adresse www.sedar.com, ou sur celui d'EDGAR, au www.sec.gov/edgar.

Certains renseignements figurant dans le présent rapport de gestion comprennent des énoncés prospectifs au sens des lois sur les 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 », de même qu'à l'emploi du futur ou du conditionnel ou d'expressions semblables indiquant des résultats ou des événements futurs. Ils comprennent notamment les énoncés portant sur les attentes, les projections ou d'autres événements ou d'autres situations futurs, et ceux portant sur nos objectifs, nos stratégies, nos opinions, nos intentions, nos plans, nos estimations, nos projections et nos perspectives, y compris les énoncés concernant nos plans et nos objectifs ou les estimations ou les projections relatives aux actions des clients, des fournisseurs, des concurrents et des autorités de réglementation, ainsi que les énoncés concernant notre rendement économique futur.

- les stratégies concurrentielles et commerciales de la Société;
- l'intention de faire croître les affaires, les activités et les activités potentielles de la Société, notamment par la création de coentreprises et l'exploitation des marques de tiers au moyen de coentreprises et de partenariats;
- l'agrandissement continu des installations de la Société, ses coûts et l'obtention de l'approbation de Santé Canada pour achever cet agrandissement et augmenter la capacité de production et de vente;
- l'accroissement des activités commerciales, notamment par des acquisitions potentielles;
- l'intégration à nos activités de la marque que nous avons acquise, à savoir Newstrike Brands Ltd. (« Newstrike »);
- la capacité de production prévue de la Société;
- les ventes prévues des produits offerts;
- le développement et l'approbation de nouveaux produits, notamment des produits comestibles et des extraits de cannabis (les « produits dérivés du cannabis »);
- les conditions concurrentielles du secteur, notamment la capacité de la Société à maintenir ou à accroître sa part de marché;
- l'établissement de l'investissement de la Société en association avec Molson Coors Canada et son incidence future;
- l'établissement de la coentreprise de la Société avec QNBS P.C. (anciennement Qannabos) pour le centre de transformation, de production et de distribution de la Société dans la zone euro en Grèce, et les incidences futures de cette décision;
- l'expansion des affaires, des activités et des activités potentielles de la Société à l'extérieur du marché canadien, notamment aux États-Unis, en Europe, en Amérique latine et dans d'autres territoires internationaux;
- le fait pour la Société de disposer d'un fonds de roulement suffisant, et sa capacité à obtenir le financement supplémentaire requis pour développer et poursuivre ses activités;
- les lois et les règlements applicables et leurs modifications, s'il y a lieu;
- l'octroi et le renouvellement des licences permettant de mener des activités liées au cannabis, leurs répercussions et toute modification de ces licences;
- les marges brutes futures prévues liées aux activités de la Société;
- le rendement des activités et de l'exploitation de la Société.

Ces énoncés ne sont pas des faits historiques; ils reflètent plutôt l'opinion de la direction au sujet d'événements futurs, dont bon nombre sont par leur nature incertains et indépendants de la volonté de la direction. Nous avons formulé ces énoncés prospectifs d'après nos attentes actuelles au sujet des événements futurs et d'après certaines hypothèses, notamment les suivantes :

- la capacité de la Société à exécuter ses stratégies de croissance;
- la capacité de la Société d'achever la conversion ou la construction de ses installations dans les délais et les budgets prévus;
- les avantages concurrentiels de la Société;
- le développement par la Société de nouveaux produits et de nouveaux formats de produits;
- la capacité de la Société d'obtenir et de maintenir un financement à des conditions acceptables;
- les répercussions de la concurrence;
- les changements et les tendances dans le secteur du cannabis;
- les changements dans les lois, les règles et les règlements;
- la capacité de la Société à conserver et à renouveler les licences requises;
- la capacité de la Société à maintenir de bonnes relations d'affaires avec ses clients, ses distributeurs et d'autres partenaires stratégiques;
- la capacité de la Société à s'adapter à l'évolution des préférences des consommateurs;
- la capacité de la Société à protéger sa propriété intellectuelle;
- la capacité de la Société à gérer et à intégrer ses acquisitions, notamment celle de Newstrike;
- la capacité de la Société à maintenir en poste son personnel clé;
- l'absence de changements défavorables importants dans le secteur ou l'économie mondiale.

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 comprennent, sans s'y limiter, les risques d'ordre financier; la concurrence au sein du secteur; la conjoncture économique en général et les événements qui se produisent ailleurs dans le monde; le développement de produits; les risques liés aux installations et à la technologie; les modifications apportées aux lois, aux règlements ou aux politiques, y compris les lois fiscales; les risques qui relèvent des activités agricoles; les risques d'approvisionnement; les risques liés aux produits; la dépendance envers la haute direction; le caractère suffisant de la couverture d'assurance et d'autres risques et d'autres facteurs énoncés dans nos documents déposés à l'occasion auprès des autorités en valeurs mobilières. On trouvera de plus amples renseignements sur les facteurs pouvant entraîner un écart entre les résultats réels et les attentes actuelles sous la rubrique « Facteurs de risque ». Tous les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion sont formulés en date de ce dernier. Nous ne nous engageons aucunement à mettre à jour ces énoncés prospectifs afin de tenir compte de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou pour toute autre raison, à moins que la loi nous y oblige.

Le présent rapport de gestion est daté du 28 octobre 2019.

APERÇU DE LA SOCIÉTÉ

HEXO Corp. contribue au développement d'un tout nouveau marché de cannabis légal au Canada et à l'étranger. Nous travaillons à changer le monde, et nous ne faisons que commencer.

Il y a tout juste six ans, deux entrepreneurs se sont lancés à la conquête du marché du cannabis au Canada. Établie au Québec, la Société a joué un rôle déterminant dans l'acceptation et le soutien du marché, mobilisant des capitaux considérables sur les marchés publics depuis le début de l'exercice 2018. Nous avons conclu des accords et des arrangements d'approvisionnement en cannabis avec neuf provinces, notamment un contrat d'approvisionnement de cinq ans avec la Société québécoise du cannabis (la « SQDC »). Globalement, nous avons conclu des ententes de distribution avec des gouvernements et des sociétés de commerce de détail fermées dans la plupart des grands marchés canadiens, ce qui nous donne accès à plus de 95 % de la population canadienne. Nos marques – HEXO et Up – sont proposées aux Canadiens partout au pays.

HEXO est aujourd'hui une société technologique de produits de consommation emballés à base de cannabis qui a donné à ses activités une portée mondiale. Nous sommes d'avis que, pour bâtir une marque, il faut d'abord et avant tout se doter d'un système de distribution robuste et offrir des produits de qualité, et s'engager sérieusement en faveur de la durabilité. Grâce à notre stratégie de réseau en étoile, nous centralisons notre propriété intellectuelle sous la marque « Par HEXO » et, comme nous l'avons fait avec Molson Coors Canada (« Molson »), nous prévoyons nouer des partenariats avec des sociétés qui font partie du palmarès Fortune 500 et qui sont actives dans différents segments du marché des produits de consommation emballés en vue d'être présent sur le marché du cannabis, d'abord au Canada, puis ensuite ailleurs dans le monde. Fondamentalement, nous apportons la valeur de notre marque, notre technologie d'isolement, de formulation et de distribution de cannabinoïdes, notre infrastructure sous licence et notre expertise des questions réglementaires à des entreprises établies, qui nous donnent en retour la possibilité d'exploiter leur réseau de distribution international, leurs produits de base et leur grande connaissance des marchés de la consommation.

Nous voulons fournir une voie réglementaire claire et légale vers les marchés internationaux et offrir la meilleure des technologies à nos partenaires actuels et futurs. Nous croyons que les États-Unis représentent un marché important pour l'évolution de l'industrie du cannabis, et notre objectif est d'y connaître du succès afin de créer des marques mondiales de cannabis. À mesure que le marché américain continue de se développer, nous voulons proposer aux consommateurs américains des produits novateurs, uniformes et de haute qualité, infusés avec du cannabidiol (« CBD ») issu du chanvre, appelés « Par HEXO ». Grâce à ces partenariats, nous comptons mettre l'accent sur l'extraction à grande échelle du CBD issu du chanvre, afin de fournir des ingrédients de haute qualité à nos partenaires actuels et futurs du palmarès Fortune 500, en plus de vendre en gros des produits dérivés du chanvre.

Nous avons démontré notre capacité à innover, ce que nous devons notamment à notre équipe de direction chevronnée. Sous son leadership, nous bâtissons une solide équipe de recherche et développement afin d'offrir au marché l'expérience cannabis qu'il recherche. Nous sommes l'une des sociétés les plus innovantes du secteur, grâce notamment à nos produits primés Elixir, la principale gamme de vaporisateurs sublinguaux d'huile de cannabis à la menthe au Canada, et Decarb, une poudre de cannabis activée destinée à la consommation par voie orale. Avec Fleur de Lune, nous sommes également à l'avant-garde en offrant une gamme de produits qui favorisent la santé sexuelle, et nous avons gagné des prix pour la qualité de nos produits de cannabis pré-roulés. Notre capacité à mettre au point des préparations de cannabis avancées et uniformes pour des marques de renommée mondiale – boissons, aliments, cosmétiques et autres – a déjà attiré l'attention de Molson et a mené à la création de Truss, une coentreprise exclusive, afin de développer des boissons non alcoolisées à base de cannabis. Notre équipe chargée du volet « Innovation » se divise en trois groupes : l'évaluation clinique, la recherche avancée et la recherche appliquée. Nous employons des chercheurs et des titulaires de doctorat qui sont tous des habitués du développement de produits pour proposer aux consommateurs de cannabis des expériences toujours meilleures et étayées par la science.

Notre objectif est de devenir l'une des plus importantes sociétés mondiales de cannabis et d'être très présente au Canada. Après avoir établi une présence dominante dans notre marché local, à savoir le Québec, nous accroissons notre présence ailleurs au pays. Notre objectif consiste à remplir nos accords et nos arrangements d'approvisionnement actuels avec des entités réparties dans neuf provinces et à gérer efficacement notre centre de distribution chargé d'expédier le cannabis vendu en ligne par la SQDC. Nous avons également noué une relation stratégique avec le détaillant de cannabis privé Spirit Leaf. Cette présence dans le commerce de détail privé nous permettra d'étendre notre capacité de distribution dans ces provinces.

Au cours de la période, nous avons conclu l'acquisition de Newstrike Brands Ltd (« Newstrike »). Cette acquisition renforce la présence d'HEXO au Canada en ajoutant Up, marque réputée déjà établie sur le marché du cannabis récréatif destiné aux adultes, à la liste des marques d'HEXO. En plus de la marque, HEXO a acquis plusieurs contrats d'approvisionnement ainsi qu'un partenariat avec un détaillant du secteur privé pour son réseau de distribution national.

En fin de compte, nous savons que pour atteindre nos objectifs, nous ne devons pas penser uniquement à nos produits et à nos prix. Nous devons également examiner les répercussions de nos activités sur l'environnement naturel et social, à l'échelle locale, provinciale et nationale. HEXO surveille et divulgue ses émissions de gaz à effet de serre, fixe des objectifs pour les réduire et compense son empreinte. À titre de membre du Global Cannabis Partnership, nous ferons également rapport sur d'autres enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance, selon les normes de la Global Reporting Initiative (GRI).

Selon les estimations, le marché mondial du cannabis atteindra 250 milliards de dollars au cours des dix prochaines années. HEXO est d'avis que, d'ici quelques années, une poignée de sociétés se partagera 70 % du marché mondial. Nous sommes convaincus que HEXO a tout ce qu'il faut pour être l'une d'entre elles.

À ce jour, nous avons vendu plus de 10,8 millions de grammes de cannabis médicinal et de cannabis récréatif destiné aux adultes à des milliers de Canadiens qui comptent

sur nous pour leur offrir des produits sécuritaires, réputés et de grande qualité. Nous avons créé une gamme complète de produits primés, et avons acquis une expérience et des connaissances précieuses en servant nos clients.

Nous détenons actuellement un espace d'exploitation d'environ 1,3 million de pieds carrés à notre siège de Gatineau. Nous louons également des locaux industriels de 579 000 pieds carrés à Belleville, en Ontario, qui sont destinés à la fabrication, à la distribution ainsi qu'à la recherche et au développement de produits, et pour lesquels nous détenons les droits de première offre et de premier refus sur la location de l'espace restant de l'installation de 1,5 million de pieds carrés, un espace de distribution additionnel de 58 000 pieds carrés loués à Montréal, au Québec, et des installations additionnelles de 469 000 pieds carrés (après rénovation complète) situées à Brantford et à Niagara. Lorsqu'elle aura obtenu sa licence, HEXO prévoit également exploiter un laboratoire de recherche alimentaire de 14 200 pieds carrés à Vaughan, en Ontario, et un laboratoire de 19 600 pieds carrés à Montréal, au Québec.

Nos actions sont actuellement inscrites à la cote de deux bourses, à savoir la TSX et la NYSE, ce qui élargit l'accès d'HEXO au marché américain et aux investisseurs internationaux.

Nous ne menons pas ni ne prévoyons mener d'affaires directes ou indirectes avec une entreprise qui tire des revenus, directement ou indirectement, de la vente de cannabis, de produits de cannabis ou de produits qui contiennent du cannabinoïde dans tout territoire où la vente de cannabis est illégale en vertu des lois applicables. À l'heure actuelle, HEXO n'exerce pas d'activités illégales liées à la marijuana aux États Unis, au sens de l'Avis 51-352 du personnel publié par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières, et elle ne mènera des affaires dans l'avenir que dans la mesure où elles sont entièrement légales en vertu de toutes les lois américaines fédérales et d'États applicables.



PRIORITÉS STRATÉGIQUES

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

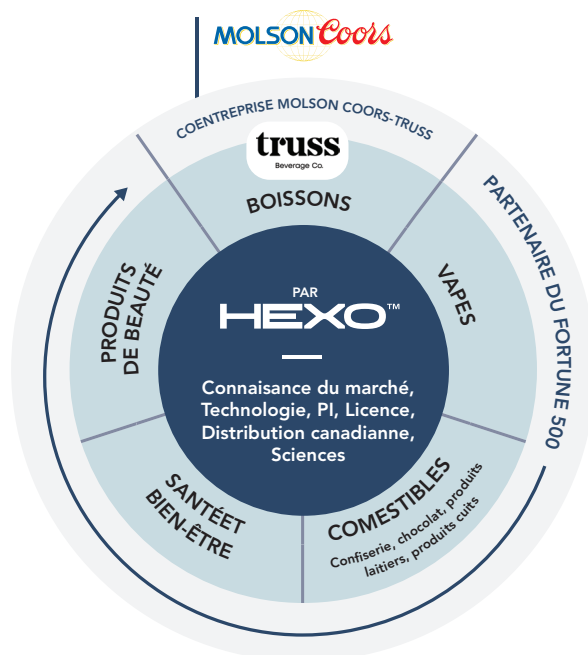
Notre stratégie est de devenir l'une des trois plus grandes sociétés mondiales de cannabis et de figurer parmi les deux plus importants producteurs autorisés au Canada. Notre stratégie repose sur trois piliers : **la capacité d'évolution opérationnelle, les produits novateurs et la primauté de la marque.** Pour affirmer la primauté de notre marque, nous mettons en place l'infrastructure réglementaire, physique et humaine qui nous permettra de prendre part aux marchés légaux à l'échelle internationale. Nous prévoyons investir dans la création, pour nos clients, d'une expérience de consommation toujours meilleure et étayée par la science, et nous cherchons à nous allier avec des sociétés du palmarès Fortune 500 afin d'exploiter leurs produits de base,

leurs plateformes de distribution internationales et leur connaissance poussée des besoins du consommateur dans leurs marchés verticaux respectifs.

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

Pour toutes ces raisons et bien d'autres, nous nous sommes donné comme objectif d'occuper une position bien établie dans notre territoire de départ, à savoir le Québec, tout en faisant des incursions stratégiques dans d'autres marchés triés sur le volet ailleurs au Canada en concluant des accords d'approvisionnement provinciaux et des partenariats avec des détaillants du secteur privé. Maintenant que nous sommes l'un des plus importants producteurs et fournisseurs sur le marché de la consommation récréative de cannabis chez les adultes en ce qui a trait à la capitalisation boursière, nous cherchons à amener HEXO au-delà des

MODÈLE D'AFFAIRES D'HEXO FONDÉ SUR UN RÉSEAU EN ÉTOILE



Boissons

Truss, notre coentreprise avec Molson Coors, représente notre incursion sur le marché des boissons.



Comestibles

Au Canada, on évalue à près d'un milliard de dollars cette catégorie, qui comprend les chocolats, les produits de boulangerie, les confiseries et les produits laitiers.



Vapes

Ils occupent constamment la deuxième part du marché derrière les fleurs séchées. Une solution de rechange sans fumée pour les consommateurs.



Santé et bien-être

C'est un segment croissant de consommateurs qui veulent mettre en oeuvre une approche holistique de l'autogestion de la santé.



Produits de beauté

Le THC et du le CBD ayant des propriétés anti-inflammatoires et nourrissantes, les cannabinoïdes sont parfaits pour les applications cosmétiques.

frontières canadiennes, là où la réglementation le permet. Nous déployons sans cesse des efforts pour évaluer les possibilités qui existent ou existeront à l'étranger sur le marché du cannabis médical et celui de la consommation récréative chez les adultes.

Nous nous sommes positionnés afin de répondre à la demande pour des produits de cannabis sans fumée grâce à notre coentreprise avec Molson, notre principal partenaire dans le cadre de notre modèle d'affaires fondé sur un réseau en étoile. Nous comptons lancer une gamme complète de boissons en partenariat avec Molson par l'intermédiaire de notre coentreprise, Truss. Nous nous attendons à ce que la réglementation autorise la commercialisation de ces produits à des fins de consommation au cours du premier semestre de 2020. Nous continuons à explorer la possibilité de mettre sur pied d'autres coentreprises semblables sur le marché du cannabis. Bien que nous continuions d'exécuter notre plan d'affaires au Québec, en Ontario et ailleurs au pays, nous sommes d'avis que nous nous sommes établis comme un partenaire d'affaires attrayant au Canada pour les organismes de contrôle du cannabis, les détaillants privés et les entreprises éventuelles du palmarès Fortune 500 qui souhaitent conclure un partenariat.

À mesure que le marché du cannabis et celui des produits dérivés du cannabis évoluent, nous évaluons et adoptons sans relâche des mesures pour intégrer nos produits de qualité à ceux de sociétés du Fortune 500 et devenir un partenaire de choix pour les sociétés du secteur des produits de consommation emballés. Nous tenterons d'y

parvenir par différents moyens, notamment en fournissant à nos partenaires potentiels un accès réglementaire aux marchés légaux ainsi qu'à des réseaux de distribution et de livraison dans la plupart des provinces, et en offrant le meilleur des technologies grâce au développement de produits novateurs et à une solide propriété intellectuelle.

Nous avons pris des mesures considérables pour nous assurer de pouvoir répondre à la demande future sur les marchés des produits dérivés à base de CBD, au Canada et ailleurs dans le monde. Parmi ces mesures, nous nous sommes assurés d'avoir un approvisionnement constant et considérable en chanvre, lequel sera transformé à notre centre d'excellence de Belleville, lorsque l'installation sera autorisée et achevée.

Au cours de la période, nous avons établi l'entité conjointe Keystone Isolation Technologies Inc. (« KIT »), détenue à 60 % par HEXO. Grâce à KIT, nous avons obtenu une technologie de pointe de haute capacité permettant de nettoyer les champs de chanvre extérieurs en éliminant les pesticides nuisibles, ce qui, nous le croyons, nous donnera une longueur d'avance pour fournir des extraits de qualité aux États-Unis. Nous sommes d'avis que KIT permettra à la Société d'accéder à une technologie d'extraction de qualité supérieure, qui favorisera un approvisionnement régulier en CBD et en THC et la transformation efficace de ces substances afin de fournir les marchés canadiens et américains en produits dérivés du cannabis.

