



Discussion et analyse de la direction



Pour les périodes de trois et six mois terminées le
31 janvier 2019 et 2018

Rapport de gestion

Trimestre et semestre clos le 31 janvier 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 Hydrothecary) et de ses filiales en propriété exclusive (collectivement, « nous », « notre », « nos », la « Société » ou « HEXO ») porte sur le trimestre et le semestre clos le 31 janvier 2019. Constituée en personne morale en Ontario, au Canada, HEXO est cotée en bourse. Ses actions ordinaires se négocient sous le symbole « HEXO » à la cote de la Bourse de Toronto (« TSX ») et à celle de la New York Stock Exchange American (« NYSE-A »). Le présent rapport de gestion sert de complément aux états financiers intermédiaires consolidés résumés de la Société pour le trimestre et le semestre clos le 31 janvier 2019, ainsi qu'à ses états financiers consolidés audités pour l'exercice clos le 31 juillet 2018, avec lesquels il doit être lu en parallèle. Nos états financiers consolidés sont préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »), publiées par le Conseil des normes comptables internationales. À moins d'indication contraire, tous les montants 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 nos sites Web, au www.thehydrothecary.com ou au www.hexocorp.com, 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 incluent des énoncés prospectifs au sens des lois en valeurs mobilières applicables. Les énoncés prospectifs se reconnaissent généralement à l'emploi de termes comme « prévoir », « avoir l'intention de », « estimer », « s'attendre à », « être d'avis que », « projeter », « continuer » ou « objectif », de même qu'à l'emploi du futur ou du conditionnel ou d'expressions similaires indiquant des résultats ou des événements futurs. Ils comprennent notamment les énoncés portant sur les attentes, les projections ou d'autres événements ou situations futurs, et ceux portant sur nos objectifs, stratégies, opinions, intentions, plans, estimations, projections et perspectives, y compris les énoncés concernant nos plans et objectifs ou les estimations ou les projections relatives aux actions des clients, des fournisseurs, des concurrents et des autorités de réglementation, ainsi que les énoncés concernant notre rendement économique futur. Ces énoncés ne sont pas des faits historiques; ils reflètent plutôt l'opinion de la direction au sujet d'événements futurs, dont bon nombre sont par leur nature incertains et indépendants de la volonté de la direction. Nous avons formulé ces énoncés prospectifs d'après nos attentes actuelles au sujet des événements futurs. Bien que les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion reposent sur ce que nous jugeons être des hypothèses raisonnables, ces dernières sont assujetties à un certain nombre de risques indépendants de notre volonté, et rien ne garantit que les résultats réels correspondront aux résultats indiqués dans ces énoncés prospectifs. Les facteurs en conséquence desquels les résultats réels pourraient différer sensiblement de ceux indiqués dans les énoncés prospectifs incluent, sans s'y limiter, les risques d'ordre financier; la concurrence; la conjoncture économique en général et les événements 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 facteurs énoncés dans nos documents déposés auprès des autorités en valeurs mobilières. On trouvera de plus amples renseignements sur les facteurs pouvant entraîner un écart entre les résultats réels et les attentes actuelles sous la rubrique « Facteurs de risque ». Tous les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion sont formulés en date de ce dernier. Nous ne nous engageons aucunement à mettre à jour ces énoncés prospectifs 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 13 mars 2019.

Aperçu de la Société

HEXO Corp. contribue au développement d'un tout nouveau marché de cannabis légal au Canada et à l'étranger.

Il y a tout juste cinq 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 443 M\$ sur les marchés publics depuis le début de l'exercice 2018. Nous avons conclu des accords d'approvisionnement avec quatre gouvernements provinciaux, notamment un contrat de cinq ans avec la Société québécoise du cannabis, lequel pourrait générer jusqu'à 1 milliard de dollars ou plus en produits, soit au moins 30 % des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes dans la province au cours de la première année suivant la légalisation. Globalement, nous avons des ententes de distribution avec des gouvernements provinciaux ou des sociétés de commerce de détail privées dans la plupart des grands marchés canadiens.

Aujourd'hui, HEXO Corp. est une société de produits de consommation emballés à base de cannabis qui s'est tournée vers le monde entier. Grâce à notre stratégie de réseau en étoile, nous nous associons à des entreprises qui figurent au palmarès Fortune 500, apportant notre valeur de marque, notre technologie d'isolement et de distribution de cannabinoïdes, notre infrastructure sous licence et notre expertise réglementaire à ces entreprises établies, et tirant parti de leurs réseaux et capacités de distribution.