TROIS PILIERS STRATÉGIQUES



CAPACITÉ D'ÉVOLUTION OPÉRATIONNELLE

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



PRODUITS NOVATEURS

Continuer à innover et à donner le ton sur le marché en déterminant les nouveaux produits de cannabis qui susciteront l'intérêt et en assurant leur développement et leur commercialisation, et créer des expériences bonifiées et étayées par la science pour les consommateurs de cannabis.



PRIMAUTÉ DE LA MARQUE

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



Nous disposons, en partenariat avec l'Université de Guelph, de huit souches de chanvre à forte teneur en CBD qui sont en culture tissulaire pendant que nous nous préparons à migrer vers un modèle d'approvisionnement de gré à gré à partir d'une culture en champs aux États-Unis, et ce, en appliquant nos protocoles rigoureux de contrôle et d'assurance qualité à nos partenariats agricoles et en leur fournissant nos cultivars de chanvre.

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

HEXO U.S.

Le marché américain du cannabis représente la prochaine occasion de croissance importante pour la Société.

Au cours de la période, la Société a établi son entité américaine en propriété exclusive, à savoir HEXO USA Inc., le 19 mai 2019, afin d'être un partenaire de premier plan dans l'expansion des produits de consommation emballés.

KIT permettra à HEXO de fournir à ses futurs partenaires américains des produits de consommation emballés « Par HEXO » contenant du cannabidiol (« CBD ») issu du chanvre, et d'entrer sur le marché dans une position stratégique permettant de générer des revenus en misant sur l'expérience de la Société dans le secteur du cannabis. KIT a pour objectif de permettre l'extraction et l'isolement du CBD à partir du chanvre de façon évolutive, efficace, rentable et fiable, afin de répondre à la demande pour les émulsifications « Par HEXO ».

Nous sommes d'avis que les partenaires stratégiques pourront profiter de tout ce qu'offre HEXO : développement

de produits novateurs, recherche et développement de pointe, portefeuille de propriété intellectuelle (en attente d'approbation de brevets), faibles coûts de production, infrastructure sous licence et expertise quant aux questions réglementaires. Ces mêmes partenariats stratégiques fourniront à la Société des plateformes de distribution mondiales établies et une expertise en matière de produits.

La Société a l'intention de percer le marché de certains États américains au cours du prochain exercice, et elle prend des mesures importantes pour offrir ses produits « Par HEXO » sur les marchés américains du CBD, par l'entremise de KIT et de ses futurs partenaires, dans la mesure où ces activités respectent entièrement les lois fédérales et étatiques américaines applicables, y compris les exigences de la Food and Drug Administration des États-Unis.

Évolution

Depuis cinq ans, nous cultivons le cannabis sous le régime de la Loi sur le cannabis de 2018 et de la législation qui l'a précédée (« Règlement sur le cannabis »). Notre objectif consiste à cultiver du cannabis de grande qualité et à fournir une production constante. Nos pratiques et nos technologies de culture sont constamment évaluées et actualisées pour en améliorer l'efficacité.

Nous avons décidé de nous installer d'abord à Gatineau, au Québec, car nous croyons que la province offre des conditions idéales pour la production de cannabis, puisqu'on y trouve un approvisionnement abondant en électricité renouvelable à des tarifs concurrentiels, d'importantes ressources hydriques et du personnel compétent. Nous avons élargi la présence de notre culture en Ontario grâce à l'acquisition de Newstrike.

Situé à la frontière des deux plus grands bassins de consommateurs du Canada, à savoir le Québec et l'Ontario, notre site principal à Gatineau nous place à proximité de deux centres urbains parmi les plus importants au pays : le

Grand Montréal et la région de la Capitale-Nationale. De plus, notre centre d'excellence d'une superficie de 579 000 pieds carrés situé à Belleville, en Ontario, qui subit actuellement des améliorations locatives et pour lequel nous demandons une licence auprès de Santé Canada, est idéalement situé entre la région de la Capitale-Nationale et Toronto.

Notre site de Gatineau abrite plusieurs installations représentant une superficie totale de 1 310 000 pieds carrés. Le site de Gatineau comprend notre première serre de 7 000 pieds carrés, une serre de 35 000 pieds carrés, une serre de 250 000 pieds carrés, un entrepôt, deux laboratoires indépendants, deux immeubles modulaires servant à l'emballage final et au service à la clientèle, ainsi que notre serre de 1 million de pieds carrés, tous situés sur notre terrain de 143 acres.

Nos sites de Newstrike, à Brantford et à Niagara, en Ontario, lesquels sont construits sur un terrain de 17,6 acres,

viennent ajouter respectivement 14 000 et 455 000 pieds carrés (après rénovation complète).

Nous avons accédé au marché européen par l'intermédiaire d'HEXO MED S.A. (« HEXO MED »), coentreprise mise sur pied avec notre partenaire QNBS P.C. Grâce à HEXO MED, nous pourrions éventuellement augmenter notre production et étendre notre présence dans la zone européenne afin de servir les marchés du cannabis légal au Royaume-Uni, en France et dans d'autres pays du continent, là où la réglementation l'autorise. Le plan d'HEXO MED comprend la construction d'une installation sous licence de 350 000 pieds carrés en Grèce. HEXO Corp. détient actuellement une participation de 51 % dans la coentreprise.

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

INSTALLATIONS DU GROUPE HEXO

LIEU	TYPE	SUPERFICIE AU SOL (PI ²)
Gatineau, QC	Serre	1 310 000
Montréal, QC	Centre de distribution	58 000
Belleville, ON	Transformation et R.-D.	579 000
Brantford, ON	Installation de culture intérieure	14 000
Niagara, ON	Serre	455 000 ¹
Vaughan, ON	Laboratoire de recherche alimentaire	14 200
Montréal, QC	Installation de recherche	19 600
TOTAL		2 444 800



Bureaux satellites des ventes

Vancouver, C.-B.
Kelowna, C.-B.
Calgary, AB
Edmonton, AB
Saskatoon, SK
Halifax, N.-É.
Gatineau, QC
Oakville, ON

Installations de culture et emballage

Gatineau, QC
Brantford, ON
Niagara, ON
Belleville, ON

Installations d'innovation et R.-D.

Vaughan, ON
Montréal, QC

Bureau national des ventes

Oakville, ON

Bureaux supplémentaires

Grèce

¹ En attente de la licence pour la R et D sur le cannabis de Santé Canada (obtention prévue pour le T2 de l'exercice 2020).

Innovation au chapitre des produits

Permettre au monde de vivre des expériences de consommation sûres et agréables grâce à la technologie « Par HEXO ».

Nos priorités stratégiques reflètent notre conviction voulant que la valeur à long terme pour les actionnaires dans notre secteur passe par la distribution à grande échelle et la notoriété de la marque. Nous souhaitons devenir le partenaire de choix des organismes provinciaux responsables de la distribution et de la vente au détail de cannabis, tout en étant reconnus pour l'expérience HEXO que nous offrons par nos produits, nos prix ou nos modes de consommation.

Pendant que nous élaborons notre plan d'innovation en matière de produit axé sur le consommateur, nous continuons de développer nos concepts d'expérience de consommation de cannabis (sommeil, sport, concentration, régime, sexe et plaisir), avec des effets qui se font ressentir rapidement et s'estompent dans les délais prévus. Ces concepts d'expérience constitueront une ressource précieuse pour les consommateurs, qui pourront choisir les produits appropriés selon leurs besoins respectifs.

Sommeil – pour se détendre et apaiser l'esprit.

Sport – pour être actif, avoir de l'énergie, favoriser la récupération et réduire l'inflammation.

Concentration – pour être alerte, attentif et plus productif.

Régime – pour contrôler l'appétit.

Sexe – pour favoriser les moments d'intimité et stimuler l'excitation.

Plaisir – pour passer un bon moment entre amis.

Nous continuons à nous préparer en prévision de la commercialisation des produits comestibles, dont le lancement au Canada est prévu pour la fin de 2019 ou le début de 2020. Les produits que nous avons l'intention d'introduire comprennent notamment les produits de vapotage, les produits comestibles comme des confiseries et des produits de boulangerie, ainsi que les cosmétiques et les boissons non alcoolisées, qui sont offertes grâce à notre coentreprise avec Molson Coors Canada.

Nos priorités stratégiques se reflètent également dans l'importance que nous accordons à la recherche, à l'innovation et au développement. Notre directrice principale de l'innovation compte 25 années d'expérience dans le domaine des produits de consommation emballés. En compagnie de son équipe, elle explore activement les moyens à prendre pour renforcer notre expertise au sujet des utilisations possibles et des modes de consommation du cannabis, et les façons d'élargir notre gamme de produits et notre portefeuille de marques. Les activités comprennent

la recherche et la création de partenariats actuels et éventuels, la mise en place de coentreprises, la réalisation d'acquisitions stratégiques de propriété intellectuelle ainsi que d'autres opérations connexes.

À ce jour, la Société a déposé 38 demandes de brevets portant notamment sur des préparations, des produits de vapotage, des boissons et des technologies de culture et d'extraction variés.

Au cours de la période, nous avons fait l'acquisition de deux nouvelles installations de recherche afin de renforcer davantage notre portefeuille de propriété intellectuelle et de créer des produits dérivés du cannabis à valeur ajoutée uniques sur le marché. Lorsqu'elle sera autorisée et achevée, la nouvelle installation de 14 200 pieds carrés à Vaughan, en Ontario, sera le laboratoire de recherche alimentaire de la Société, où elle effectuera la recherche et le développement de confiseries et d'autres produits comestibles. Des activités générales de recherche et de développement seront également exercées dans la deuxième installation supplémentaire à Montréal, au Québec, d'une superficie de 19 600 pieds carrés lorsqu'elle sera autorisée et achevée.

Nous sommes déjà reconnus comme des leaders de l'innovation par l'industrie du cannabis, comme en témoignent les prix décernés à nos produits Elixir et Decarb. Nous offrons également Fleur de Lune, l'une des premières huiles de cannabis pour moments intimes offertes au Canada.

Au-delà des investissements que nous avons planifiés dans le but d'accroître notre capacité de culture, de distribution et de transformation, nous prévoyons affecter la majeure partie de notre capital à la marque, à l'innovation des produits, à l'expansion à l'étranger et à la production, tout en demeurant à l'affût des opérations stratégiques susceptibles de créer de la valeur pour nos actionnaires. Pour ce faire, nous concentrons nos efforts sur l'amélioration de l'installation de Belleville, en Ontario, d'où, lorsqu'elle sera autorisée et achevée, nous exercerons les activités de fabrication et de distribution de la Société et la recherche et le développement de ses produits, en plus d'y entreposer les futurs produits et d'y établir les activités de la coentreprise Truss. Cette stratégie contribuera directement à soutenir notre position de leader sur le marché canadien du cannabis, tant à titre de distributeur que de fabricant de produits novateurs.

Primauté de la marque

Aspirer à créer une marque durable, remarquable et appréciée.

HEXO partage l'opinion largement admise dans le secteur voulant que les marques ressortiront à long terme. Cependant, nous sommes aussi d'avis que pour le moment, elles sont actuellement absentes du portrait dans le secteur du cannabis. Nos sociétés ont des logos, mais la reconnaissance de la

marque est faible, en grande partie en raison des règles très restrictives encadrant le marketing établies par nos organismes de réglementation. Selon notre étude des données de recherche provenant d'une tierce partie, les marques de cannabis ayant la plus forte notoriété spontanée n'ont même pas franchi le cap des 10 %. HEXO effectue un suivi auprès des consommateurs afin de vérifier leur connaissance des grandes marques de cannabis.

Nous sommes d'avis qu'HEXO se positionne dans le premier tiers par rapport à ses rivaux, mais il n'en demeure pas moins que l'ensemble des entreprises du secteur du cannabis sont totalement méconnues des consommateurs si on les compare aux grandes marques mondiales de produits de consommation emballés.

Nous croyons en la création d'une marque mondiale HEXO, mais nous ne crierons pas victoire avant d'avoir atteint un taux de notoriété spontanée de 80 % dans certains marchés précis.

L'objectif d'HEXO Corp. est de continuer à offrir des marques

diversifiées, qui représentent l'innovation, la qualité et la fiabilité, et de détenir l'un des deux premiers rangs au chapitre des parts de marché au Canada, et l'un des trois premiers rangs sur le marché mondial. Nous croyons que pour y parvenir, la clé est de créer des marques qui trouvent un écho auprès des consommateurs de tous les segments du marché.



HAUT DE GAMME

UP - Un cannabis de qualité pour les consommateurs avertis, cultivé en musique, avec des fortes références au Canadiana.

MILIEU DE GAMME

HEXO - Produits de cannabis de qualité choisis par les citoyens qui sont des consommateurs fréquents et des canna-curieux. Innovateurs, branchés, actifs et audacieux.

ENTRÉE DE GAMME

ORIGINAL STASH - Produits de cannabis à prix abordable pour les consommateurs fréquents de cannabis, pour lesquels la qualité à bas prix est le principal facteur de décision. Authentique, simple, pour le seul plaisir de consommer du cannabis.

ORIGINAL STASH

Cannabis récréatif destiné aux adultes

Après la fin de l'exercice 2019, HEXO a élargi sa gamme de marques en y ajoutant Original Stash, une marque grand public qui remonte aux sources de notre consommation de cannabis : le simple plaisir qu'il nous procure. Original Stash est destiné aux Canadiens qui consomment fréquemment du cannabis et veulent un produit de qualité, mais qui reconnaissent les avantages du marché légal

Product Offerings

Sous la marque Original Stash, HEXO continue de dynamiser le marché avec le produit novateur OS.210, un mélange de fleurs de cannabis vendu en format de 28 grammes. Ce grand format est le premier du genre sur le marché légal canadien, et HEXO est fière de pouvoir l'offrir aux consommateurs.

DU POT DE QUALITÉ. LÉGAL.



HEXO

Cannabis médicinal et cannabis récréatif destiné aux adultes

Au cours du premier trimestre de l'exercice 2019, la Société a annoncé le lancement de la marque HEXO, qui s'adresse au marché légal du cannabis récréatif destiné aux adultes. La marque HEXO accorde la même importance à l'innovation et à la qualité supérieure qui ont fait la renommée de l'ancienne marque Hydropothecary au sein du marché du cannabis médicinal. L'ancienne marque de produits de cannabis médicinal Hydropothecary a été intégrée à la bannière HEXO.

Product Offerings

Actuellement, HEXO offre 37 variétés de produits de cannabis séché et de dérivés de cannabis qui sont classés en deux catégories : cannabis séché (fleurs, produits de mouture et joints pré-roulés) et huiles de cannabis (Elixir et Fleur de Lune).

Fleurs, produits de mouture et joints pré-roulés – Les produits de marque HEXO, qui s'adressent au marché du cannabis récréatif destiné aux adultes, offrent un large spectre de teneurs en CBD, et en THC et sont fabriqués à partir des souches sativa, hybride ou indica. HEXO offre

des produits à base de fleurs et des produits de mouture en formats 3,5 g et 15 g. HEXO propose également des produits pré-roulés.

Elixir et Fleur de Lune – La gamme de vaporisateurs sublinguaux d'huile de cannabis Elixir, qui comprend un produit à forte teneur en tétrahydrocannabinol (« THC »), un produit à forte teneur en CBD ainsi qu'un produit en formule 1:1, est la seule au pays à offrir une huile de cannabis à l'essence de menthe poivrée. Les trois produits sont également offerts sous forme d'huile de triglycides à chaîne moyenne (« TCM »). Fleur de Lune est l'un des premiers produits d'huile de THC à base de cannabis pour moments intimes offerts au Canada. Ces deux produits proposent un autre mode de consommation sans fumée. HEXO offre six vaporisateurs d'huile de cannabis et un produit d'huile de cannabis pour moments intimes.

La Société a été primée récemment aux O'Canabiz Industry Awards 2019 dans la catégorie meilleure souche sativa pour ses joints pré-roulés et sa fleur séchée Helios. Le produit Elixir d'HEXO a remporté les prix « Produit de cannabis de l'année » et « Innovation de l'année » aux Canadian Cannabis Awards 2018. HEXO a également été en nomination dans la catégorie « Marque de l'année ». Notre produit Decarb avait été nommé « Meilleur nouveau produit » aux Canadian Cannabis Awards 2017.



UP

Cannabis récréatif destiné aux adultes

Au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2019, la Société a ajouté la marque Up à sa gamme de produits. La marque Up fait partie du portefeuille de marques d'HEXO Corp. et s'impose rapidement comme un acteur de premier plan sur le marché du cannabis récréatif destiné aux adultes. Entretenant un lien fort avec la musique, Up cultive ses produits de première qualité sur des airs musicaux, une méthode de culture unique utilisée pendant tout le cycle de vie de la plante. Cette méthode, combinée à un partenariat stratégique avec The Tragically Hip, permet à Up de bien se démarquer sur le marché.

Gamme de produits

À l'heure actuelle, Up offre 12 produits – fleurs séchées et joints pré-roulés – dans huit provinces. Tout comme HEXO, la marque de cannabis récréatif destiné aux adultes Up propose un large spectre de teneurs en CBD et en THC à partir de souches sativa, hybride et indica. Ces produits sont offerts dans une gamme de formats, à savoir 1 g, 3,5 g et 7 g.



HEXO™

O S
ORIGINAL
STASH



DISTRIBUTION

Au cours du dernier exercice, nous avons considérablement augmenté notre capacité de transformation et de distribution à notre site de Gatineau grâce à l'obtention d'une licence qui a permis de lancer notre serre de 250 000 pieds carrés et une nouvelle serre de 1 million de pieds carrés. De plus, dans le cadre de l'acquisition de Newstrike, nous avons pris possession d'une serre à la fine pointe de la technologie et d'une installation de production intérieure, dont la rénovation à des fins de production et de distribution devrait s'achever à la fin du premier trimestre ou au début du deuxième trimestre de l'exercice 2020.

Par l'intermédiaire de la coentreprise Belleville Complex Inc. établie avec une partie liée, la Société a acquis une participation dans une installation de 1,5 million de pieds carrés à Belleville, en Ontario. La Société a obtenu le renouvellement de sa licence auprès de Santé Canada pour les installations de Gatineau le 16 octobre 2019, et elle continue d'améliorer, avant l'obtention de la licence, le centre d'excellence de Belleville, qui servira à la fabrication de produits du cannabis à valeur ajoutée, accroîtra sa capacité de distribution et d'entreposage, et abritera ses activités de recherche et de développement. La Société loue actuellement une superficie de 579 000 pieds carrés dans l'installation de Belleville et détient les droits de première offre et de premier refus sur la location du reliquat de l'espace dans l'immeuble. Lorsqu'il sera autorisé et achevé, le centre d'excellence de Belleville sera la principale installation de recherche, de développement et de traitement de produits dérivés du cannabis d'HEXO.

Les démarches visant à obtenir par étapes une licence pour le centre d'excellence de Belleville de 1,5 million de pieds carrés et à s'assurer que le centre d'excellence répond

aux exigences du Règlement sur le cannabis pourraient retarder la mise en service de l'installation, ce qui donnera toutefois l'occasion à la Société d'offrir à ses partenaires potentiels une installation clé en main leur donnant un accès immédiat au marché du cannabis. L'emplacement centralisé de l'installation, notre première à l'extérieur du Québec, offre un accès privilégié aux grands axes routiers et nous permettra de distribuer nos produits et de remplir nos engagements dans tout le Canada. Cette installation contribue à réaliser notre stratégie d'expansion nationale et nous procure la capacité nécessaire pour fabriquer d'autres produits à base de cannabis, notamment des produits de vapotage, des boissons non alcoolisées, d'autres produits comestibles et des cosmétiques.

L'établissement d'un centre de distribution et d'entreposage à Montréal, au Québec, en collaboration avec Metro Groupe de chaîne d'approvisionnement inc. a permis à la Société de renforcer sa capacité de distribution. L'installation de 58 000 pieds carrés a été acquise dans un but stratégique afin de répondre à des besoins logistiques. Grâce à ce centre, nous approvisionnons la SQDC en cannabis pour ses ventes en ligne conclues directement avec les clients. Il nous permet aussi d'entreposer les produits de cannabis de tous les producteurs autorisés ayant conclu un contrat avec la SQDC, d'en gérer l'approvisionnement et de les distribuer directement aux clients.

D'ailleurs, la Société compte maintenant des ententes et des accords d'approvisionnement avec des entités réparties dans neuf provinces. Ses produits sont présents dans 23 détaillants de cannabis privés de l'Ontario et elle a conclu une alliance stratégique avec le détaillant de cannabis privé Spirit Leaf.

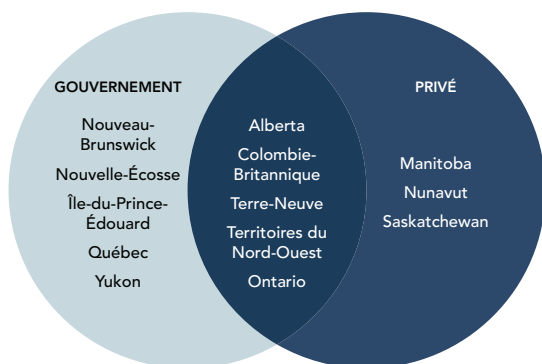


MARCHÉ DU CANNABIS AU CANADA

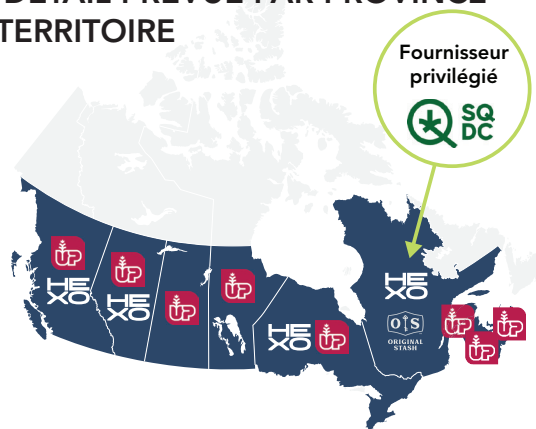
Le 17 octobre 2018, le Canada est devenu le plus important pays au monde à offrir à des adultes du cannabis médicinal et non médicinal sur l'ensemble de son territoire. Selon Statistique Canada, au cours des deux semaines suivant la légalisation du marché du cannabis récréatif destiné aux adultes, les ventes se sont chiffrées à 43 M\$. Au cours de la période de 10 semaines allant du 17 octobre au 31 décembre 2018, les Canadiens ont acheté plus de 20 650 kg de cannabis séché et 20 096 litres d'huile de cannabis, toujours selon Statistique Canada. À mesure que la demande augmente, les canaux de distribution publics et privés sont mieux établis, et, à l'approche de la légalisation des produits comestibles, HEXO est d'avis qu'elle bénéficie d'une position stratégique pour servir ce marché grâce à ses partenariats, à sa capacité de production et à ses contrats d'approvisionnement.

Toutes les provinces et tous les territoires ont déployé leurs stratégies de vente au détail respectives sur le marché du cannabis qui utilisent des entités privées, succursales d'État ou une combinaison des deux dans plusieurs territoires. Nous nous sommes positionnés en concluant des contrats et des arrangements d'approvisionnement visant la distribution en Ontario, en Alberta, en Colombie-Britannique, en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick, à l'Île-du-Prince-Édouard, au Manitoba, en Saskatchewan et au Québec. C'est avec cette dernière province que nous avons signé le plus important accord d'approvisionnement au Canada. Nous avons également réalisé des investissements stratégiques dans le secteur privé de la vente au détail de cannabis. Ces initiatives font en sorte que nos produits primés et novateurs sont offerts dans neuf provinces au Canada.

CADRE DE LA VENTE AU DÉTAIL AU CANADA



RETAIL DISTRIBUTION AU DÉTAIL PRÉVUE PAR PROVINCE ET TERRITOIRE



Québec

Dans la province de Québec, qui compte 8,4 millions d'habitants, soit environ 23 % de la population canadienne, la SQDC administre la vente et la distribution de cannabis récréatif destiné aux adultes. La SQDC a mis sur pied 21 points de vente dans la province. Elle prévoit faire passer ce nombre à 43 succursales d'ici mars 2020. Elle vend aussi du cannabis en ligne.

La SQDC s'est initialement engagée à acheter 58 tonnes pour la première année auprès de tous les producteurs autorisés de cannabis. En raison des pénuries d'approvisionnement, on prévoit que la commercialisation initiale sera légèrement inférieure à la moitié de la quantité qui était prévue. Pendant cette phase de démarrage, HEXO a vendu 10 tonnes, soit une part de marché d'environ 33 % en fonction du volume, ce qui est conforme à notre objectif.

Aux termes de notre contrat, la SQDC était tenue d'acheter 20 tonnes au cours de la première année, et bien que nous n'ayons pas réussi à livrer une telle quantité pendant cette période, nous sommes d'avis qu'il aurait été imprévoyant de se prévaloir de cette clause visant l'achat de 20 tonnes aux termes du contrat. Nous sommes, et nous demeurerons, un fournisseur privilégié de la SQDC puisque nous continuons d'élargir nos offres de produits en fonction des demandes des consommateurs.

Nous fournissons actuellement à la SQDC les formules THC et CBD Elixir d'HEXO, ainsi que du cannabis séché. Nous avons également conclu, avec la SQDC, une entente de distribution qui prévoit l'entreposage et la distribution de tous ses produits vendus en ligne aux utilisateurs finaux. Ces produits comprennent ceux de tous les producteurs autorisés ayant

conclu un contrat d'approvisionnement avec la SQDC.
Le centre de distribution a lancé ses activités en octobre 2018.

Ontario

Dans la province d'Ontario, qui compte 14,4 millions d'habitants, soit environ 39 % de la population canadienne, le gouvernement offre actuellement aux consommateurs une gamme variée de produits du cannabis par l'intermédiaire de la plateforme de vente en ligne de la Société ontarienne du cannabis (« OCS »). La province autorise également des magasins de détail du secteur privé à servir les clients du marché du cannabis destiné aux adultes, y compris les 23 premiers magasins ayant obtenu une licence. Les produits comprendront initialement du cannabis séché, des produits sous forme d'huile et de capsules, des joints pré-roulés, des clones et des semences.

Nous détenons actuellement avec l'OCS des contrats d'approvisionnement aux termes desquels nous fournissons les produits de marque HEXO, à savoir Elixir, en formules THC et CBD, et Fleur de Lune, de même que des produits de cannabis séché et un éventail de produits de fleurs séchées sous la marque Up. Les produits HEXO et Up sont actuellement vendus par plus de 23 détaillants privés de la province. Notre présence nous permet de répondre à la demande variée du marché de l'Ontario grâce à une diversité de produits de cannabis combustibles et de produits de cannabis sans fumée.

Colombie-Britannique

Dans la province de Colombie-Britannique, qui compte 5,0 millions d'habitants, soit environ 13 % de la population canadienne, nous servons le marché du cannabis destiné aux adultes en misant sur une approche qui intègre à la fois les secteurs privé et public. La Liquor Distribution Branch de la Colombie-Britannique (la « BCLDB ») gère la distribution de cannabis et de produits à base de cannabis. Nous avons conclu avec la BCLDB un contrat d'approvisionnement aux termes duquel nous lui fournissons les produits à base d'huile et à teneur en THC et CBD Elixir et Fleur de Lune d'HEXO, ainsi que les produits de la marque Up.

Alberta

La Société a reçu le statut de représentant de cannabis de l'Alberta Gaming, Liquor and Cannabis Board pour lui vendre ses produits offerts en ligne et en magasin. Ainsi, HEXO pourra offrir ses produits primés Elixir à base d'huile, ainsi que neuf produits de fleurs séchées. Les produits HEXO et Up seront mis à la disposition de 4,3 millions de personnes, soit environ 12 % de la population canadienne.

Autres marchés au Canada

Nous disposons actuellement de canaux de distribution dans cinq autres provinces, soit la Saskatchewan, la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick, le Manitoba et l'Île-du-Prince-Édouard, ce qui représente 12 % de la population canadienne. Ces canaux comprennent à la fois la conclusion de contrats d'approvisionnement et l'obtention de statuts de fournisseur auprès des gouvernements provinciaux et des détaillants privés.

PHASE 2.0 DU MARCHÉ DU CANNABIS RÉCRÉATIF DESTINÉ AUX ADULTES

D'autres catégories de produits dérivés du cannabis ont été légalisées au Canada en octobre 2019, et le début de leur distribution est prévu pour le premier semestre de l'année 2020. La Société s'efforce de s'assurer qu'elle peut répondre aux demandes prévues du marché et continue de se préparer à commercialiser ses produits comestibles. Dans un premier temps, HEXO a l'intention de pénétrer le marché des produits dérivés du cannabis avec ses produits de vapotage et ses boissons de qualité supérieure, puis de lancer nos produits gélifiés et au chocolat. Nous prévoyons ajouter d'autres produits à notre portefeuille au fil du temps.

Grâce à la capacité d'innovation éprouvée d'HEXO et à son cannabis de qualité qui satisfait déjà le marché actuel du cannabis récréatif destiné aux adultes, cette nouvelle plateforme de produits dérivés du cannabis nous offre la possibilité de cibler une nouvelle clientèle adulte curieuse et d'attirer des consommateurs qui achèteraient normalement du cannabis auprès de dispensaires non autorisés et d'intervenants sur le marché noir. Nous y parviendrons en offrant de nouveaux produits légaux, sécuritaires, uniformes, éprouvés et attrayants.

Conformément à l'annonce de son intention de concentrer ses efforts sur la recherche, le développement et l'innovation, HEXO a franchi une étape de plus vers cet objectif en établissant des laboratoires et des centres de développement à Montréal, au Québec et à Vaughan, en Ontario. Lorsqu'ils seront autorisés et achevés, ils serviront de pôles mondiaux de recherche et de développement pour l'équipe Innovation, développement et ingénierie de la Société, dirigée par Véronique Hamel, directrice principale de l'innovation d'HEXO. Cette équipe possède une vaste expérience des domaines de la recherche et du développement, des sciences organoleptiques, de l'évaluation clinique, de la biotechnologie et du génie alimentaire.

Les membres de cette équipe possèdent aussi un important savoir-faire dans les secteurs alimentaire, pharmaceutique et des produits de consommation emballés, notamment au sein de Coca Cola, d'Altria Group, de Mondelez International, de Kellogg's, d'Unilever, de Church and Dwight, de Pharmaprix, de Loblaw's, de Kerr's Bros. et de Campbell's Soup Company. À titre d'exemple, Trina Farr, directrice de la recherche et du développement pour les produits comestibles, compte plus de vingt ans d'expérience en innovation et développement de produits dans le secteur alimentaire. Avant de se joindre à l'équipe d'HEXO, elle occupait le poste de directrice de la recherche et du développement à Smuckers Foods of Canada. Nous avons aussi la chance de compter dans nos rangs un expert des chocolats infusés au cannabis. Todd Neault, fondateur de Canna Chocolatier, se donne pour mission de faire découvrir le mariage du chocolat et du cannabis aux consommateurs en faisant la confection de délicieux chocolats au cannabis à l'effet rapide et qui offrent une expérience constante.

HEXO se concentre sur le développement d'un portefeuille de produits guidé par une compréhension approfondie des besoins des consommateurs. Pour mieux comprendre

ces besoins, différentes méthodes de recherche ont été adoptées par un fournisseur tiers de services de recherche dans certains marchés choisis au Canada et aux États-Unis. Ces méthodes comprennent notamment les suivantes :

- **Segmentation** : façon de voir le marché comme une série de sous-groupes plutôt que comme un tout. Les membres de chaque sous-groupe partagent des traits semblables, mais sont distincts des autres sous-groupes.
- **Recherche qualitative et ethnographies** : méthode de collecte d'opinions de consommateurs au moyen d'interactions en personne et d'observations des comportements (et de questions sur ceux-ci) visant à mieux comprendre la personne.

Tirant parti des connaissances que nous avons recueillies et que nous continuerons de recueillir, HEXO s'engage à développer des produits et des formules qui répondent aux attentes de consommateurs aux besoins changeants, voire qui les dépassent.

Reconnaissant que l'innovation est en constante évolution, HEXO réalisera d'importants investissements afin de peaufiner ses technologies et d'améliorer l'uniformité, la prévisibilité et l'innocuité de toute sa gamme de produits et d'expériences liés au cannabis.

Pour être en mesure de livrer au marché une gamme de produits élargie, la Société s'est dotée d'un contrat d'extraction pluriannuel avec Valens GroWorks Corp. Lorsque son centre d'excellence de Belleville, en Ontario, sera autorisé et achevé, la Société pourra s'appuyer sur sa capacité d'extraction à grande échelle. HEXO a récemment annoncé la nomination de Donald Courtney au poste de directeur principal de l'exploitation pour son expérience notoire au sein de sociétés agroalimentaires mondiales, dont Mars Inc, Pepsi Bottling Group et Vincor International.



ACQUISITION DE NEWSTRIKE BRANDS LTD.

La transaction

Le 24 mai 2019, la Société a fait l'acquisition de toutes les actions ordinaires émises et en circulation de Newstrike dans le cadre d'un plan d'arrangement. Dans le cadre de l'arrangement, chaque ancienne action ordinaire de Newstrike a été échangée contre 0,06332 action ordinaire de HEXO (le « ratio d'échange »), sous réserve de certaines exceptions. De plus, toutes les options sur actions de Newstrike émises et en cours ont été remplacées par des options sur actions d'HEXO assorties des mêmes modalités, mais ajustées suivant le ratio d'échange, et tous les bons de souscription d'actions ordinaires de Newstrike émis et en circulation peuvent maintenant être exercés contre des actions ordinaires d'HEXO, toujours selon le ratio d'échange établi.

Après l'acquisition, les actions de Newstrike ont été radiées de la cote de la Bourse de croissance TSX (« TSXV ») à la clôture de celle-ci le 29 mai 2019. Certaines catégories de bons de souscription de Newstrike inscrits à la cote de la TSXV sous les symboles HIP.WT et HIP.WT.A continueront d'être négociés à la TSXV jusqu'au premier des événements suivants : leur exercice, leur expiration ou leur radiation.

Par suite de l'acquisition, la Société a émis un total de 35 394 041 actions ordinaires en faveur des anciens actionnaires de Newstrike et a réservé 1 935 881 et 7 196 166 actions ordinaires additionnelles aux fins d'émission en faveur des anciens porteurs d'options de Newstrike et des porteurs de bons de souscription de Newstrike, respectivement.

Introduction

Newstrike est la société mère d'Up Cannabis Inc (« Up »), producteur de cannabis établi en Ontario qui est autorisé sous le régime du *Règlement sur le cannabis* à cultiver et à vendre du cannabis sous toutes ses formes légales. Newstrike, par l'intermédiaire d'Up et de concert avec des partenaires stratégiques triés sur le volet, notamment le groupe de musique canadien emblématique The Tragically Hip, a développé un réseau diversifié de marques de cannabis de qualité supérieure.

Faits saillants de l'acquisition

Nouvelles installations et intensification de la culture

L'acquisition de Newstrike vient ajouter deux installations au portefeuille d'HEXO : une à Niagara, en Ontario, et une à Brantford, en Ontario.

L'installation de Niagara, de type « Dutch Tray », compte 240 000 pieds carrés et est entièrement automatisée. De cette superficie, 186 400 pieds carrés sont visés par une licence de production et de culture, l'espace restant étant réservé à l'administration, à l'emballage, à l'expédition et à la réception. L'installation peut actuellement produire jusqu'à 20 000 kg de cannabis séché chaque année. Située sur un terrain d'environ 16,6 acres, elle a reçu, le 29 mars 2018, une licence de culture en vertu de la Loi sur le cannabis. L'installation de Niagara fait actuellement l'objet d'une modernisation, laquelle devrait être achevée vers la fin du premier trimestre ou le début du deuxième trimestre de l'exercice 2020. Une fois terminés, les travaux auront permis d'ajouter un espace d'environ 215 000 pieds carrés, ce qui portera la superficie totale des installations de Niagara à environ 455 000 pieds carrés consacrés aux activités de culture, de production, d'emballage, d'expédition et d'administration.

Le 24 octobre 2019, la Société a annoncé qu'elle avait pris des mesures afin de réduire ses effectifs. La Société rajuste la taille de ses activités en réaction à l'évolution du marché et du cadre réglementaire dans le but d'atteindre une meilleure rentabilité et une meilleure stabilité à long terme. Les mesures prises visent à rajuster la taille de l'organisation en fonction des produits d'exploitation que la Société s'attend à générer au cours de l'exercice 2020. Dans le cadre des changements apportés à ses activités, la culture a été suspendue à l'installation de Niagara acquise auprès de Newstrike et sur une superficie de 200 000 pieds carrés à l'installation principale de la Société située à Gatineau, au Québec. La Société a déterminé que son espace destiné à la culture n'est pas nécessaire en ce moment en raison de la conjoncture actuelle du marché au Canada. HEXO continue de chercher des occasions d'améliorer les rendements et les installations de transformation. Les activités dans les régions où elles ont été suspendues pourront reprendre au besoin.

Entièrement opérationnelle, l'installation de Brantford est sous licence, et sa capacité de production annuelle estimative de cannabis séché s'élève à 2 000 kg. Elle a été conçue et aménagée dans le but d'appliquer à la production de cannabis, sous toutes ses formes légales, les mêmes normes

de gestion que celles adoptées par les fabricants de produits pharmaceutiques au Canada. L'installation de Brantford est dotée d'une chambre réservée aux plantes mères, de cinq chambres de culture consacrées à la propagation, à la croissance et à la floraison, de quatre chambres destinées respectivement à la coupe, au séchage, à l'emballage et à l'extraction, de deux aires d'expédition discrètes, d'une chambre forte de niveau 8 servant à l'entreposage des produits finis de cannabis séché, et d'un espace d'environ 1 800 pieds carrés transformable au besoin aux fins de fabrication, d'emballage ou de production. Toutes ces chambres sont équipées de systèmes automatisés ultramodernes de culture hydroponique, de climatisation, de sécurité et de contrôle, eux-mêmes munis de niveaux de redondance et de sauvegarde additionnels afin d'atténuer les conséquences d'une panne de courant ou d'une défaillance des systèmes. Chaque zone de l'installation de Brantford est contrôlée et surveillée indépendamment, et chaque souche de cannabis qui y est produite est soumise à des tests analytiques rigoureux et continus.

Quand les deux installations de Newstrike seront mises à niveau et qu'elles généreront des économies d'échelle, nous estimons que l'augmentation totale de la production annuelle de cannabis séché d'HEXO s'établira à 42 000 kg, portant à 150 000 kg la capacité de production annuelle prévue d'HEXO. La superficie totale des installations des cinq sites d'HEXO s'élèvera à 2,4 millions de pieds carrés lorsqu'elles seront autorisées et achevées.

Réseaux de distribution nationaux

Newstrike a conclu des accords d'approvisionnement avec des entités de l'Alberta, de la Colombie-Britannique, du Manitoba, du Nouveau-Brunswick et de l'Ontario. Newstrike a été sélectionnée par la Saskatchewan à titre

de fournisseur de cannabis inscrit pour la province et a reçu des commandes de produits de la Société des alcools de la Nouvelle-Écosse et de la Société de gestion du cannabis de l'Île du-Prince-Édouard. De plus, Newstrike a conclu un accord d'alliance stratégique avec Spirit Leaf, un détaillant de cannabis du secteur privé.