Notre présence en Grèce nous permettra de mettre en place un centre de transformation, de production et de distribution dans la zone euro, nous ouvrant l'accès aux clients en Europe, et nous miserons sur cette approche dans d'autres marchés internationaux, notamment en Amérique latine et aux États-Unis.

Ultimement, nos efforts sont axés sur les clients que nous servons. Nous sommes l'une des sociétés les plus innovantes du secteur, grâce notamment à nos produits primés Elixir, la première gamme de vaporisateurs sublinguaux d'huile de cannabis à la menthe poivrée au Canada, et Decarb, une poudre de cannabis activée conçue pour être consommée par voie orale. Avec Fleur de Lune, nous sommes également à l'avant-garde d'une gamme de produits de santé sexuelle pour les femmes. 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 Coors Canada et a mené à la création de Truss, une coentreprise exclusive, afin de développer des boissons sans alcool et à base de cannabis.

D'après les estimations, le marché mondial du cannabis atteindra 630 milliards de dollars. HEXO est d'avis que d'ici quelques années, une poignée de sociétés se partageront 80 % de ce marché. Nous sommes convaincus qu'HEXO Corp. est sur le point de devenir l'une de ces sociétés.

Jusqu'à maintenant, nous avons vendu plus de 4,6 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 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 sommes actuellement le producteur autorisé ayant conclu le plus important et le plus long contrat d'approvisionnement de gré à gré au pays d'après les contrats d'approvisionnement provinciaux annoncés. Au Québec seulement, nous fournirons 20 000 kg de produits au cours de la première année suivant la légalisation du cannabis récréatif destiné aux adultes et jusqu'à 200 000 kg de produits environ pendant les cinq premières années suivant cette légalisation. Nous croyons que cette situation nous positionne favorablement pour devenir l'une des deux plus importantes entreprises au Canada à servir le marché légal de la consommation de cannabis chez les adultes.

Nous détenons actuellement un espace d'exploitation d'environ 1 310 000 pieds carrés à notre siège de Gatineau. Nous exploitons également des locaux industriels de 579 000 pieds carrés pour la fabrication, la distribution et la recherche et le développement de produits à Belleville, en Ontario, avec l'option d'acquérir la superficie restante de 2 millions de pieds carrés, un espace de distribution additionnel de 58 000 pieds carrés loués à Montréal, au Québec, et de locaux à bureaux loués au centre-ville de Gatineau, au Québec.

Nous ne prévoyons pas mener des affaires directes ou indirectes avec des entreprises qui tirent des revenus, directement ou indirectement, de la vente de cannabis ou de produits de cannabis dans tout territoire où la vente de cannabis est illégale en vertu des lois 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 récréatif destiné aux adultes et le marché du cannabis médicinal. Quelle que soit l'activité – la culture, la production, le développement de produits, l'innovation 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 médicinal, tout en gagnant et en conservant la confiance de l'ensemble des intervenants. Nous croyons pouvoir tirer parti de notre succès au Canada pour percer les marchés du cannabis à l'étranger.

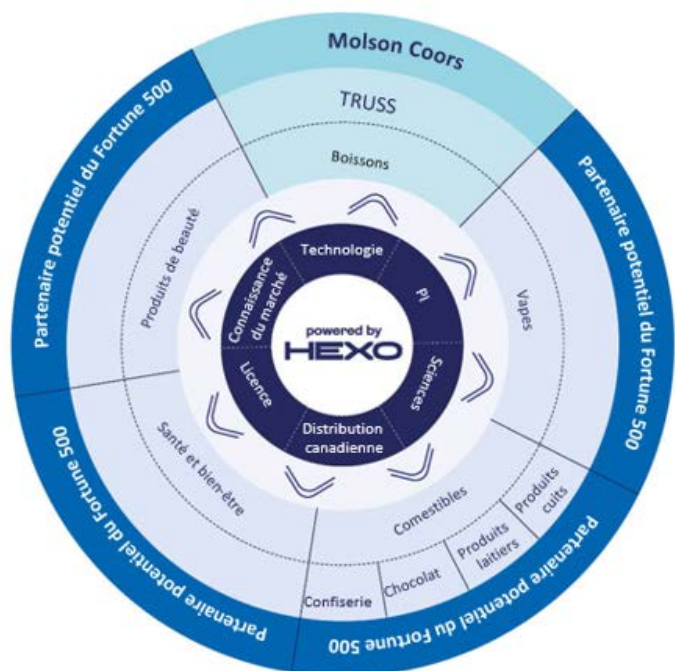
Étant donné l'existence de divers règlements encadrant la consommation récréative de cannabis chez les adultes partout au Canada, le nombre de producteurs autorisés d'envergure et la capacité actuelle de culture limitée (mais en croissance), nous estimons que les premières années suivant la légalisation seront déterminantes pour le secteur du cannabis au pays. Nous croyons également qu'il sera essentiel d'établir sa 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 donnés comme objectif d'occuper une position de tête 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, grâce à des accords d'approvisionnement provinciaux et à des partenariats avec des détaillants du secteur privé. Nous sommes arrivés sur le marché du cannabis récréatif destiné aux adultes en tant que l'un des plus importants producteurs et fournisseurs, et nous cherchons à amener HEXO Corp. au-delà des 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 médicinal et celui de la consommation récréative chez les adultes, y compris en Europe. D'ailleurs, nos activités s'étendent maintenant en Grèce.