Grâce à ces réseaux de distribution additionnels bien établis, HEXO accède à des marchés nationaux dans neuf provinces.

La marque Up

Grâce à sa gamme de produits *Up* et à son partenariat avec le groupe emblématique The Tragically Hip, Newstrike a créé une plateforme unique au sein du marché du cannabis au Canada. Cette plateforme a contribué à la croissance de Newstrike en tant que société indépendante. Offerte par des détaillants des secteurs public et privé dans neuf provinces, la marque *Up* repose sur un concept désormais éprouvé. L'acquisition de Newstrike donne à HEXO l'occasion d'intégrer les produits *Up* à sa stratégie de marque et à sa hiérarchie d'offres de produits, ainsi que d'évaluer la latitude dont elle dispose pour élargir cette gamme de produits au marché du cannabis récréatif réservé aux adultes.

RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE

L'objectif d'HEXO Corp. est de devenir l'un des principaux producteurs et transformateurs de cannabis au Canada. Nous savons que pour atteindre cet objectif, nous ne devons pas penser uniquement à nos produits et à nos prix. Nous devons également examiner les répercussions de nos activités sur l'environnement naturel et social, à l'échelle locale, provinciale et nationale. HEXO surveille et divulgue ses émissions de gaz à effet de serre, fixe des objectifs pour les réduire et compense son empreinte. À titre de membre du Global Cannabis Partnership, nous ferons également rapport sur d'autres enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance, selon les normes de la Global Reporting Initiative (GRI). Notre charte de responsabilité sociale établit quatre priorités : les gens, le public, les produits et la planète.



Les gens

- Prix pour la création d'emplois
- Contribution importante à l'économie locale de Masson-Angers (QC) et de Belleville (ON)
- Perspectives de carrière, participation aux bénéfices et programmes d'actionnariat pour les employés
- Possibilités de bénévolat et de consolidation d'équipe pour les employés
- Réduction de prix sur les produits de cannabis médicinal pour les clients qui sont des employés



Les produits

- Cannabis cultivé naturellement et rigoureusement testé
- Options innovatrices de produits sans fumée
- Taxe d'accise absorbée sur les produits à usage médical
- Produit de l'année dans le cadre des Canadian Cannabis Awards 2018 pour notre Elixir CBD



Le public

- Investissements dans la formation académique et la recherche
- Programmes de formation pour nos partenaires de vente au détail
- Investissements dans le programme d'utilisation responsable
- Appui aux organisations de sécurité alimentaire
- Appui aux organismes de santé
- Soutien communautaire d'urgence par l'intermédiaire de la Croix-Rouge
- Appui aux initiatives de justice sociale



La planète

- Utilisation de l'énergie solaire pour minimiser la consommation d'électricité
- Programmes de recyclage et de compostage
- Inventaire et déclaration des gaz à effet de serre (GES) (selon les normes ISO14064)
- Conservation de l'eau (captage et recyclage de l'eau de pluie)
- Projet de reboisement avec Arbres Canada
- Projet d'énergie solaire avec la Banque alimentaire d'Ottawa
- Partenaire en développement durable de Garde-rivière des Outaouais

AUTRES FAITS SAILLANTS RELATIFS À LA SOCIÉTÉ

Conclusion d'accords d'approvisionnement en chanvre pour l'extraction de CBD

Au cours du trimestre, la Société a conclu plusieurs accords d'approvisionnement en chanvre, aux termes desquels elle s'attend à recevoir un approvisionnement stable et suffisant en chanvre qui comblera les besoins de la Société pendant l'exercice 2020. Ces accords visaient à faciliter un approvisionnement régulier et fiable en chanvre de première qualité qui servira à l'extraction de CBD. Nous sommes d'avis que les besoins en chanvre augmenteront sans cesse à mesure que le secteur des produits de consommation emballés évoluera vers les produits infusés au CBD issus du chanvre. Cet accord nous positionne favorablement pour répondre à la demande sur le marché des produits comestibles et des concentrés.

Nominations au sein de la haute direction

Le 22 mai 2019, la Société a renforcé son équipe de direction en nommant Donald Courtney au poste de

directeur principal de l'exploitation. M. Courtney cumule plus de 20 ans d'expérience dans des postes de direction liés à l'exploitation au sein de plusieurs secteurs, y compris celui du cannabis. Il met à profit sa vaste expérience acquise dans différentes organisations mondiales du secteur des aliments et des boissons, notamment Mars Incorporated, Pepsi Bottling Group et Vincor International, ainsi que dans des entreprises du secteur de la technologie, comme Christie Digital et LG Électroniques. Plus récemment, M. Courtney occupait le poste de chef de l'exploitation chez MedReleaf.

HEXO MED obtient une licence pour son cannabis médical en Europe

Le 12 juin 2019, la filiale européenne de la Société, HEXO MED, a reçu une licence pour son installation de cannabis médical. La licence, délivrée par le gouvernement grec, permettra à HEXO MED d'établir des installations de culture, de transformation et de fabrication dans la région de la Thessalie, en Grèce. Les futures installations de classe mondiale seront construites sur un terrain de 67 000 mètres carrés (ou 721 182 pieds carrés) à Larissa, en Grèce. Le 22 août 2019, la participation de HEXO dans HEXO MED a été



portée à 51 % grâce à un investissement supplémentaire effectué par HEXO dans HEXO MED de 500 euros, qui a été réalisé le 27 septembre 2019. Le conseil d'administration de HEXO MED est composé de cinq membres, dont deux sont nommés par HEXO et trois sont nommés par QNBS. Les occasions visant HEXO MED sont étudiées et des discussions entre HEXO et son partenaire en Grèce, QNBS, sont en cours. Dans l'avenir, HEXO et QNBS ont convenu de financer les activités grâce à des titres de créance et des titres de participation de tiers.

Transfert de l'inscription de la NYSE-A à la NYSE

Le 16 juillet 2019, la Société a inscrit ses actions à la NYSE après avoir reçu l'approbation d'y transférer l'inscription des actions ordinaires à partir de la New York Stock Exchange American (NYSE-A), le 10 juillet 2019. Simultanément, la Société a volontairement radié ses actions de la cote de la NYSE-A. Les actions ordinaires d'HEXO continuent d'être négociées sous le symbole HEXO à la TSX et à la NYSE.

HEXO présente Original Stash, sa nouvelle marque de cannabis à prix abordable, avec un produit de 1 oz

Le 16 octobre 2019, la Société a annoncé le lancement de sa nouvelle marque à prix abordable, Original Stash, proposée au Québec depuis le 17 octobre 2019. Original Stash est la gamme de produits à faible coût de la Société, qui vise à réduire la part des dispensaires non autorisés et du marché noir sur le marché canadien du cannabis. Les produits Original Stash seront offerts en quantités de 28 grammes (1 oz) à un prix comparable à celui du marché noir.

Truss annonce son premier produit : Flow Glow

Le 17 octobre 2019, Truss Beverage Co. (« Truss ») a annoncé son premier partenariat avec Flow Glow Beverages Inc., l'équipe derrière l'eau de source alcaline Flow, visant à fabriquer et à distribuer une eau de source infusée avec du CBD. L'eau de source infusée avec du CBD de Flow Glow Beverages sera l'une des six marques de boissons à base de cannabis du portefeuille de produits Truss. La boisson Flow Glow, dont le lancement est prévu au cours du premier semestre de 2020, sera offerte en deux saveurs : goji+pamplemousse, et framboise+citron. Chaque unité contiendra 10 mg de CBD. Flow Glow est faite d'eau de source naturelle et d'ingrédients naturels et offerte dans des contenants en carton 100 % recyclable, fabriqués avec des

ressources renouvelables à près de 70 %. La boisson Flow Glow sera fabriquée et distribuée au centre d'excellence d'HEXO à Belleville, en Ontario.

Placement privé de 70 millions de dollars

Le 23 octobre 2019, la Société a annoncé qu'elle avait conclu, avec un groupe d'investisseurs, des ententes de souscription aux termes desquelles les investisseurs ont convenu d'acheter, dans le cadre d'un placement privé, des débetures non garanties à 8,0 % d'un capital de 70 001 M\$ de la Société (les « débetures »).

Les débetures porteront intérêt à compter de la date de clôture au taux annuel de 8,0 %, les intérêts étant payables trimestriellement, et viendront à échéance trois ans jour pour jour après leur émission. Un an après l'émission, les débetures seront convertibles au gré du porteur en actions ordinaires de la Société, à tout moment avant l'échéance, au prix de conversion de 3,16 \$ par action, sous réserve de rajustements dans certains cas.

La Société a l'intention d'affecter le produit net du placement privé au fonds de roulement et aux besoins généraux de l'entreprise.

La clôture du placement devrait avoir lieu vers le 15 novembre 2019. Le placement privé est assujéti à certaines conditions, notamment l'obtention de toutes les approbations réglementaires et boursières nécessaires, dont celles de la Bourse de Toronto et de la New York Stock Exchange.

Réduction de la structure de coûts

Le 24 octobre 2019, la Société a annoncé qu'elle avait pris des mesures afin de réduire ses effectifs. La Société rajuste la taille de ses activités en réaction à l'évolution du marché et du cadre réglementaire dans le but d'atteindre une meilleure rentabilité et une meilleure stabilité à long terme. Les mesures prises visent à rajuster la taille de l'organisation en fonction des produits d'exploitation que la Société s'attend à générer au cours de l'exercice 2020. Dans le cadre des changements apportés à ses activités, la Société a aboli environ 200 postes dans l'ensemble de ses différents services et bureaux.

Mesures non conformes aux IFRS

Le présent rapport de gestion contient certaines mesures de performance non conformes aux IFRS, notamment la marge brute ajustée, au sens donné à ce terme dans la présente rubrique.

Nous employons ces mesures à l'interne pour évaluer notre performance opérationnelle et financière.

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

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

VENTES BRUTES

Les ventes brutes correspondent aux produits tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes, de cannabis médicinal et de cannabis en gros dans le cours normal des activités, compte tenu des provisions pour retour sur ventes et compte non tenu des taxes d'accise.

MARGE BRUTE AJUSTÉE

Nous utilisons la marge brute ajustée pour donner un meilleur portrait de la performance au cours de la période en excluant les évaluations de la juste valeur hors trésorerie requises selon les IFRS. Nous sommes d'avis que cette mesure fournit de l'information utile, puisqu'elle représente la marge brute aux fins de gestion, établie d'après le coût de production, d'emballage et d'expédition des stocks vendus, exclusion faite de toute évaluation de la juste valeur requise selon les IFRS. La mesure est calculée en retranchant tous les montants liés à la comptabilisation de la juste valeur des actifs biologiques selon les IFRS, y compris les profits sur la transformation d'actifs biologiques et le coût des stocks de produits finis récoltés qui sont vendus, soit la tranche évaluée à la juste valeur du coût des stocks (« l'ajustement de la juste valeur du coût ») qui est comptabilisée au titre du coût des ventes.

RENDEMENT ATTENDU PAR PLANT

Le rendement attendu par plant est utilisé pour évaluer les actifs biologiques détenus à la clôture de la période. Ce résultat représente une donnée d'entrée non observable de niveau 3 aux fins de l'estimation de la juste valeur et tient compte des récoltes historiques de la Société ainsi que de l'expertise du personnel approprié. Une analyse de la sensibilité a été réalisée pour cette donnée et est présentée à la rubrique « Actifs biologiques – Évaluation de la juste valeur » ci-après.

CAPACITÉ DE PRODUCTION

La capacité de production exposée dans le présent rapport de gestion repose sur les meilleures estimations de la direction et a été déterminée d'après la production passée et l'expertise de la Société en matière de culture.

PRODUCTION EN KILOGRAMMES

Le nombre de kilogrammes récoltés au cours de la période correspond au nombre de grammes et d'équivalents grammes de cannabis séché qui ont été récoltés et produits à partir des actifs biologiques, mais qui n'ont pas nécessairement été vendus au cours de la période.

Points saillants financiers et opérationnels

PRINCIPAUX INDICATEURS DE PERFORMANCE FINANCIÈRE

Sommaire des résultats pour les périodes de trois mois et de 12 mois closes les 31 juillet 2019 et 2018 :

	Période de trois mois close le		Période de 12 mois close le	
<i>Aperçu de l'état des résultats</i>	31 juillet 2019	31 juillet 2018	31 juillet 2019	31 juillet 2018
	\$	\$	\$	\$
Produits bruts tirés des ventes de cannabis	20 517	1 410	59 256	4 934
Taxes d'accise	(5 122)	—	(11 914)	—
Produits nets tirés de la vente de marchandises	15 395	1 410	47 342	4 934
Produits complémentaires	29	—	199	—
Marge brute avant ajustements de la juste valeur	5 133	711	21 344	2 841
Marge brute	(13 748)	519	26 925	6 400
Charges d'exploitation	46 902	10 713	111 482	24 367
Résultat d'exploitation	(60 650)	(10 194)	(84 557)	(17 967)
Autres produits (charges)	125	(315)	(847)	(5 383)
Résultat net avant recouvrements d'impôts	(60 525)	(10 509)	(85 404)	(23 350)
Recouvrements d'impôts	3 840	—	3 840	—
Total du résultat net	(56 685)	(10 509)	(81 564)	(23 350)

Période de trois mois close le

<i>Résultats d'exploitation</i>	31 juillet 2019	30 avril 2019	31 janvier 2019	31 octobre 2018
Prix de vente moyen brut par gramme et équivalent gramme de cannabis séché récréatif destiné aux adultes (\$)	4,74	5,29	5,83	5,45
Ventes de grammes et d'équivalents grammes de cannabis séché récréatif destiné aux adultes, en kilogrammes (kg)	4 009	2 759	2 537	952
Prix de vente moyen brut par gramme et équivalent gramme de cannabis séché médicinal (\$)	8,34	9,11	9,15	9,12
Ventes de grammes et d'équivalents grammes de cannabis séché médicinal, en kilogrammes (kg)	137	145	152	158
Prix de vente moyen brut par gramme et équivalent gramme de cannabis en gros (\$)	0,56	—	—	—
Ventes de grammes et d'équivalents grammes de cannabis en gros, en kilogrammes (kg)	672	—	—	—
Production totale d'équivalents grammes de cannabis séché, en kilogrammes (kg)	16 824	9 804	4 938	3 550

FAITS SAILLANTS DU QUATRIÈME TRIMESTRE

- Pendant le trimestre, le total des produits bruts est ressorti à 20 517 \$, soit environ 13 fois le total du trimestre correspondant de l'exercice 2018.
- Le nombre de grammes et d'équivalents grammes de cannabis récréatif destiné aux adultes vendus s'est élevé à 4 009 kg, une augmentation de 45 % comparativement au trimestre précédent, résultat des contrats d'approvisionnement que la Société continue d'honorer.
- Au cours du trimestre clos le 31 juillet 2019, la Société a produit environ 16 824 kg de cannabis séché, ce qui représente une augmentation de 72 % par rapport au trimestre précédent. Cette augmentation s'explique par une hausse du rendement dans l'installation B6 de 250 000 pieds carrés, ainsi que par les récoltes supplémentaires réalisées dans la nouvelle serre B9 de 1 million de pieds carrés et par l'apport des serres obtenues dans le cadre de l'acquisition de Newstrike.

SITUATION FINANCIÈRE

- Au 31 juillet 2019, la Société détenait une trésorerie, des équivalents de trésorerie et des placements à court terme de 139 505 \$, ainsi qu'un fonds de roulement de 261 868 \$.
- La Société a obtenu une facilité de crédit de 65 000 \$ auprès d'un syndicat de banques canadiennes. Cette facilité de crédit comprend un emprunt à terme de 50 000 \$ et une marge de crédit renouvelable de 15 000 \$, lesquels serviront en partie à financer l'agrandissement du site de Gatineau et des améliorations locatives au centre d'excellence de Belleville, sans effet dilutif sur l'avoir des actionnaires d'HEXO.

Sommaire des résultats

Produits

	T4 2019	T3 2019	T2 2019	T1 2019	T4 2018
CANNABIS RÉCRÉATIF DESTINÉ AUX ADULTES					
Produits bruts tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes	18 997 \$	14 607 \$	14 792 \$	5 194 \$	– \$
Taxes d'accise sur le cannabis récréatif destiné aux adultes	(4 937)	(2 741)	(2 587)	(970)	–
Produits nets tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes	14 060	11 866	12 205	4 224	–
Grammes et équivalents grammes de cannabis séché vendus (kg)	4 009	2 759	2 537	952	–
Produits bruts tirés des ventes de cannabis destiné aux adultes par équivalent gramme	4,74 \$	5,29 \$	5,83 \$	5,45 \$	– \$
Produits nets tirés des ventes de cannabis destiné aux adultes par équivalent gramme	3,51 \$	4,30 \$	4,81 \$	4,44 \$	– \$
CANNABIS MÉDICINAL					
Produits bruts tirés des ventes de cannabis médicinal	1 142 \$	1 323 \$	1 387 \$	1 436 \$	1 410 \$
Taxes d'accise sur le cannabis médicinal	(185)	(233)	(216)	(44)	–
Produits nets tirés des ventes de cannabis médicinal	957	1 090	1 171	1 392	1 410
Grammes et équivalents grammes de cannabis séché vendus (kg)	137	145	152	158	152
Produits bruts tirés des ventes de cannabis médicinal par équivalent gramme	8,34 \$	9,11 \$	9,15 \$	9,12 \$	9,26 \$
Produits nets tirés des ventes de cannabis médicinal par équivalent gramme	6,99 \$	7,52 \$	7,73 \$	8,84 \$	– \$
CANNABIS EN GROS					
Produits bruts tirés des ventes de cannabis en gros	378 \$	– \$	– \$	– \$	– \$
Taxes d'accise sur le cannabis en gros	–	–	–	–	–
Produits nets tirés des ventes de cannabis en gros	378	–	–	–	–
Grammes et équivalents grammes séchés vendus (kg)	672	–	–	–	–
Produits bruts tirés des ventes de cannabis en gros par équivalent gramme	0,56 \$	– \$	– \$	– \$	– \$
Produits nets tirés des ventes de cannabis en gros par équivalent gramme	0,56 \$	– \$	– \$	– \$	– \$
PRODUITS COMPLÉMENTAIRES¹	29 \$	61 \$	62 \$	47 \$	– \$
Total des ventes nettes	15 424 \$	13 017 \$	13 438 \$	5 663 \$	1 410 \$

¹ Produits autres que ceux provenant des principales activités de la Société.

Le total des produits nets pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019 a été porté à 15 424 \$, par rapport à 1 410 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018. Ce gain s'explique principalement par le fait que la Société peut compter sur les ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes pour un premier exercice depuis qu'elles sont légales au Canada. Au cours du trimestre, les ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes ont représenté 91 % du total des produits. Les produits tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes et de cannabis en gros ont été diminués par les provisions pour ventes engagées au cours du trimestre. Ces provisions sont tirées des estimations de la direction fondées sur les concessions de prix et les rendements prévus (se reporter à la note 3 des états financiers annuels audités pour les exercices terminés les 31 juillet 2019 et 2018).

Les ventes connexes de produits qui ne sont pas du cannabis qui ont débuté au cours du premier trimestre de l'exercice 2019 ont diminué, s'établissant à 29 \$, contre 61 \$ au trimestre précédent. La Société touche ce revenu grâce à une entente de gestion conclue avec des partenaires sans lien de dépendance.

PERSPECTIVES

La Société prévoit que les produits nets pour le premier trimestre de l'exercice 2020 s'établiront dans une fourchette de 14 000 \$ à 18 000 \$, sous réserve des ajustements rétroactifs requis dans les stocks détenus par les provinces, qui sont soumis à des ajustements de prix en raison de la réévaluation de la stratégie de fixation du prix. De plus, la Société prévoit afficher un BAIIA positif en 2020, sous réserve de certaines hypothèses relatives au nombre de magasins, aux améliorations opérationnelles et aux initiatives en matière de réduction des coûts.

VENTES DE CANNABIS RÉCRÉATIF DESTINÉ AUX ADULTES

Au cours de la période, les ventes brutes de cannabis récréatif destiné aux adultes ont progressé pour atteindre 18 997 \$ au cours du trimestre clos le 31 juillet 2019. Cette progression s'explique notamment par les ventes supplémentaires réalisées pendant la période tampon du 24 mai 2019 au 31 juillet 2019 en raison de l'acquisition de Newstrike réalisée au cours de la période, lesquelles ont représenté des ventes brutes de cannabis additionnelles de 2 770 \$ pour la période. Au cours du trimestre, HEXO a également commencé à réaliser, auprès de l'AGLC, des ventes qui ont fourni un apport de 4 828 \$. Les ventes trimestrielles ont enregistré une hausse de 30 % comparativement au trimestre précédent et d'une augmentation de 17 587 \$ par rapport à la période correspondante de l'exercice 2018 (qui comprenait uniquement des ventes de cannabis médicinal).

Pour l'exercice clos le 31 juillet 2019, les ventes brutes de cannabis récréatif destiné aux adultes ont atteint 53 590 \$, une augmentation de 48 656 \$ par rapport aux ventes (cannabis médicinal seulement) totales de 4 934 \$ pour l'exercice 2018. Cette hausse est attribuable au fait que l'exercice 2018 ne comprenait que des ventes de cannabis médicinal.

Au cours du quatrième trimestre de 2019, le volume des ventes s'est établi à 4 009 kg, un bond de 45 % par rapport aux volumes enregistrés au trimestre précédent de l'exercice 2019, soit 2 759 kg. Les résultats du trimestre tiennent compte pour la première fois des ventes à l'AGLC, qui se sont chiffrées à 971 kg, et des ventes de 396 kg effectuées par l'intermédiaire de Newstrike. Les produits de fleurs séchées et de mouture ont représenté 89 % des ventes d'équivalents grammes pour la période, une hausse de 4 % par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2019, le reste des ventes étant composé de produits d'huile.

Au cours du trimestre, les produits bruts tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes par équivalent gramme, qui étaient de 5,29 \$, ont fléchi pour s'établir à 4,74 \$, ce qui s'explique par les concessions de prix et la provision pour retour sur ventes comptabilisée pendant la période. La provision reflète une provision générale pour les retours sur ventes et ajustements de prix établie selon les meilleures estimations à la lumière de l'évaluation par la Société des stocks à rotation lente et des stocks vendus au détail. Ce facteur a été en partie contrebalancé par le fait que les ventes de cannabis de la Société comprennent maintenant la marque Up de qualité supérieure dont les produits par gramme s'élèvent à 6,80 \$ pour les fleurs séchées. Les produits nets tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes par équivalent gramme ont diminué pour ressortir à 3,51 \$, contre 4,30 \$ au trimestre précédent, ce qui reflète l'incidence de la provision dont il est question ci-dessus et des ventes de 971 kg dans la province d'Alberta, laquelle impose des taxes d'accise en moyenne supérieures de 16 % à celles imposées en Ontario et au Québec. Au cours des périodes à venir, à mesure que les ventes comprendront davantage de produits d'huile et d'autres produits à valeur ajoutée, et moins de produits de fleurs séchées à plus faible valeur, l'incidence des taxes d'accise sur les produits par gramme devrait s'amenuiser.

VENTES DE CANNABIS MÉDICINAL

Les produits bruts de cannabis médicinal pour le trimestre clos le 31 juillet 2019 ont diminué de 19% pour atteindre 1 142 \$, contre 1 410 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Les ventes de grammes et d'équivalents grammes ont connu une légère baisse pour atteindre 137 kg, contre 152 kg pour le quatrième trimestre de l'exercice 2018. La relative stabilité des grammes et des équivalents grammes vendus accompagnée d'une diminution correspondante des ventes est attribuable à une hausse des ventes de produits d'huile et des prix sur le marché, ainsi qu'à la diminution des prix de vente de cannabis médicinal par gramme par suite de la légalisation survenue au premier trimestre de l'exercice. Les produits ont connu un recul de 14 % par rapport aux 1 323 \$ que la Société a tirés au trimestre précédent, ce qui reflète la baisse du total des ventes de grammes séchés, en partie contrebalancée par une légère augmentation des équivalents grammes vendus sous forme d'huile.

Les ventes brutes de cannabis médicinal de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2019 se sont élevées à 5 288 \$, une progression de 7 % par rapport aux ventes brutes de cannabis médicinal de 4 934 \$ pour l'exercice 2018. Cette augmentation découle des grammes et équivalents grammes vendus supplémentaires, soit 54 kg, laquelle a été contrebalancée par un prix de vente par gramme de cannabis séché en moyenne inférieur.

Au cours du trimestre, les produits nets tirés des ventes de cannabis médicinal ont diminué de 12 % pour atteindre 957 \$ comparativement au troisième trimestre de l'exercice 2019, ce qui s'explique par les raisons décrites ci-dessus.

VENTES EN GROS DE CANNABIS

Les résultats de l'exercice tiennent compte pour la première fois des produits tirés des ventes en gros de cannabis réalisées au cours du trimestre. Ces ventes correspondent aux transactions entre la Société et d'autres producteurs autorisés. Elles ont comme particularité d'être en général effectuées en grandes quantités à des prix par gramme et équivalent gramme réduits. De plus, ces ventes ne sont pas assujetties aux taxes d'accise, cette obligation revenant plutôt à l'acquéreur et ultimement au vendeur des produits de cannabis.

Les produits tirés des ventes en gros ont fourni un apport de 378 \$ aux produits nets de la Société pour le trimestre. Une quantité totale de 672 kg de cannabis séché a été vendue par l'intermédiaire des réseaux de vente en gros pour des produits nets moyens par gramme de 0,56 \$. Compte non tenu de la provision pour retour sur ventes, la contribution moyenne des produits nets tirés des ventes en gros par gramme s'est établie à 4,36 \$.

Coût des ventes, taxes d'accise et ajustements de la juste valeur

Le coût des marchandises vendues comprend les coûts directs et indirects 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, à l'expédition, à l'amortissement, ainsi qu'à la rémunération à base d'actions et aux charges directes et indirectes applicables.

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

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

	Période de trois mois close le		Période de 12 mois close le	
	31 juillet 2019	31 juillet 2018	31 juillet 2019	31 juillet 2018
	\$	\$	\$	\$
Taxes d'accise	5 122	—	11 914	—
Coût des ventes	10 291	700	26 197	2 093
Ajustement de la juste valeur à la vente de stocks	7 285	455	16 357	2 289
Ajustement de la juste valeur des actifs biologiques	(5 322)	(1 171)	(38 856)	(7 340)
Ajustement de la valeur réalisable nette des stocks	—	906	—	1 491
Perte de valeur des stocks	16 918	—	16 918	—

Le coût des ventes pour le trimestre clos le 31 juillet 2019 s'est chiffré à 10 291 \$, comparativement à 700 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. L'augmentation du coût des ventes s'explique par l'accroissement du volume des ventes en raison de l'absence de marché légal pour la vente de cannabis récréatif destiné aux adultes pendant la période comparative. De plus, le coût des ventes a été touché par l'augmentation des coûts indirects attribués aux stocks et les coûts de transformation sont également à la hausse, étant donné une production accrue de produits d'huile et d'autres produits à valeur ajoutée par rapport au trimestre correspondant de l'exercice 2018.

Pour l'exercice clos le 31 juillet 2019, le coût des ventes s'est établi à 26 197 \$, contre 2 093 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018, une hausse attribuable aux facteurs énoncés précédemment.

L'ajustement de la juste valeur à la vente de stocks pour le quatrième trimestre clos le 31 juillet 2019 s'est chiffré à 7 285 \$, contre 455 \$ pour le trimestre correspondant clos le 31 juillet 2018. Cet écart s'explique par l'accroissement du volume des ventes de stocks par rapport au même trimestre de l'exercice 2018, et il est contrebalancé par l'ouverture du marché du cannabis récréatif destiné aux adultes, dont la juste valeur par gramme est plus faible que celle du cannabis médicinal pour le trimestre clos le 31 juillet 2018.

L'ajustement de la juste valeur des actifs biologiques pour le trimestre considéré s'est établi à (5 322) \$, contre (1 171) \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Cet écart s'explique par l'augmentation du nombre total de plants disponibles et par un meilleur rendement par rapport à la période correspondante. Cette augmentation est attribuable à la serre entièrement autorisée de 250 000 pieds carrés, où les récoltes ont commencé au premier trimestre de l'exercice 2019, ainsi qu'à la mise en service de la serre de 1 million de pieds carrés au cours des deuxième et troisième trimestres de l'exercice 2019. Il en découle une hausse significative des rendements par gramme prévus pour le trimestre et une augmentation des coûts de production liés à l'exploitation des nouvelles installations. L'accroissement de la portée des activités de la Société et du nombre de plants détenus étaient nécessaires pour répondre à la demande sur le marché du cannabis récréatif destiné aux adultes.

Pour l'exercice clos, les ajustements de la juste valeur à la vente des stocks et les ajustements de la juste valeur des actifs biologiques ont augmenté pour atteindre respectivement 16 357 \$ et (38 856) \$, contre 2 289 \$ et (7 340) \$ pour les périodes correspondantes de l'exercice 2018. Cette augmentation est due aux mêmes raisons que celles énoncées ci-dessus.

La Société a inscrit une perte de valeur de 16 918 \$ sur les stocks pour le trimestre clos le 31 juillet 2019 en raison de la compression des prix sur le marché. Cette perte de valeur a été réalisée sur le cannabis acheté au cours de l'exercice 2019 afin d'aider à répondre à la demande sur le marché du cannabis récréatif destiné aux adultes, dont le coût dépasse maintenant sa valeur de réalisation nette.

L'exercice 2019 est le premier au cours duquel la Société doit composer avec les taxes d'accise perçues sur les produits tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes et de cannabis médicinal réalisées après le 17 octobre 2018. Les taxes d'accise ont totalisé 5 122 \$, une progression de 72 % par rapport au trimestre précédent, ce qui tient partiellement compte de la hausse des produits bruts sous-jacents et des grammes et équivalents grammes vendus au cours du trimestre. L'augmentation reflète également des ventes d'environ 6 871 \$ en Alberta, dont les taxes d'accise sont en moyenne supérieures de 16 % à celles du Québec et de l'Ontario. Les taxes d'accise varient en fonction des taux fixes adoptés par les provinces et les territoires en fonction du nombre d'équivalents grammes vendus et d'une composante ad valorem qui varie suivant le prix de vente des produits.

Charges d'exploitation

	Période de trois mois close le		Période de 12 mois close le	
	31 juillet 2019	31 juillet 2018	31 juillet 2019	31 juillet 2018
Frais généraux et administratifs	22 950 \$	4 300 \$	45 947 \$	9 374 \$
Marketing et promotion	9 520	3 807	31 191	8 335
Rémunération à base d'actions	10 197	1 933	28 008	4 997
Recherche et développement	2 247	—	2 822	—
Amortissement des immobilisations incorporelles	1 407	252	1 767	765
Amortissement des immobilisations corporelles	581	421	1 747	896
Total	46 902 \$	10 713 \$	111 482 \$	24 367 \$

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

FRAIS GÉNÉRAUX ET ADMINISTRATIFS

Les frais généraux et administratifs ont grimpé au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2019 pour atteindre 22 950 \$, comparativement à 4 300 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Cette augmentation témoigne de la croissance considérable de nos activités, qui a entraîné notamment une charge additionnelle relative aux salaires de 3 149 \$ liée à l'embauche de personnel affecté aux tâches de gestion, aux tâches de nature générale ainsi qu'aux tâches financières et administratives. Les honoraires pour services professionnels et juridiques ont augmenté de 7 557 \$ en raison des activités de fusion et d'acquisition, des initiatives supplémentaires de développement de la Société et des exigences réglementaires plus strictes applicables aux sociétés ouvertes et à l'inscription à la cote de la TSX et de la NYSE au chapitre du contrôle et de la présentation de l'information financière. Les frais d'assurance liés aux immeubles commerciaux ainsi qu'aux dirigeants et aux administrateurs ont grimpé de 3 577 \$ par suite d'une hausse des soldes d'immobilisations corporelles et de l'inscription à la cote de la NYSE.

Le total des frais généraux et administratifs pour l'exercice clos le 31 juillet 2019 s'est accru pour ressortir à 45 947 \$, contre 9 374 \$ pour l'exercice 2018. Cette hausse s'explique par la croissance générale des activités, laquelle est attribuable aux raisons énoncées précédemment.

MARKETING ET PROMOTION

Les frais de marketing et de promotion ont atteint 9 520 \$ au cours du trimestre considéré, contre 3 807 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Cette hausse est imputable aux charges engagées dans le cadre de nos activités de commercialisation et de promotion du cannabis récréatif destiné aux adultes au cours du trimestre afin d'accroître la reconnaissance de la marque et de positionner HEXO sur ce marché. Elle tient compte également des charges liées au personnel et aux déplacements, ainsi que de la hausse des coûts liés à l'impression, au matériel promotionnel, aux études de marché et à la publicité.

Le total des frais de marketing et de promotion pour l'exercice clos le 31 juillet 2019 a atteint 31 191 \$, contre 8 335 \$ pour l'exercice 2018. Cette hausse importante s'explique par la campagne de marketing et de valorisation de la marque de la Société qui a débuté pendant le premier trimestre de l'exercice 2019 en prévision du lancement de la marque HEXO sur le marché légal canadien du cannabis récréatif destiné aux adultes.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT (R&D)

La Société a réalisé son premier trimestre important de dépenses en recherche et développement au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2019. L'augmentation de ces dépenses est corrélée à la préparation du marché du cannabis comestible, ou cannabis 2.0, qui comprend notamment la création de formules de vapotage et de prototypes de confiserie et les analyses sensorielles. La Société a également engagé des dépenses de 575 \$ pour des études de marché et des études de produits. Elle a aussi engagé des dépenses liées à l'établissement de la marque récemment annoncée, Original Stash.

RÉMUNÉRATION À BASE D' ACTIONS

La charge de rémunération à base d'actions a augmenté pour s'établir à 10 197 \$, contre 1 933 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018. Cette hausse s'explique par l'augmentation du nombre d'options sur actions en circulation, laquelle est directement liée à l'accroissement des effectifs de la Société. Les prix du marché sous-jacents des options attribuées après le troisième trimestre de l'exercice 2018 étaient largement supérieurs, ce qui a entraîné une hausse de la valeur de l'option sur actions passée en charges au cours de la période. Le 24 mai 2019, la Société a ajouté au nombre de ses actions en circulation les options sur actions en circulation de Newstrike dont les droits ne sont pas acquis, ce qui s'est traduit par des charges additionnelles de 981 \$ au cours de la période.

En raison des facteurs mentionnés plus tôt, la charge de rémunération à base d'actions pour l'exercice clos le 31 juillet 2019 a augmenté pour se chiffrer à 28 008 \$, contre 4 997 \$ pour l'exercice 2018.

AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES

La dotation aux amortissements des immobilisations corporelles a augmenté pour atteindre 581 \$ pour le trimestre, contre 421 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018. L'augmentation s'explique par l'ajout du mobilier de bureau, de véhicules et d'autre matériel pour lesquels l'amortissement associé n'est pas capitalisé dans les stocks. Ces ajouts représentent la croissance générale de la Société et élargissent la portée de nos activités.

Pour les raisons déjà évoquées, la dotation aux amortissements des immobilisations corporelles pour l'exercice clos le 31 juillet 2019 a augmenté pour se chiffrer à 1 747 \$, contre 896 \$ pour l'exercice 2018.

AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

La dotation aux amortissements des immobilisations incorporelles s'est accrue considérablement pour s'établir à 1 407 \$ pour le trimestre, contre 252 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018. L'augmentation s'explique par la dotation aux amortissements inscrite au titre des immobilisations incorporelles identifiées de 113 888 \$ liées aux licences de culture et autres permis acquis dans le cadre de l'acquisition de Newstrike réalisée le 24 mai 2019.

Pour les raisons déjà évoquées, la dotation aux amortissements des immobilisations incorporelles pour l'exercice clos le 31 juillet 2019 a augmenté pour ressortir à 1 767 \$, comparativement à 765 \$ pour l'exercice 2018.

Résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation pour le quatrième trimestre s'est chiffré à (60 650) \$, contre (10 194) \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. L'augmentation des charges d'exploitation découle de l'expansion des activités de la Société et de la hausse de la charge de rémunération à base d'actions qui a découlé de la valeur de marché plus élevée du cannabis. La Société a également engagé des frais de recherche et développement accrus et inscrit une perte de valeur sur les stocks. L'augmentation de ces charges est contrebalancée par des produits plus importants et une augmentation des ajustements de la juste valeur des actifs biologiques à mesure que notre capacité de production continue de croître.

Autres produits et charges

Les autres produits (charges) se sont établis à 125 \$ pour le trimestre clos le 31 juillet 2019, contre (315) \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018. La réévaluation des instruments financiers de 543 \$ au cours du dernier trimestre reflète celle d'un dérivé incorporé lié à des bons de souscription libellés en dollars américains qui ont été émis pendant l'exercice précédent. Au cours de la période, la Société a comptabilisé des produits d'intérêts et autres produits de 1 575 \$ sur certains de ses actifs générant des intérêts hautement liquides ainsi que sur sa débenture convertible productive d'intérêts. De plus, nous avons inscrit un montant de (1 252) \$ au titre de notre quote-part des pertes latentes liées aux coentreprises HEXO MED et Truss. Les pertes latentes liées à la réévaluation des débentures convertibles et aux autres placements se sont établies respectivement à (124) \$ et à (315) \$. Les charges d'intérêts se sont élevées à (305) \$ pour la période.

Les autres produits (charges) se sont établis à (847) \$ pour l'exercice clos le 31 juillet 2019, contre (5 383) \$ pour l'exercice 2018. La diminution des charges s'explique essentiellement par les produits d'intérêts de 5 187 \$ attribuables à l'augmentation de la trésorerie, des intérêts sur les effets convertibles et des intérêts gagnés sur un placement dans des titres négociables. Le profit cumulé sur les débentures convertibles s'est élevé à 1 737 \$ pour l'exercice clos. Ces facteurs ont été contrebalancés par la perte à la réévaluation du passif lié aux bons de souscription libellé en dollars américains de (3 730) \$ et par notre quote-part cumulative des pertes liées aux coentreprises de (2 964) \$.

Actifs biologiques – Évaluation de la juste valeur

Au 31 juillet 2019, les variations de la valeur comptable des actifs biologiques se présentaient comme suit :

	31 juillet 2019	31 juillet 2018
Valeur comptable à l'ouverture de la période	2 332 \$	1 504 \$
Acquis dans le cadre d'une acquisition	3 291	
Coûts de production capitalisés	19 215	993
Augmentation nette de la juste valeur attribuable à la transformation biologique, déduction faite des coûts de vente	38 856	7 340
Transfert dans les stocks au moment de la récolte	(56 323)	(7 505)
Valeur comptable à la clôture de la période	7 371 \$	2 332 \$

¹Acquis dans le cadre de l'acquisition de Newstrike le 24 mai 2019.

Nos actifs biologiques sont composés des plants de cannabis, ce qui couvre les semences jusqu'aux plants arrivés à maturité. Au 31 juillet 2019, la valeur comptable des actifs biologiques était de 2 \$ pour les semences et de 7 369 \$ pour les plants de cannabis (6 \$ pour les semences et 2 326 \$ pour les plants de cannabis au 31 juillet 2018). L'augmentation de la valeur comptable des actifs biologiques s'explique par une hausse des coûts de production et a été contrebalancée par une diminution du prix de vente par suite de l'ouverture du marché du cannabis récréatif destiné aux adultes. Les principales estimations 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, lequel pourcentage est appliqué à la juste valeur totale estimée par gramme (déduction faite des coûts de commande) pour obtenir la juste valeur en cours des actifs biologiques estimatifs n'ayant pas encore été récoltés.
- Le pourcentage des coûts engagés 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 vente.
- La destruction et les pertes de plants pendant la récolte et la transformation.