Nous nous sommes positionnés afin de répondre à la demande pour des produits de cannabis sans inhalation grâce à notre coentreprise avec Molson Coors Canada, et nous continuons à explorer d'autres possibilités de partenariats similaires dans ce marché. Bien que la Société continue à faire valoir l'excellence de son modèle d'affaires et de ses activités au Québec et ailleurs au pays, elle s'est déjà établie comme un partenaire d'affaires attrayant au Canada et à l'étranger pour les organismes de contrôle du cannabis, les détaillants privés et les entreprises figurant au palmarès Fortune 500 qui souhaitent conclure un partenariat.

À mesure que le marché ou les sous-marchés du cannabis se développent, nous évaluons et mettons sans cesse en œuvre divers moyens pour intégrer nos produits de qualité aux gammes de produits de différentes sociétés faisant partie du palmarès Fortune 500. Pour ce faire, nous miserons sur notre modèle d'affaires fondé sur un réseau en étoile afin d'atteindre notre objectif consistant à devenir l'un des fournisseurs d'expérience les plus attrayants pour les sociétés spécialisées dans les aliments à base de cannabis.

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 œuvre 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.

Nous avons pris des mesures importantes pour nous assurer de pouvoir répondre adéquatement à la demande future sur les marchés des produits 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 installation en construction de Belleville.

Cet engagement inébranlable 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 digne des sociétés pharmaceutiques, une méthode de suivi de la semence à la vente, la réalisation de tests par des tiers indépendants et un système en ligne pour afficher les résultats des tests menés sur nos produits.

Notre stratégie globale est d'établir une société mondiale de cannabis qui possède l'une des deux plus importantes parts de marché au pays et qui repose sur trois piliers : des opérations modulables à l'échelle, l'innovation au chapitre des produits et le leadership de marque. Au fur et à mesure de notre expansion sur le marché du cannabis récréatif destiné aux adultes, nous nous concentrons sur ces trois priorités stratégiques.

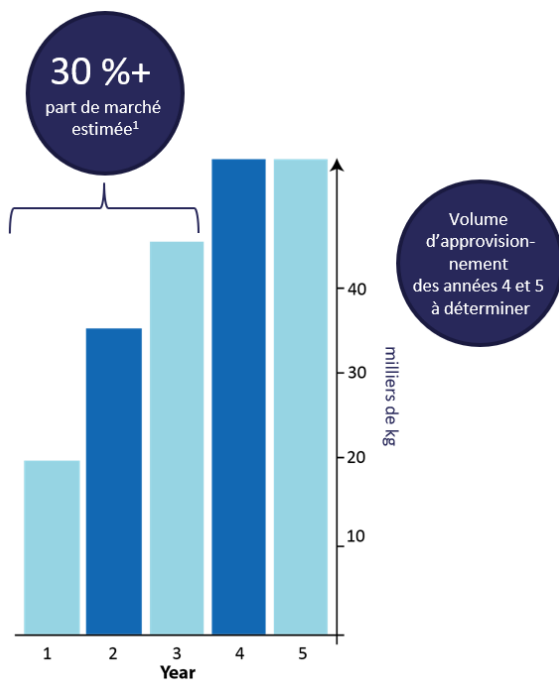
Une société mondiale de cannabis qui est l'une des deux plus importantes au Canada