Nous considérons nos actifs biologiques comme des estimations de la juste valeur de niveau 3, et nous estimons la probabilité de certains taux de récolte à différents stades de croissance. Au 31 juillet 2019, il était attendu que nos actifs biologiques produiront environ 17 571 kilogrammes (4 374 kilogrammes au 31 juillet 2018). Nos estimations sont, par leur nature, susceptibles de changer. Les variations du rendement anticipé se refléteront dans les variations futures de la juste valeur des actifs biologiques.

L'évaluation des actifs biologiques repose sur une approche par le résultat, selon laquelle la juste valeur au moment de la récolte est estimée en fonction des prix de vente diminués des coûts de vente. Pour ce qui est des actifs biologiques en cours de production, la juste valeur au moment de la récolte est ajustée selon le stade de croissance à la date de clôture. Le stade de croissance est estimé d'après la durée de vie relative du plant en tant que pourcentage des coûts engagés par rapport au coût total, lequel pourcentage est appliqué à la juste valeur totale estimée par gramme (déduction faite des coûts de commande) pour obtenir la juste valeur en cours des actifs biologiques estimés n'ayant pas encore été récoltés.

Les données non observables importantes recueillies par la direction, leur intervalle de valeurs et l'analyse de leur sensibilité pour la période close le 31 juillet 2019 sont présentées dans le tableau ci-après.

Données non observables	Valeur des données	Analyse de la sensibilité
Prix de vente moyen Obtenu d'après les prix de vente au détail réels par souche	4,23 \$ à 5,01 \$ par gramme de cannabis séché	Une augmentation ou une diminution de 5 % du prix de vente moyen se traduirait par une variation d'environ 480 \$ de l'évaluation.
Rendement par plant Obtenu d'après les résultats historiques du cycle de récolte par souche	de 15 à 123 grammes par plant	Une augmentation ou une diminution de 5 % du rendement moyen par plant se traduirait par une variation d'environ 344 \$ de l'évaluation.
Stade de croissance Le stade de croissance est déterminé à partir de l'état d'avancement dans le cycle de récolte.	Avancement moyen de 29 %.	Une augmentation ou une diminution de 5 % du stade de croissance moyen par plant se traduirait par une variation d'environ 1 148 \$ de l'évaluation.
Pertes Obtenues d'après l'estimation du niveau de pertes subies durant le cycle de récolte et de production.	de 0 % à 30 % selon le stade du cycle de récolte.	Une augmentation ou une diminution de 5 % des pertes prévues se traduirait par une variation d'environ 302 \$ de l'évaluation.

Résultats trimestriels

Le tableau ci-après présente de l'information financière non audité pour les huit derniers trimestres, jusqu'au trimestre clos le 31 juillet 2019. L'information est tirée de nos états financiers consolidés audités, qui, de l'avis de la direction, ont été préparés de la même manière que les états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 juillet 2019. Le rendement antérieur n'est pas garant du rendement futur, et la présente information n'est pas nécessairement représentative des résultats qui seront obtenus au cours de toute période future.

	T4 2019 31 juillet 2019	T3 2019 30 avril 2019	T2 2019 31 janvier 2019	T1 2019 31 octobre 2018
Produits nets	15 424 \$	13 017 \$	13 438 \$	5 663 \$
Total du résultat net	(56 685)	(7 751)	(4 325)	(12 803)
Résultat par action de base	(0,28)	(0,04)	(0,02)	(0,07)
Résultat par action après dilution	(0,28)	(0,12)	(0,02)	(0,07)

	T4 2018 31 juillet 2018	T3 2018 30 avril 2018	T2 2018 31 janvier 2018	T1 2018 31 octobre 2017
Produits nets	1 410 \$	1 240 \$	1 182 \$	1 102 \$
Total du résultat net	(10 509)	(1 971)	(8 952)	(1 918)
Résultat par action de base	(0,05)	(0,01)	(0,10)	(0,03)
Résultat par action après dilution	(0,05)	(0,01)	(0,10)	(0,03)

Les produits nets de la Société ont augmenté considérablement au cours de l'exercice comparativement à l'exercice précédent. Cette hausse est attribuable à la légalisation au Canada du cannabis récréatif destiné aux adultes et à l'entrée de la Société sur ce marché. Par conséquent, la perte nette subie au cours du trimestre clos le 31 juillet 2019 a augmenté essentiellement en raison des charges d'exploitation supplémentaires d'environ 23 M\$ dont il est question à la rubrique « Charges d'exploitation » et de la perte de valeur sur les stocks de 16 918 \$ dont il est question à la rubrique « Coût des ventes, taxes d'accise et ajustements de la juste valeur ». Au troisième trimestre de l'exercice 2019, les frais généraux et administratifs et la charge de rémunération à base d'actions ont augmenté en raison de la croissance des activités de la Société. Au deuxième trimestre de l'exercice 2019, la perte nette a diminué en raison du fait que les frais de commercialisation et de promotion sont demeurés stables par rapport au trimestre précédent, ce qui a été contrebalancé par une augmentation de la marge brute s'expliquant par le fait que la Société a réalisé son premier trimestre complet de vente de cannabis récréatif destiné aux adultes. Principalement au cours du premier trimestre de l'exercice 2019 et du quatrième trimestre de l'exercice 2018, la Société a engagé davantage de charges afin de se préparer à la légalisation du cannabis récréatif destiné aux adultes, ce qui s'est traduit par une hausse des pertes nettes. Les quatre trimestres de l'exercice 2018 clos le 31 juillet 2018 correspondent aux activités de la Société sur le marché du cannabis médicinal seulement et le premier trimestre de l'exercice 2018 tient compte des efforts remarquables déployés pour répondre à la demande anticipée du marché du cannabis récréatif destiné aux adultes, devenu légal le 17 octobre 2018.

Situation financière

Le tableau suivant présente un sommaire de notre situation financière intermédiaire résumée au 31 juillet 2019 et au 31 juillet 2018 :

	31 juillet 2019	31 juillet 2018
Total de l'actif	881 040 \$	334 998 \$
Total du passif	104 284	12 125
Capital social	799 706	347 233
Réserve pour paiements fondés sur des actions	40 315	6 139
Bons de souscription	60 433	12 635
Participation ne donnant pas le contrôle	1 000	-
Déficit	(124 698) \$	(43 134) \$

Total de l'actif

Au 31 juillet 2019, le total de l'actif avait augmenté pour s'établir à 881 040 \$, contre 334 998 \$ au 31 juillet 2018. La Société a tiré un produit net de 53 791 \$ du financement par capitaux propres négocié conclu le 30 janvier 2019. Les immobilisations corporelles ont augmenté de 204 460 \$, en raison de la construction de la nouvelle installation B9 de 1 million de pieds carrés, des améliorations locatives apportées au centre d'excellence de Belleville, ainsi qu'à l'achat du matériel de production connexe nécessaire. La Société a également acquis des immobilisations corporelles d'une valeur de 46 003 \$ dans le cadre de l'acquisition de Newstrike. De plus, l'ajout des nouvelles installations de production mentionnées plus haut a entraîné une croissance considérable des activités. Les stocks et les actifs biologiques ont augmenté respectivement de 75 856 \$ et de 5 039 \$. L'écart découle également de la création de la participation

dans l'entreprise associée Truss et de la coentreprise HEXO MED, qui ont donné lieu à une hausse du total des actifs de 52 849 \$, et dont les résultats de l'exercice tiennent compte pour la première fois. Les immobilisations incorporelles ont augmenté de 123 237 \$, en raison essentiellement de l'acquisition de la marque Up et des permis de culture de Newstrike. L'acquisition de Newstrike a aussi donné lieu à un goodwill de 111 877 \$.

Total du passif

Au 31 juillet 2019, le total du passif avait augmenté pour s'établir à 104 284 \$, contre 12 125 \$ au 31 juillet 2018. Au cours de l'exercice à l'étude, la Société a contracté un emprunt à terme avec la CIBC qui a fait augmenter de 33 374 \$ l'encours net de sa dette au 31 juillet 2019. Les créiteurs et charges à payer ont connu une hausse de 36 585 \$ par suite de la croissance continue des activités et de la capacité d'évolution, plus précisément de la mise à niveau et des améliorations locatives en cours de réalisation au centre d'excellence situé à Belleville, en Ontario. Des taxes d'accise de 3 494 \$ sont exigibles en raison de la nouvelle politique de perception de taxes adoptée lors de la légalisation du 17 octobre 2018.

Capital social

Au 31 juillet 2019, le capital social atteignait 799 706 \$, contre 347 233 \$ au 31 juillet 2018. Cette augmentation s'explique par un financement par capitaux propres négocié ayant fourni un produit net de 53 791 \$. L'acquisition de Newstrike s'est traduite par l'ajout d'un montant de 322 439 \$ et le montant restant est attribuable à l'exercice de bons de souscription, de bons de souscription de courtier et d'options sur actions au cours de l'exercice.

Réserve pour paiements fondés sur des actions

À la fin de l'exercice, la réserve pour paiements fondés sur des actions avait grimpé à 40 315 \$, contre 6 139 \$ au 31 juillet 2018. Cette augmentation s'explique par le versement d'une rémunération à base d'actions au cours de l'exercice complet, ce qui a entraîné une hausse de 11 768 \$ attribuable à l'émission de 5,7 millions d'options sur actions à l'intention des employés en juillet 2018. Au total, 12 693 118 options sur actions à l'intention des employés ont été attribuées pendant la période de 12 mois close le 31 juillet 2019, ce qui tient compte des 3 668 785 options sur actions attribuées au cours du quatrième trimestre de l'exercice 2019. L'acquisition de Newstrike le 24 mai 2019 a donné lieu à une augmentation de 7 134 \$ de la réserve pour paiements fondés sur des actions.

Réserve pour bons de souscription

La réserve pour bons de souscription a augmenté de façon significative, passant de 12 635 \$ au 31 juillet 2018 à 60 433 \$ au 31 juillet 2019, ce qui s'explique essentiellement par l'ajout d'une somme de 42 386 \$ au titre de la réserve pour les bons de souscription de Molson, laquelle a été évaluée à la juste valeur et établie pour les 11 500 000 bons de souscription d'actions attribués à une société affiliée à Molson Coors Canada en contrepartie de la création de la coentreprise Truss au début d'octobre 2018. Les bons de souscription ont un prix d'exercice de 6,00 \$ et arriveront à échéance dans trois ans. Cette augmentation a été contrebalancée par l'exercice de bons de souscription au cours des trois trimestres écoulés depuis le début de l'exercice 2019. L'acquisition de Newstrike le 24 mai 2019 a entraîné une augmentation de 12 229 \$ de la réserve pour 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 nos initiatives de croissance à l'étranger et nos stratégies d'innovation, ainsi que pour honorer nos obligations contractuelles. Notre capacité à atteindre la rentabilité est tributaire de l'exécution de notre stratégie commerciale. Même si la direction est persuadée que l'entreprise connaîtra du succès et sera rentable dans l'avenir, rien ne garantit que nos produits nous permettront de pénétrer un marché, qu'ils y seront bien accueillis ou qu'ils généreront des produits suffisants pour atteindre la rentabilité.

Liquidités	Période de 12 mois close le	
	31 juillet 2019	31 juillet 2018
	\$	\$
Activités d'exploitation	(124 706)	(22 185)
Activités de financement	146 607	283 150
Activités d'investissement	(7 645)	(220 376)

Activités d'exploitation

Les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'exploitation pour la période de 12 mois close le 31 juillet 2019 se sont établis à 124 706 \$ par suite d'une perte nette de 81 564 \$ subie au cours de la période, d'une diminution du fonds de roulement hors trésorerie de 71 767 \$, ainsi que d'une charge hors trésorerie de 28 625 \$. Au cours de la période correspondante de l'exercice précédent, les flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation se sont chiffrés à (22 185) \$, compte tenu d'une perte nette de (23 350) \$, de la réintégration nette d'un montant de 8 378 \$ au titre de charges hors trésorerie et d'une augmentation du fonds de roulement de (7 213) \$. La variation des flux de trésorerie témoigne d'une variation latente de la juste valeur des actifs biologiques de (38 856) \$. La valeur des stocks et des actifs biologiques s'est accrue de (53 640) \$ alors que les créances clients ont connu une hausse de (17 845) \$. Ces augmentations des flux de trésorerie liés à l'exploitation ont été contrebalancées par la réintégration d'un montant de 28 944 \$ au titre de la rémunération à base d'actions. Les activités d'exploitation reflètent l'expansion de la taille et de

l'envergure des activités de la Société, comparativement à la période correspondante de l'exercice 2018, ainsi que les activités supplémentaires découlant de l'acquisition de Newstrike.

Activités de financement

Les rentrées de fonds nettes provenant des activités de financement pour l'exercice clos le 31 juillet 2019 se sont élevées à 146 877 \$. Le 30 janvier 2019, la Société a conclu un financement par capitaux propres négocié visant un total de 8 855 000 actions ordinaires émises pour un produit net de 53 731 \$. Les rentrées de trésorerie supplémentaires se rapportent à l'exercice de bons de souscription et d'options sur actions au cours de la période, qui ont représenté respectivement 56 075 \$ et 4 293 \$. Les activités relatives aux bons de souscription ont connu une croissance considérable au quatrième trimestre, ce qui s'explique par le fait que les prix du marché ont atteint un sommet historique. L'apport net de l'emprunt à terme qui fait partie de la facilité de crédit consortiale de la Société s'élève à 32 778 \$.

Activités d'investissement

Pour la période de 12 mois close le 31 juillet 2019, 7 645 \$ ont été affectés aux activités d'investissement. La Société a obtenu une trésorerie nette de 49 366 \$ par suite de son acquisition d'entreprise. Cette augmentation de la trésorerie s'explique notamment par le transfert de placements à court terme de 119 810 \$ et leur réinvestissement dans des instruments à taux d'intérêt élevés. Ces activités ont été contrebalancées par la contrepartie en trésorerie et les coûts de transaction capitalisés de (13 427) \$ liés à la participation dans une entreprise associée et aux coentreprises. Au cours de la période, nous avons de nouveau bonifié nos immobilisations corporelles, cette fois d'un montant de (138 034) \$, étant donné l'augmentation de notre capacité opérationnelle à la suite de l'achèvement de la nouvelle serre de 1 million de pieds carrés et les améliorations locatives notables apportées de façon continue à notre installation de Belleville. Des liquidités soumises à restrictions de (22 350) \$ ont été réservées pour répondre aux critères du contrat d'approvisionnement et de l'entente relative au service de la dette, ou détenues en dépôt fiduciaire.

Sources de financement

Au 31 juillet 2019, le fonds de roulement totalisait 261 868 \$. L'exercice de tous les bons de souscription émis et en circulation entraînerait, au 31 juillet 2019, une augmentation de la trésorerie d'environ 225 394 \$, et l'exercice de toutes les options sur actions la ferait croître d'environ 142 491 \$. Au cours du trimestre, la Société a enregistré une hausse de 39 932 \$ de la trésorerie, par suite de l'exercice de 7 130 782 bons de souscription de janvier 2018, dont le prix d'exercice s'élevait à 5,60 \$ chacun. Une somme additionnelle de 3 386 \$ a été réunie en raison de l'exercice de 2 122 689 options sur actions à la clôture du trimestre.

Le 23 octobre 2019, la Société a annoncé qu'elle avait conclu, avec un groupe d'investisseurs, des ententes de souscription aux termes desquelles les investisseurs ont convenu d'acquérir, par voie de placement privé, des débentures non garanties à 8,0 % de la Société d'un capital de 70 millions de dollars (les « débentures »).

Les débentures porteront intérêt à un taux annuel de 8,0 % à compter de la date de clôture, les intérêts étant payables trimestriellement, et elles viendront à échéance à la date qui tombera trois ans après l'émission. À compter de la date qui tombera un an après l'émission, les débentures seront convertibles au gré du porteur en actions ordinaires de la Société en tout temps avant l'échéance, au prix de conversion de 3,16 \$ par action, sous réserve d'ajustements dans certaines circonstances.

À compter de la date qui tombera un an après l'émission, la Société pourrait forcer la conversion de la totalité du capital des débentures en cours au prix de conversion sur remise d'un préavis d'au moins 30 jours si le cours quotidien moyen pondéré en fonction du volume des actions ordinaires de la Société devait dépassait 7,50 \$ au cours d'une période de 15 jours de bourse consécutifs.

Les débentures et les actions ordinaires de la Société qui seront émises à leur conversion seront soumises à une période de détention obligatoire d'une durée de quatre mois et un jour suivant la date de clôture.

La Société a l'intention d'affecter le produit net du placement privé aux fonds de roulement et aux besoins généraux de l'entreprise.

On prévoit que la clôture du placement aura lieu vers le 15 novembre 2019. Le placement privé comporte certaines conditions, dont l'obtention de l'ensemble des approbations réglementaires et des approbations des bourses de valeurs nécessaires, y compris l'approbation de la Bourse de Toronto et de la New York Stock Exchange.

Le 15 février 2019, la Société a obtenu une facilité de crédit consortiale de 65 000 \$ auprès de banques canadiennes. L'accès à ce capital fournira à la Société des fonds supplémentaires pour financer sa croissance et son expansion futures, de même que ses initiatives stratégiques sans diluer l'avoir actuel et futur des actionnaires.

Le 30 janvier 2019, la Société a conclu un placement négocié visant 8 855 000 actions ordinaires au prix de 6,50 \$ chacune, pour un produit brut de 57 500\$. La Société compte utiliser le produit net tiré du placement pour financer ses activités générales et ses initiatives de croissance à l'étranger, ainsi que ses activités de recherche et développement afin de poursuivre ses stratégies d'innovation.

À la date du présent rapport de gestion, la Société jouit d'une position de trésorerie consolidée d'environ 64 000 \$, compte non tenu des liquidités tirées des débentures du placement privé annoncé récemment. Les principales activités qui ont généré des flux de trésorerie négatifs depuis l'exercice terminé le 31 juillet 2019 sont liées aux dépenses en immobilisations, à l'apport de capitaux à nos partenaires de l'arrangement conjoint et aux activités d'exploitation normales comme le service de la paie.

La direction estime que le fonds de roulement actuel et les capitaux fournis par les placements récemment conclus lui procureront des fonds suffisants pour financer les projets d'expansion qui sont en cours et honorer les obligations contractuelles des douze prochains mois. Nous évaluons périodiquement s'il y a lieu 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 l'entreprise.

Notre capital social autorisé est composé d'un nombre illimité d'actions ordinaires. Le tableau ci-dessous présente le nombre d'actions ordinaires, de bons de souscription et d'options émis et en circulation ou en cours au 31 juillet 2018, au 31 juillet 2019 et au 24 octobre 2019.

	23 octobre 2019	31 juillet 2019	31 juillet 2018
Actions ordinaires	257 018 560	256 981 753	193 629 116
Bons de souscription	24 016 422	29 585 408	26 425 504
Options	22 326 430	24 288 919	14 388 066
Total	303 361 412	310 856 080	234 442 686

L'acquisition de Newstrike a entraîné les ajouts suivants aux actions ordinaires, aux bons de souscription et aux options sur actions de la Société à la date de clôture de l'opération, soit le 24 mai 2019.

	24 mai 2019
Actions ordinaires	35 394 041
Bons de souscription	7 196 166
Options	2 011 863
Total	44 602 070

Arrangements hors bilan et obligations contractuelles

La Société n'a conclu aucun arrangement hors bilan.

En date du présent rapport de gestion, la Société disposait d'une facilité de crédit de 65 000 \$ obtenue auprès de banques canadiennes, dont le montant prélevé et l'encours s'élevaient à 35 000 \$.