Après avoir établi une présence dominante dans notre marché local, à savoir le Québec, nous cherchons à accroître notre présence ailleurs au pays. Notre objectif consiste à remplir nos accords d'approvisionnement avec la Société ontarienne du cannabis (« OCS ») et la British Columbia Liquor Distribution Branch (« BCLDB »), ainsi que notre accord d'approvisionnement à long terme avec la Société québécoise du cannabis (« SQDC »), en plus de gérer efficacement notre centre de distribution chargé de distribuer le cannabis vendu en ligne par la SQDC. Nous avons également établi un partenariat stratégique avec un détaillant de cannabis du secteur privé, ce qui nous permettra d'étendre notre capacité de distribution à six provinces et de nous positionner, d'après des informations publiques disponibles, parmi les deux sociétés représentant le choix le plus attrayant pour l'octroi de contrats de gré à gré. Au cours du trimestre, la Société a finalisé son inscription à la NYSE-A, ce qui augmentera sa visibilité auprès des investisseurs aux États-Unis et ailleurs dans le monde.

ACCORD D'APPROVISIONNEMENT AVEC LA SQDC

La valeur stratégique de notre relation avec la SQDC ne peut être sous-estimée. Avec la SQDC, nous avons décroché le plus important contrat à terme de gré à gré de la jeune histoire du secteur du cannabis, et nous sommes devenus le fournisseur privilégié de produits de cannabis au Québec pour les cinq premières années suivant la légalisation. Nous lui fournirons 20 000 kg de produits de cannabis dans la première année, puis 35 000 kg et 45 000 kg au cours des deuxième et troisième années, respectivement. Les volumes pour les deux dernières années du contrat seront fixés à une date ultérieure en fonction des ventes engendrées au cours des trois premières années. Toutefois, d'après un taux de croissance prévu du marché de 10 %, nous prévoyons fournir 49 500 kg et 54 450 kg au cours des quatrième et cinquième années, respectivement. La Société estime que le volume total de produits fournis au cours des cinq années de l'accord excédera 200 000 kg. D'après les accords actuellement conclus et rendus publics entre la SQDC et sept autres producteurs autorisés, nous avons obtenu le volume le plus élevé pour l'an 1, soit environ 30 % des parts de marché au Québec, et nous aspirons à demeurer le plus important fournisseur au cours des années suivantes.

VOLUME ET PARTS DE MARCHÉ EN POURCENTAGE DANS LA PROVINCE DE QUÉBEC



TROIS PILIERS STRATÉGIQUES



OPÉRATIONS MODULABLES À L'ÉCHELLE

Investir dans les ressources humaines, les processus et les systèmes pour répondre aux demandes du marché, s'adapter aux nouvelles possibilités et fournir aux utilisateurs des produits de haute qualité à des coûts d'exploitation durables.



INNOVATION DE PRODUITS

Continuer à innover et à diriger le marché dans l'identification, le développement et le lancement de nouveaux produits à base de cannabis.



LEADERSHIP DE MARQUE

Poursuivre le développement de notre marque « Par HEXO » en utilisant une connaissance approfondie, axée sur les données, de nos clients et de leurs préférences, en nous assurant d'offrir une gamme complète des produits en demande sur le marché.

Modulation à l'échelle

Depuis cinq ans, nous cultivons le cannabis sous le régime du *Règlement sur le cannabis* (et du règlement qu'il a remplacé). Notre objectif consiste à cultiver et à produire du cannabis de grande qualité avec constance. Nos pratiques et technologies de culture sont constamment évaluées et actualisées pour en améliorer l'efficacité.

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

À la frontière des deux plus grands bassins de consommateurs du Canada, à savoir le Québec et l'Ontario, notre site principal de 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 installation en cours de construction à Belleville, est idéalement située entre la région de la Capitale-Nationale et Toronto. Enfin, notre centre de distribution à Montréal sert avantageusement la région centrale du Québec.

Notre site de Gatineau abrite plusieurs installations d'une superficie totale de 1 310 000 pieds carrés. Ces installations comprennent 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 1 000 000 de pieds carrés, tous situés sur notre terrain de 143 acres.

En décembre 2018, nous avons atteint un jalon au chapitre de la construction et des licences grâce à l'achèvement de la première zone de la serre de 1 000 000 de pieds carrés. Nous avons atteint cet objectif dans l'année qui a suivi son annonce en respectant à la fois l'échéancier et le budget. Le franchissement de cette étape marque un premier pas important dans la réalisation de l'objectif de la Société visant à faire passer sa capacité de production annuelle à 108 000 kg de cannabis séché.

Nous avons accédé au marché européen par l'intermédiaire de MED S.A. (« HEXOMed »), une coentreprise mise sur pied avec notre partenaire QNBS. Grâce à HEXOMed, nous pourrions 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. HEXOMed prévoit notamment l'aménagement d'une installation autorisée par licence de 350 000 pieds carrés située en Grèce. HEXO Corp. détient actuellement une participation de 33 % dans la coentreprise, qu'elle compte faire passer à 50 % au moyen d'une dépense en immobilisations prévue pour la fin de l'été 2019.

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



Innovation au chapitre des produits

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 client que nous offrons par notre gamme de produits, de prix et de modes de consommation répondant à la marque « Par HEXO ».

Au-delà des ingrédients, nous créons une expérience fiable et hors du commun en offrant des produits neutres, c.-à.-d. sans goût et inodores, à effet rapide et à durée constante. HEXO met au point ces expériences prévisibles de produits de cannabis pour différentes possibilités comme : le sommeil, le sport, le sexe et le plaisir. Ces expériences donneront aux consommateurs la confiance nécessaire pour rechercher systématiquement les produits HEXO.

Sommeil – pour se détendre et apaiser l'esprit.

Sport – pour s'engager dans des activités avec énergie.

Sexe – pour favoriser l'intimité et stimuler l'excitation.

Plaisir – pour passer un bon moment ensemble ou lors d'une activité sociale.

Nous continuons à nous positionner pour répondre à la demande du marché pour des produits comestibles et offrir les produits les plus populaires chez les consommateurs d'ici octobre 2019. Il s'agit, sans s'y limiter, de produits de vapotage, de cosmétiques, de produits comestibles, comme des confiseries, des produits de boulangerie et des produits laitiers, ainsi que des boissons non alcoolisées, 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. Nous étudions activement divers moyens de renforcer notre expertise en matière d'utilisation du cannabis et de modes de consommation, en plus d'explorer les façons d'élargir notre gamme de produits et notre portefeuille de marques. Les activités comprennent la recherche et la conclusion de partenariats, la réalisation de coentreprises et d'acquisitions stratégiques de propriété intellectuelle ainsi que d'autres opérations connexes. Pendant la période, la Société a créé et pourvu le poste de chef de l'innovation, avec pour objectif de continuer à de stimuler nos activités de recherche et développement.

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, 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. L'acquisition de l'installation de Belleville,

en Ontario, s'inscrit dans cette stratégie, car la Société s'en servira notamment pour y mener ses activités de recherche et de développement et y conserver ses futurs produits. Cette stratégie nous permettra de 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

Depuis nos débuts à titre de producteur de cannabis médicinal en 2013, nous avons créé une marque de confiance. Notre solide équipe responsable du développement a lancé de nouveaux produits qui répondent aux besoins des consommateurs, quels que soient leur budget et l'expérience qu'ils recherchent, ce qui comprend une diversité de modes de consommation. Cette équipe travaille en étroite collaboration avec notre service du marketing pour faire connaître nos produits et bâtir la notoriété de la marque dans un environnement très réglementé. La Société sert à présent le marché légalisé de la consommation adulte au Canada par l'entremise de sa marque « HEXO », tout en servant le marché thérapeutique à l'aide de sa marque « Hydropothecary ».



HEXO

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 de la consommation de cannabis à des fins récréatives chez les adultes. Avec HEXO, la Société souhaite continuer à offrir des marques maison de première qualité, en plus de marquer sa volonté d'offrir une expérience client axée sur l'innovation, la qualité et la fiabilité, et détenir l'un des deux premiers rangs au chapitre des parts de marché au Canada et une part de marché de 2 % à l'étranger. La marque HEXO accorde la même importance à l'innovation et à la qualité supérieure qui ont fait la renommée de la marque Hydropothecary, laquelle s'adresse au marché médicinal.

GAMME DE PRODUITS

Au début, HEXO offrira du cannabis séché et des produits de cannabis classés en deux catégories : cannabis séché (fleurs, fleurs moulues et joints pré-roulés) et huiles de cannabis (Elixir et Fleur de Lune).

Fleurs, fleurs moulues et joints pré-roulés – La marque HEXO, qui s'adresse au marché du cannabis récréatif destiné aux adultes, offre un large spectre de produits à teneur en CBD et en THC fabriqués à partir des souches sativa, hybride ou indica. HEXO offre neuf produits à base de fleurs et deux produits de fleurs moulues en formats 3,5 g et 15 g. HEXO offre également 4 produits pré-roulés.