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 9 des états financiers audités et les notes annexes pour l'exercice clos le 31 juillet 2019. Les engagements comprennent une somme de 99 652 \$ lié au contrat de 20 ans pour la location d'un espace dans l'installation de Belleville, qui aura la Société pour principal locataire.

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

	\$
2020	93 647
2021	7 332
2022	5 804
2023	5 259
2024	4 970
Par la suite	75 218
	192 230

Gestion du risque financier

Nous sommes exposés à des risques dont le degré d'importance varie et qui sont susceptibles d'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 sont décrits ci-après.

Risque de taux d'intérêt

La Société est exposée au risque de taux d'intérêt qui découle des placements de la trésorerie excédentaire. La Société peut investir la trésorerie excédentaire dans des placements très liquides à court terme qui cumuleront des intérêts aux taux en vigueur pour ces placements. La Société est également exposée au risque de taux d'intérêt lié à l'encours de l'emprunt à terme. La fluctuation du taux d'intérêt peut se traduire par une hausse considérable des intérêts connexes. Au 31 juillet 2019, la Société disposait de placements à court terme et d'une débenture convertible de 517 \$ et d'un emprunt à terme de 33 374 \$. Tous les taux d'intérêt sont fixes. Une hausse ou une baisse de 5 % des taux d'intérêt applicables n'entraînerait pas de variation importante.

Risque de prix

Le risque de prix s'entend du risque que la juste valeur varie en raison de fluctuations du cours des actions ou des cours de marché. Les placements de la Société sont exposés au risque de prix en raison de l'incertitude entourant leurs perspectives, leur valeur future et l'incidence des conditions de marché. La juste valeur des titres négociables et des dérivés détenus dans des entités cotées en bourse est fondée sur les prix cotés des actions contre lesquelles ces placements peuvent être échangés.

Si la juste valeur de ces actifs financiers avait augmenté ou diminué de 10 % en date du 31 juillet 2019, le résultat global de la Société aurait augmenté ou diminué d'environ 188 \$ (néant en 2018). L'exposition au risque de prix au 31 juillet 2019 est présentée dans le tableau ci-dessous :

	\$
Actifs financiers	16 756
Passifs financiers	(493)
Total de l'exposition	16 263

Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque que la Société subisse une perte financière si un client ou une contrepartie à un instrument financier devait manquer à ses obligations contractuelles. Il découle principalement des créances clients, du billet à recevoir et de la débenture convertible à recevoir de la Société. Au 31 juillet 2019, la Société était exposée à des pertes de crédit en cas de manquement par les contreparties.

La Société accorde du crédit à ses clients dans le cours normal des activités et a mis en place des procédures pour évaluer et surveiller le crédit afin d'atténuer le risque de crédit. Ce risque est toutefois limité, car la Société conclut la majorité de ses ventes de cannabis médical avec des clients couverts par divers programmes d'assurance.

La trésorerie, les équivalents de trésorerie et les placements à court terme sont détenus par certains des plus importants groupes financiers coopératifs au Canada. Depuis la création de la Société, aucune perte n'a été subie à l'égard de la trésorerie détenue par les institutions financières. La majorité des créances clients se rapportent à des sociétés d'État du Québec, de l'Ontario et de l'Alberta, ainsi qu'à l'une des principales compagnies d'assurance maladie au Canada. La solvabilité de la contrepartie est évaluée avant de prendre la décision de lui accorder du crédit. La Société a estimé les pertes de crédit attendues en se fondant sur les pertes de crédit pour la durée de vie. À l'heure actuelle, la perte de crédit attendue pour l'exercice clos le 31 juillet 2019 est établie à 37 \$ (94 \$ pour la période correspondante close le 31 juillet 2018).

Aux fins de l'évaluation des pertes de crédit attendues, les créances clients liées au cannabis à usage récréatif destiné aux adultes ont été évaluées individuellement, pour chaque client, étant donné qu'elles se composent d'un petit nombre de contrats importants. Les créances clients liées au cannabis médicinal ont été évaluées collectivement, puisqu'elles ont des caractéristiques de risque de crédit communes. Elles ont été regroupées en fonction du nombre de jours depuis lequel elles sont en souffrance.

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

La valeur comptable de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, de la trésorerie soumise à restrictions, des placements à court terme, des créances clients et de l'effet à recevoir convertible représente l'exposition maximale au risque de crédit, laquelle s'élevait à 194 902 \$ au 31 juillet 2019.

Le tableau suivant résume l'âge des créances de la Société aux 31 juillet 2019 et 31 juillet 2018 :

	31 juillet 2019 \$	31 juillet 2018 \$
De 0 à 30 jours	20 469	262
De 31 à 60 jours	1 826	188
De 61 à 90 jours	166	91
Plus de 90 jours	3 599	103
Total	26 060	644

Risque de dépendance économique

Le risque de dépendance économique est le risque de dépendance à l'égard d'un certain nombre de clients ayant une incidence importante sur la performance économique de la Société. Au cours de l'exercice clos le 31 juillet 2019, la Société a comptabilisé des ventes avec trois sociétés d'État qui ont compté pour 81 % du total des ventes (néant pour l'exercice clos le 31 juillet 2018).

La Société détient des créances clients auprès de trois sociétés d'État qui représentaient 79 % du total des créances clients au 31 juillet 2019 (néant au 31 juillet 2018).

Risque d'illiquidité

Le risque d'illiquidité est le risque que la Société ne soit pas en mesure de respecter ses obligations financières lorsqu'elles deviennent exigibles. La Société gère son risque d'illiquidité en suivant de près ses besoins en capitaux. Au 31 juillet 2019, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements à court terme de la Société se chiffraient à 139 505 \$.

La Société est tenue de payer les créiteurs et charges à payer, les taxes d'accise à payer et les tranches à court de l'emprunt à terme et d'autres passifs dont la valeur comptable totale et les flux de trésorerie contractuels exigibles s'élèvent à 52 685 \$ pour les douze prochains mois.

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

Hypothèses comptables critiques

Nos états financiers sont préparés conformément aux IFRS. La direction fait des estimations, pose des hypothèses et exerce son jugement dans l'application de ces méthodes comptables et dans la présentation des montants des actifs et des passifs, des produits et des charges ainsi que dans la présentation connexe des actifs et passifs éventuels. Les estimations importantes dans les états financiers ci-joints portent sur l'évaluation des actifs biologiques et des stocks, la rémunération à base d'actions, les bons de souscription ainsi que la durée d'utilité estimative des immobilisations corporelles et incorporelles. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations. Nos hypothèses comptables critiques sont présentées à la note 3 des états financiers consolidés annuels audités de la Société pour l'exercice clos le 31 juillet 2019, qui sont disponibles sur SEDAR et EDGAR, sous le profil d'HEXO.

Modifications adoptées et modifications à venir des normes comptables

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

L'IFRS 15, qui a été publiée par l'IASB en mai 2014, précise de quelle façon et à quel moment les produits doivent être comptabilisés selon un modèle en cinq étapes qui s'applique à tous les contrats conclus avec des clients. Le 12 avril 2016, l'IASB a publié des éclaircissements définitifs sur l'IFRS 15 concernant l'identification des obligations de prestation, les entités agissant pour leur propre compte ou comme mandataires ainsi que les licences.

La Société a appliqué l'IFRS 15 de façon rétrospective et a déterminé qu'aucun changement à la période comparative ou ajustement transitoire n'était requis par suite de l'adoption. La méthode comptable employée par la Société pour comptabiliser ses produits conformément à l'IFRS 15 est la suivante :

1. Identification du contrat conclu avec un client;
2. Identification des obligations de prestation afférentes au contrat;
3. Détermination du prix de transaction;
4. Affectation du prix de transaction aux obligations de prestation afférentes au contrat;
5. Comptabilisation des produits lorsque les obligations sont remplies ou à mesure qu'elles sont remplies.

Les produits tirés de la vente directe de cannabis aux clients à un prix fixe sont comptabilisés lorsque la Société transfère le contrôle du ou des biens à la livraison ou à la réception par le client, ce moment étant le même qu'aux termes de la méthode de comptabilisation des produits antérieurement appliquée par la Société en vertu de l'IAS 18.

IFRS 9 Instruments financiers

La Société a adopté l'IFRS 9 de façon rétroactive et a déterminé qu'aucun changement à la période comparative ou ajustement transitoire n'était requis par suite de l'adoption.

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 classé et évalué au coût amorti ou à la juste valeur. Le classement et l'évaluation des actifs financiers sont fondés sur les modèles économiques de la Société pour la gestion des actifs financiers et ils varient selon que les flux de trésorerie contractuels représentent uniquement des paiements de capital et d'intérêts ou non. Aux termes de l'IFRS 9, les actifs financiers sont d'abord évalués à la juste valeur, et ensuite au coût amorti, à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global ou à la juste valeur par le biais du résultat net.

COÛT AMORTI

Les actifs financiers classés et évalués au coût amorti sont ceux qui sont détenus au sein d'un modèle économique dont l'objectif consiste à détenir des actifs financiers en vue de percevoir des flux de trésorerie contractuels, et qui sont assortis de modalités contractuelles donnant lieu à des flux de trésorerie qui représentent uniquement des paiements de capital et d'intérêts. Les actifs financiers classés au coût amorti sont évalués au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif.

Juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global

Les actifs financiers classés et évalués à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global sont les actifs détenus au sein d'un modèle économique dont l'objectif est atteint à la fois par la perception de flux de trésorerie contractuels et par la vente d'actifs financiers, et qui sont assortis de modalités contractuelles donnant lieu à des flux de trésorerie qui représentent uniquement des paiements de capital et d'intérêts.

Ce classement inclut certains instruments de capitaux propres pour lesquels l'IFRS 9 permet à l'entité de faire le choix irrévocable de les classer, instrument par instrument, alors qu'ils devraient normalement être évalués à la juste valeur par le biais du résultat net afin de présenter les variations ultérieures dans les autres éléments du résultat global.

Juste valeur par le biais du résultat net

Les actifs financiers classés et évalués à la juste valeur par le biais du résultat net sont les actifs qui ne répondent pas aux critères de classement au coût amorti ou à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global. Cette catégorie comprend les instruments d'emprunt dont les flux de trésorerie ne représentent pas uniquement des paiements de capital et d'intérêts et qui ne sont pas détenus au sein d'un modèle économique ayant pour objectif soit de percevoir des flux de trésorerie contractuels, soit de percevoir des flux de trésorerie contractuels et de vendre des actifs financiers.

Le tableau qui suit présente un sommaire des instruments financiers de la Société selon l'IAS 39 et l'IFRS 9.

	Classement selon l'IAS 39	Classement selon l'IFRS 9
Actifs financiers		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	Juste valeur par le biais du résultat net	Juste valeur par le biais du résultat net
Trésorerie soumise à restrictions	Juste valeur par le biais du résultat net	Juste valeur par le biais du résultat net
Placements à court terme	Juste valeur par le biais du résultat net	Juste valeur par le biais du résultat net
Créances clients	Prêts et créances	Coût amorti
Débiteure convertible à recevoir	Juste valeur par le biais du résultat net	Juste valeur par le biais du résultat net
Placement à long terme	S. O.	Juste valeur par le biais du résultat net
Passifs financiers		
Créditeurs et charges à payer	Autres passifs financiers	Coût amorti
Passif lié aux bons de souscription	Juste valeur par le biais du résultat net	Juste valeur par le biais du résultat net
Passif lié au loyer reporté	S. O.	Coût amorti
Emprunt à terme	S. O.	Coût amorti

L'adoption de l'IFRS 9 n'a eu aucune incidence significative sur le classement et l'évaluation des actifs financiers et des passifs financiers de la Société.

L'IFRS 9 présente un modèle de dépréciation fondé sur les pertes de crédit attendues, lequel remplace celui reposant sur les pertes subies de l'IAS 39. Le modèle de dépréciation s'applique aux actifs financiers évalués au coût amorti lorsque des pertes de crédit futures attendues font l'objet d'une provision, qu'il y ait ou non un événement générateur de pertes à la date de clôture. Pour les créances clients, la Société a évalué les pertes de crédit attendues d'après leur durée de vie, en tenant compte des pertes de crédit subies dans le passé ainsi que d'autres facteurs, notamment les facteurs financiers inhérents aux débiteurs. La valeur comptable des créances clients est réduite pour toute perte de crédit attendue par l'intermédiaire d'un compte de correction de valeur. Les variations de la valeur comptable du compte de correction de valeur sont comptabilisées à l'état du résultat global. Lorsque la Société a la certitude que le recouvrement d'un montant à recevoir n'est plus possible, ce montant est considéré comme irrécouvrable et l'actif financier est sorti du bilan. L'adoption du nouveau modèle de dépréciation fondé sur les pertes de crédit attendues a eu une incidence négligeable sur la valeur comptable des actifs financiers évalués au coût amorti.

CLASSEMENT ET ÉVALUATION DE PASSIFS FINANCIERS

Comme la comptabilisation des passifs financiers demeure en grande partie semblable aux termes de l'IFRS 9, l'adoption de la norme n'a pas eu d'incidence importante sur les passifs de la Société.

Les passifs financiers sont évalués initialement à la juste valeur et, s'il y a lieu, ils sont ajustés pour tenir compte des coûts de transaction, à moins que la Société désigne un passif financier comme étant à la juste valeur par le biais du résultat net. Par la suite, les passifs financiers sont évalués au coût amorti au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif, sauf pour les dérivés et les passifs financiers désignés à la juste valeur par le biais du résultat net, lesquels sont ensuite comptabilisés à la juste valeur, les profits et les

pertes étant comptabilisés en résultat net (exclusion faite des instruments financiers dérivés qui sont des instruments de couverture désignés et efficaces).

IFRS 16 Contrats de location

En janvier 2016, l'IASB a publié IFRS 16 *Contrats de location*, qui remplacera IAS 17 *Contrats de location*. Cette nouvelle norme instaure un modèle unique de comptabilisation par le preneur et oblige ce dernier à comptabiliser les actifs et les passifs liés à tous les contrats de location d'une durée de plus de 12 mois, à moins que le bien sous-jacent ne soit de valeur négligeable. Le preneur est tenu de comptabiliser un actif au titre du droit d'utilisation qui représente son droit d'utilisation du bien sous-jacent ainsi qu'une obligation locative qui représente son obligation d'effectuer des paiements locatifs. Les bailleurs continueront de classer les contrats de location soit comme des contrats de location simple, soit comme des contrats de location-financement, le mode de comptabilisation par les bailleurs demeurant essentiellement le même que celui prescrit précédemment par IAS 17 *Contrats de location*.

La Société exécute actuellement son plan d'exécution et a mené à terme sa phase initiale de délimitation de la portée afin de cerner les contrats de location importants. L'analyse de ces contrats ayant pour but de quantifier l'incidence transitoire est en cours. La répercussion la plus importante d'IFRS 16 sera notre comptabilisation initiale de la valeur actualisée des paiements locatifs à titre d'actifs au titre de droits d'utilisation dans les immobilisations corporelles et la comptabilisation correspondante d'une obligation locative à l'état consolidé de la situation financière. Tous les contrats de location immobilière à long terme importants, qui sont actuellement traités comme des contrats de location simple, devraient être touchés par l'application de la nouvelle norme, qui se traduira par une baisse de la charge de loyer, par une hausse de la dotation aux amortissements et par une augmentation des charges financières attribuable à la charge de désactualisation et à la charge d'intérêts liées à l'obligation locative.

La norme IFRS 16 aura également une incidence sur la présentation du tableau consolidé des flux de trésorerie, puisqu'elle aura pour effet de diminuer les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et d'augmenter les flux de trésorerie liés aux activités de financement. IFRS 16 entrera en vigueur pour l'exercice de la Société commençant le 1^{er} août 2019. La Société adoptera la norme selon l'approche modifiée, en comptabilisant l'incidence cumulée de l'adoption initiale dans le solde d'ouverture des résultats non distribués (c.-à-d. la différence entre l'actif au titre du droit d'utilisation et l'obligation locative). La Société évaluera l'actif au titre du droit d'utilisation au montant de l'obligation locative à la date de début du contrat de location, appliquera un seul et même taux d'actualisation à tous les contrats de location présentant des caractéristiques comparables (par exemple, si la durée résiduelle ou la catégorie de bien sous-jacents sont comparables) et ne séparera pas les composantes locatives des composantes non locatives pour certaines catégories de biens sous-jacents. Conformément aux lignes directrices, la Société n'appliquera pas cette norme aux contrats de location à court terme ni aux contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur.

Transactions entre parties liées

Rémunération des principaux dirigeants

Les principaux dirigeants sont les personnes qui ont l'autorité et qui assument la responsabilité, directe ou indirecte, de planifier, d'orienter et de contrôler nos activités. Ils regroupent les cadres supérieurs et les administrateurs de la Société, lesquels contrôlaient collectivement environ 6,15 % des actions ordinaires en circulation en date du 31 juillet 2019 (8,77 % au 31 juillet 2018).

La rémunération des principaux dirigeants pour les exercices clos les 31 juillet 2019 et 2018 s'est établie comme suit :

Exercice clos le	31 juillet 2019	31 juillet 2018
Salaires et honoraires de consultation	3 550 \$	1 969 \$
Primes	481	275
Rémunération à base d'actions	16 235	3 836
Total	20 266 \$	6 080 \$

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

Le 26 juillet 2019, la Société a attribué à certains de ses administrateurs un total de 250 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 5,88 \$.

Le 18 juillet 2019, la Société a attribué à certains membres de sa haute direction un total de 650 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 6,54 \$.

Le 20 mars 2019, la Société a attribué à certains membres de sa haute direction un total de 325 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 8,50 \$.

Le 21 février 2019, la Société a attribué au chef de la direction un total de 3 333 333 options sur actions ayant un prix d'exercice de 7,46 \$. Outre les modalités standard d'acquisition des droits énoncées ci-dessus, les options comprennent une condition de réalisation, selon laquelle les droits ne deviendront acquis que lorsque le cours moyen pondéré en fonction du volume sera égal ou supérieur à 10 \$ pour une période de 20 jours précédant la date d'acquisition des droits. Toutes les options dont les droits ne sont pas acquis seront reportées. Ces droits seront acquis si la condition est respectée à une date d'acquisition ultérieure.

Le 19 février 2019, la Société a attribué à certains membres de sa haute direction un total de 615 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 7,13 \$.

Le 17 décembre 2018, la Société a attribué à certains membres de sa haute direction un total de 74 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 5,09 \$. Les droits visant 54 000 de ces options sur actions seront entièrement acquis six mois après la date d'attribution.

Le 17 septembre 2018, la Société a attribué à certains membres de sa haute direction un total de 650 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 7,93 \$.

Le 11 juillet 2018, la Société a attribué à certains de ses administrateurs et de ses dirigeants un total de 4 325 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 4,89 \$. L'attribution prévoit 350 000 options sur actions dont les droits sont entièrement acquis le 30 avril 2019.

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

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

Le 4 décembre 2017, la Société a attribué à certains de ses administrateurs et 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 seront acquis immédiatement et ceux visant les options restantes seront acquis au cours des trois années suivantes, à l'exception de 75 000 options sur actions qui sont entièrement acquises d'ici le 30 avril 2019.

Le 6 novembre 2017, la Société a attribué à certains membres de la haute direction un total de 125 000 options sur actions ayant un prix d'exercice de 2,48 \$.

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

Le 7 septembre 2018, la Société a prêté 20 279 \$ à BCI, une partie liée, en vue de l'achat d'une installation à Belleville, en Ontario. Ce prêt a été remboursé en totalité pendant le troisième trimestre de l'exercice 2019.

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

Contrôles internes à l'égard de l'information financière

Conformément au *Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information financière présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs* (le « *Règlement 52-109* »), il incombe à la direction d'établir et de maintenir des contrôles et des procédures de communication de l'information (« CPCI ») ainsi que des contrôles internes à l'égard de l'information financière (« CIIF »). Les CPCI et les CIIF ont été conçus par la direction d'après l'*Internal Control Integrated Framework* de 2013 publié par le Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission afin de fournir l'assurance raisonnable que les informations financières de la Société sont fiables et que ses états financiers ont été préparés en conformité avec les IFRS.

Quelle que soit leur qualité, les CPCI et les CIIF comportent des limites inhérentes et peuvent uniquement fournir l'assurance raisonnable qu'ils répondent aux objectifs de la Société consistant à fournir des informations financières fiables conformément aux IFRS. Ces limites inhérentes comprennent, sans s'y limiter, l'erreur humaine et le contournement des contrôles; par conséquent, rien ne garantit que les contrôles empêcheront ou permettront de détecter, le cas échéant, toutes les anomalies résultant de fraudes ou d'erreurs.

La Société maintient un ensemble de contrôles et de procédures de communication de l'information conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information devant être rendue publique est enregistrée, traitée, résumée et présentée dans les délais prescrits. Une évaluation de la conception des contrôles de communication de l'information a été effectuée sous la supervision et avec la participation de membres de la direction, notamment notre chef de la direction et notre chef des finances. Selon cette évaluation, les changements importants à l'environnement de contrôle et les faiblesses significatives de notre contrôle interne à l'égard de la présentation de l'information financière au 31 juillet 2019 sont présentés ci-après.

Acquisitions d'entreprises

Le 24 mai 2019, la Société a complété l'acquisition de Newstrike. En vertu du *Règlement 52-109*, la Société peut limiter la conception des CPCI ou du CIIF en excluant toute entreprise acquise au plus tôt 365 jours avant la date de clôture de la période comptable visée par l'attestation. Par conséquent, la Société poursuivra son analyse de la conception des contrôles ainsi que son évaluation des contrôles, et veillera à la mise en œuvre de la structure de contrôle établie au sein des activités de Newstrike en vue de l'attester une fois le processus terminé.

L'acquisition dont il est question ci-dessus a contribué à hauteur de 2 770 \$ aux produits nets et à hauteur de (13 699 \$) à la perte nette dans les résultats consolidés de la Société pour l'exercice complet clos depuis la date d'acquisition.

Changements importants à l'environnement de contrôle

Au cours de la période, la Société a continué de réaliser son projet de transformation, rendu possible grâce à un nouveau système complet de planification des ressources de l'organisation. Une fois achevé, le projet fournira un système intégré de suivi et d'évaluation des stocks, des semences jusqu'à la vente. Le projet a été lancé en novembre 2017 pour normaliser et automatiser les contrôles et les procédés dans l'ensemble de l'organisation. Au 31 juillet 2019, le système était fonctionnel pour les procédés relatifs aux finances, aux ventes et à l'approvisionnement. Son déploiement se poursuit en vue de pouvoir effectuer le suivi et la transformation des stocks au cours de l'exercice. Le projet est une initiative majeure qui requiert l'embauche de consultants externes pour le développement d'une solution conçue expressément pour le secteur du cannabis. Le nouveau système de planification des ressources a pour objectif d'améliorer la production de rapports et la supervision, mais aussi de renforcer les contrôles internes à l'égard de l'information financière.

De plus, au cours de la période, des changements ont été apportés au processus et aux procédures de dénombrement des stocks de la Société, ainsi qu'à ses méthodes d'estimation. Compte tenu de la hausse importante du volume découlant de l'augmentation des niveaux de production de la Société, d'autres complexités se sont ajoutées à ce processus. De ce fait, les risques sont accrus puisque le personnel moins expérimenté a participé au processus.

Faiblesses significatives identifiées et plan de redressement

Une faiblesse significative du contrôle interne à l'égard de la présentation de l'information financière représente une déficience, ou une combinaison de déficiences, du contrôle interne à l'égard de la présentation de l'information financière, de sorte qu'il existe une possibilité raisonnable que des anomalies significatives des états financiers intermédiaires ou annuels de la Société puissent ne pas être prévenues ou décelées à temps par les contrôles internes de la Société.

La direction a procédé à une évaluation détaillée du risque afin d'identifier les principaux comptes et les principaux processus administratifs ainsi que les contrôles connexes en s'appuyant sur des schémas de processus opérationnels conçus avec les principaux responsables des contrôles.

Pour l'exercice clos le 31 juillet 2019, la direction a relevé les faiblesses significatives suivantes du contrôle interne à l'égard de la présentation de l'information financière de la Société et a appliqué les corrections connexes, tel qu'il est indiqué ci-après.

CONTRÔLES À L'ÉGARD DES FEUILLES DE CALCUL COMPLEXES

La direction a déterminé que la Société n'avait pas adopté et maintenu des contrôles efficaces à l'égard des feuilles de contrôle complexes. De par leur nature, les feuilles de calculs sont susceptibles de comporter des erreurs en raison du traitement manuel dont elles font l'objet et du risque accru d'erreur humaine. Les contrôles de la Société à l'égard des feuilles de calculs complexes n'ont pas permis d'atténuer les risques importants liés à la saisie manuelle des données, à la documentation et à l'examen des hypothèses, aux processus et aux méthodes d'estimation, à l'exhaustivité de la saisie des données et à l'exactitude des formules.

La Société a retenu les services d'un tiers pour l'aider à identifier, à évaluer et à corriger les faiblesses dans la conception et l'application des contrôles internes à l'égard de l'information financière relatifs aux feuilles de calculs complexes. La Société entend adopter un système de planification des ressources doté d'une fonctionnalité qui élimine l'intervention manuelle et l'utilisation des feuilles de calculs complexes au cours des périodes futures.

ADOPTION D'UN SYSTÈME DE PLANIFICATION DES RESSOURCES DE L'ORGANISATION

La Société ne disposait pas de contrôles informatiques généraux efficaces pour l'ensemble des systèmes d'exploitation, des bases de données et des applications informatiques servant à la production de rapports financiers. Par conséquent, les contrôles automatisés et les contrôles manuels au niveau des processus qui dépendaient de l'information provenant des systèmes informatiques ont eux aussi été jugés inefficaces.

La Société a retenu les services d'un tiers pour l'aider à identifier, à évaluer et à corriger les faiblesses dans la conception et l'application de contrôles internes à l'égard de l'information financière relatifs aux systèmes informatiques. La Société compte procéder à l'adoption complète du système de planification des ressources de l'organisation au cours de l'exercice 2020 et s'appuyer sur ces contrôles une fois qu'ils auront passé tous les tests appropriés.

DÉNOMBREMENT DES STOCKS

La Société ne disposait pas de contrôles efficaces à l'égard des procédures de dénombrement de fin d'exercice, plus précisément en ce qui concerne sa concordance avec le système de planification des ressources de l'entreprise, en raison des détails décrits dans la section précédente sur les changements à l'environnement de contrôle.

Afin de renforcer davantage les contrôles relatifs aux stocks, la direction a adopté ou amélioré les procédures comme suit :

- La répartition des tâches visant à amorcer les travaux, les ordres de production et les rajustements des stocks sera améliorée.
- Les travaux, les ordres de production et les rajustements des stocks seront examinés et approuvés par le superviseur compétent.

- D'autres améliorations ont été apportées aux fonctions de traitement des stocks, de suivi et de production de rapports liées à la planification des ressources de l'entreprise, ainsi qu'aux procédures de travail à l'appui afin d'assurer leur maintien.
- Des formations, des conseils et des communications supplémentaires sont offerts aux équipes internes et aux tiers fournisseurs de services de dénombrement des stocks concernant la gestion des stocks et les procédures de dénombrement et de rapprochement.

APPROVISIONNEMENT

La Société n'a pas maintenu de contrôles efficaces à l'égard de l'achat de biens d'équipement et de services, y compris l'autorisation des achats, le traitement et le paiement des factures des fournisseurs, le classement des différentes dépenses et la capitalisation des actifs.

Afin de renforcer les contrôles entourant le processus d'approvisionnement, la direction a lancé ou amélioré les procédures suivantes :

- Améliorations apportées à la fonctionnalité d'achat du système de planification des ressources, notamment la séparation des tâches de création et d'approbation des bons de commande.
- Formation, orientation et communications supplémentaires à l'intention des équipes internes au sujet des politiques d'approvisionnement de la Société et du respect de la matrice des pouvoirs de gouvernance.

PRÉSENTATION DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

La Société ne maintient pas de contrôles du niveau de processus efficace ni de l'examen de la gestion sur les processus de présentation de l'information financière manuelle et l'application des IFRS et des mesures comptables liées à certains comptes importants et à certaines opérations extraordinaires.

Afin de resserrer ses contrôles entourant le processus de présentation de l'information financière, la direction a entrepris les mesures suivantes :

- l'évaluation des ressources financières et comptables afin de repérer les domaines et les fonctions pour lesquelles le personnel et les autres ressources sont insuffisants.
- l'embauche de membres du personnel supplémentaires, qui seront consacrés à l'adoption, au maintien et à la surveillance de la communication et des contrôles financiers, dont nos efforts courants pour recruter un directeur des finances;
- le recours à des conseillers indépendants ayant l'expertise nécessaire pour aider à appliquer les mesures comptables complexes et à réaliser les opérations extraordinaires.

Facteurs de risque

Notre performance et nos résultats d'exploitation dans leur ensemble sont assujettis à différents risques et différentes 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 et d'autres facteurs dont il est question dans notre notice annuelle datée du 28 octobre 2019, que l'on peut trouver sous notre profil sur www.sedar.com. Le lecteur est avisé qu'il doit prendre connaissance de ces facteurs de risque :

- Nos activités commerciales dépendent du maintien de notre licence en vertu du Règlement sur le cannabis. Cette licence doit être renouvelée par Santé Canada. Notre licence actuelle expirera le 15 avril 2021. Le défaut de nous conformer aux exigences de la licence ou de renouveler la licence elle-même pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.
- 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 que la Société respecte l'ensemble des lois, des règlements et des lignes directrices touchant la commercialisation, l'acquisition, la fabrication, la gestion, le transport, l'entreposage, la vente et l'élimination du cannabis, de même que les lois et les 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.
- 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.
- Nous dépendons de la capacité des membres de la haute direction à concrétiser notre stratégie. Nous sommes donc exposés à la capacité des membres de la direction à s'acquitter de leurs tâches et au risque qu'ils quittent la Société.
- Nous faisons face à une concurrence féroce de la part de producteurs autorisés et d'autres sociétés, dont certains pourraient disposer de ressources financières plus importantes que les nôtres ou posséder une expérience plus grande que la nôtre en ce qui a trait au secteur, à la fabrication et à la commercialisation.

- Le nombre de licences accordées et le nombre de producteurs qui se verront accorder le statut de producteur autorisé par Santé Canada pourraient avoir une incidence sur nos activités. Nous prévoyons faire face à une concurrence grandissante compte tenu de l'arrivée de nouveaux joueurs sur le marché qui recevront des licences en vertu du Règlement sur le cannabis ou de la part de détenteurs de licences existants qui ne sont pas encore actifs dans le secteur.
- Nous pourrions être exposés à des risques associés à la croissance, notamment des contraintes de capacité et une pression exercée sur nos systèmes et nos contrôles internes. Pour être en mesure de gérer efficacement notre croissance, il nous faudra continuer à mettre en application et à améliorer nos systèmes d'exploitation et nos systèmes financiers, mais aussi à recruter, à former et à gérer nos effectifs.
- En raison du type d'activités que nous exerçons, nous pourrions faire périodiquement l'objet de réclamations et de plaintes de différents investisseurs ou d'autres entités dans le cours normal des activités, ce qui pourrait influencer négativement sur la perception du public à l'égard de la Société.
- À l'occasion, nous pourrions être partie à un litige dans le cours normal de nos activités, ce qui pourrait nuire à ces dernières.
- 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.
- Les activités exercées à l'étranger entraîneront des risques opérationnels et réglementaires ainsi que d'autres risques.
- Les activités exercées par la Société sur les marchés émergents pourraient l'exposer à un risque de corruption et de fraude.
- Les activités menées par la Société sur les marchés émergents internationaux pourraient poser un risque d'inflation accru.
- 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.
- À l'heure actuelle, nos activités et nos ressources sont principalement concentrées sur nos installations situées sur nos sites de Gatineau, de Belleville et de Newstrike, et nous continuerons de mettre l'accent sur ces installations dans un avenir prévisible. Les modifications ou les développements défavorables ayant une incidence sur notre site de Gatineau pourraient avoir des répercussions majeures et défavorables sur nos activités, notre situation financière et nos perspectives d'affaires.
- Nous nous attendons à ce qu'une partie notable de nos futurs produits découlent du secteur légalisé de la consommation récréative destinée aux adultes et du marché 2.0 du cannabis comestible récemment légalisé au Canada, notamment grâce à nos contrats avec les organismes de réglementation provinciaux, qui ne prévoient pas d'engagements d'achats et n'imposent à l'acheteur aucune obligation d'acquiescer un volume minimum ou fixe des produits d'HEXO.
- Nous prévoyons tirer une part importante de nos revenus futurs de la vente de produits dont le développement et la mise en production sont toujours en cours. L'incapacité de la Société à répondre adéquatement et en temps opportun à la demande du marché pour des produits comestibles pourrait nuire à sa rentabilité.
- Nous avons subi des pertes d'exploitation depuis que nous avons entrepris nos activités; nous pourrions subir d'autres pertes dans l'avenir et ne pas atteindre la rentabilité.
- Notre stratégie de croissance prévoit l'ajout de ressources de production dans plusieurs installations. Il existe un risque que ces ressources supplémentaires ne soient pas disponibles dans les délais prévus ou selon le budget établi, si elles le sont.
- La culture du cannabis constitue l'une de nos principales activités. Par conséquent, nous sommes exposés aux risques propres à toute activité de culture, tels que la propagation de maladies, les dangers pour les travailleurs, la vermine et les risques agricoles comparables qui peuvent entraîner de mauvaises récoltes ou une interruption de l'approvisionnement aux clients.
- Nos activités de culture de cannabis consomment beaucoup d'énergie, ce qui nous rend vulnérables à la hausse des coûts de l'électricité. La volatilité de ces coûts et la perte de notre statut privilégié pourraient nuire à nos activités et à notre capacité à les mener de façon rentable.
- Nous sommes d'avis que le secteur du cannabis est fortement dépendant de la perception qu'ont les consommateurs de l'innocuité, de l'efficacité et de la qualité du cannabis que nous produisons. 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 des produits de cannabis. Rien ne garantit que la recherche scientifique future, les découvertes, les démarches réglementaires, les litiges, la couverture médiatique ou les autres résultats de recherche ou encore l'information diffusée seront favorables au marché du cannabis ou à un produit en particulier, ou que l'information diffusée correspondra toujours à celle qui a été diffusée antérieurement.
- À titre de fabricant et de distributeur de produits conçus pour être ingérés ou inhalés par des humains, 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 devaient être apportées par d'autres intervenants non autorisés, si le produit était contaminé ou si des consommateurs ou des tierces parties en faisaient 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 s'ils ont 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 aux premiers moments de son développement.
- Des conflits d'intérêts pourraient survenir entre la Société et ses administrateurs.
- 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 et de la NYSE, 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.
- Rien ne garantit que la Société continuera de répondre aux conditions d'admission à la cote de la TSX et de la NYSE.
- La Société est assujettie à des restrictions imposées par la TSX et la NYSE, lesquelles peuvent limiter son aptitude à développer ses activités à l'international.
- 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 du cannabis, 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.
- Un placement dans nos titres est de nature spéculative et comporte un degré élevé de risque et d'incertitude.
- Nous pourrions émettre d'autres actions ordinaires dans l'avenir, ce qui pourrait diluer la participation des actionnaires dans la Société.
- La Société pourrait ne pas réussir l'intégration de la société acquise dans ses activités.
- La Société pourrait ne pas atteindre les objectifs fixés dans le cadre de ses alliances stratégiques.
- Les activités de la Société peuvent être exposées à un risque accru en raison de percées à l'étranger.
- Nous souscrivons différents types d'assurance, notamment des assurances contre les erreurs et omissions, une assurance des administrateurs et des dirigeants, une assurance de biens et une assurance commerciale générale, une assurance en cas de rappel de produit, une assurance cyberrisques, une assurance entreposage et une assurance des marchandises. Tout jugement rendu contre un membre de la Société, qui dépasserait la couverture souscrite, pourrait avoir une incidence défavorable importante pour la Société en raison de dommages-intérêts ou de l'atteinte à notre réputation.
- En raison de la nature des activités commerciales qu'elle exerce actuellement, la Société n'estime pas qu'elle est actuellement considérée comme une société de placement (« SP ») (« *investment company* ») en vertu de la loi des États-Unis intitulée *Investment Company Act of 1940*. Toutefois, les critères qui servent à déterminer le statut de SP sont établis en fonction de la composition des actifs de la Société, de ses filiales et des membres de son groupe à un moment donné, et il est difficile de faire des prédictions précises sur les actifs futurs. Par conséquent, rien ne garantit que la Société ne deviendra pas une SP. Une société sera habituellement considérée comme une SP si plus de 40 % de la valeur du total de ses actifs compte non tenu de la trésorerie et des titres du gouvernement américain sont composés de titres de placement, ce qui comprend habituellement les titres d'une entité qui n'est pas contrôlée par la société. Si elle devenait une SP, la Société ne pourrait pas réaliser d'appels publics à l'épargne de titres aux États-Unis.
- 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 pour nous conformer aux règles de santé et de sécurité en milieu de travail et à l'égard de l'environnement. Toute violation des lois et des règlements en matière d'environnement et de sécurité pourrait se traduire par des coûts supplémentaires afin d'apporter des mesures correctives, par des sanctions ou par des restrictions touchant nos activités de fabrication.
- Au cours de l'exercice 2018, la Société a entrepris d'adopter de nouveaux systèmes de planification des ressources de l'organisation. Leur adoption devrait être achevée au cours de l'exercice clos le 31 juillet 2020. Avant le plein déploiement du système intégré de planification des ressources, il est possible que l'étendue, la définition des besoins, la définition des processus d'exploitation, la conception et les essais entraînent des problèmes qui pourraient perturber, retarder et fausser les données d'exploitation et les procédés au sein de l'entreprise ou fournir des renseignements inexacts aux fins de la gestion et de la présentation de l'information financière.

- Nous sommes exposés au risque que des employés, des entrepreneurs indépendants et des consultants s'adonnent à des activités frauduleuses ou à d'autres activités illégales. L'inconduite de ces parties pourrait inclure toute insouciance ou négligence volontaire, ou toute activité non autorisée qui serait signalée à la Société et qui contreviendrait : (i) à la réglementation gouvernementale; (ii) aux normes de fabrication; (iii) aux lois et aux règlements fédéraux et provinciaux contre la fraude et les abus dans le domaine des soins de santé; ou (iv) aux lois exigeant la communication d'information ou de données financières véridiques, complètes et exactes.
- La Société est assujettie à des règles en constante évolution en matière de gouvernance, de contrôles internes et de communication de l'information, lesquelles pourraient accroître le risque de non-conformité, ce qui nuirait à la Société ainsi qu'à la perception et à la valeur de celle-ci sur le marché.
- La facilité de crédit récemment obtenue pourrait entraîner le risque que les flux de trésorerie de la Société soient insuffisants pour couvrir les remboursements requis de capital et d'intérêt, le risque de hausse des taux d'intérêt, puisque certains des emprunts de la Société seront probablement contractés à des taux d'intérêt variables, ainsi que le risque de soumettre la Société à des mesures d'application en cas de défaut de paiement.
- La facilité de crédit renferme des clauses restrictives qui obligent la Société à maintenir certains ratios financiers. L'incapacité de la Société à maintenir ces ratios pourrait limiter la disponibilité du crédit aux termes de la facilité de crédit et empêcher la Société de remplir certaines obligations de remboursement de sa dette.