HYDROPOTHECARY

CANNABIS MÉDICINAL

Hydropothecary vend du cannabis médicinal de qualité supérieure et de milieu de gamme, et offre plus de 24 produits sous forme séchée, en poudre (Decarb) et sous forme d'huile. Depuis trois ans, Hydropothecary sert le marché du cannabis médicinal avec ses produits primés et continue d'offrir aux consommateurs une qualité de produit et de service inégalée.

GAMME DE PRODUITS

Hydropothecary continue d'offrir du cannabis séché et des produits de cannabis classés en trois catégories : cannabis séché (fleurs et fleurs moulues), huiles de cannabis (Elixir et Fleur de Lune) et produits décarboxylés.

Fleurs et fleurs moulues – Produits de qualité supérieure et intermédiaire offerts en deux gammes, Moment du jour et H2. Ces deux gammes de produits offrent un large spectre de teneur en CBD et en THC selon les souches utilisées, soit sativa, hybrides ou indica. HEXO offre 15 produits à base de fleurs et fleurs moulues. Chaque produit est choisi avec soin pour traiter les symptômes fréquents chez les patients et répondre aux besoins des adultes qui en font une consommation récréative.

Produits d'huile Elixir et Fleur de Lune – La gamme de vaporisateurs sublinguaux d'huile de cannabis Elixir, qui comprend un produit à forte teneur en THC et un produit à forte teneur en CBD, est la seule au pays à offrir une huile de cannabis à l'essence de menthe poivrée.

Elixir et Fleur de Lune – La gamme de vaporisateurs sublinguaux d'huile de cannabis Elixir, qui comprend un produit à forte teneur en 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 triglycérides 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 de nouvelles façons de consommer le cannabis sans l'inhaler. HEXO offre six vaporisateurs d'huile de cannabis et un produit d'huile de cannabis pour moments intimes.

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 de nouvelles façons de consommer le cannabis sans l'inhaler.

HEXO offre trois vaporisateurs d'huile de cannabis et un produit d'huile de cannabis pour moments intimes.

Produits décarboxylés – Decarb est une poudre de cannabis activée finement moulue qui est offerte dans un spectre complet de teneur en CBD et en THC. Decarb, qui se décline en six produits consommables par voie orale, s'adresse aux utilisateurs qui préfèrent des produits sans inhalation.

Le produit Elixir d'HEXO a récemment 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.

Distribution

Au cours des sept derniers mois, nous avons augmenté considérablement notre capacité de transformation et de distribution grâce à l'obtention d'une licence qui a permis de lancer notre nouvelle serre de 250 000 pieds carrés, ainsi qu'à la poursuite de notre projet de serre de 1 million de pieds carrés dans le respect de toutes les étapes, des délais et du budget.

La Société a acquis, par l'intermédiaire de la coentreprise Belleville Complex Inc. établie avec une partie liée, une participation dans une installation actuellement configurée de 2 millions de pieds carrés à Belleville, en Ontario, qui servira à la fabrication de produits du cannabis à valeur ajoutée et accroîtra notre capacité de distribution et d'entreposage. La Société procède actuellement à l'évaluation de la mise à niveau de l'installation et explore différentes avenues pour permettre à ses partenaires actuels et futurs de disposer d'une installation déjà autorisée grâce à laquelle ils pourraient accéder immédiatement au secteur du cannabis. Les démarches visant à obtenir une licence pour l'installation de 2 millions de pieds carrés et à s'assurer qu'elle répond aux critères prévus dans les règlements pris en application de la *Loi sur le cannabis* pourraient retarder l'échéancier initial des activités 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 notre première installation hors 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. L'acquisition s'inscrit dans notre stratégie d'expansion nationale et nous procure la capacité nécessaire pour fabriquer d'autres produits à base de cannabis, notamment des cosmétiques, des produits de vapotage, ainsi que des boissons non alcoolisées et d'autres produits comestibles.

La Société a renforcé sa capacité de distribution grâce à l'établissement d'un centre de distribution et d'entreposage, en collaboration avec Metro Groupe de chaîne d'approvisionnement inc. L'installation de 58 000 pieds carrés située à Montréal, au Québec, 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, de mieux gérer l'approvisionnement et de distribuer ces produits directement aux clients.



1

Site de Gatineau

- Espace de culture et de production d'une superficie de 1,3 million de pieds carrés
- Capacité de production totale prévue de 108 000 kg

2

Installation de Belleville

- Espace de transformation et traitement déjà configuré d'une superficie de 2 millions de pieds carrés
- Démarches en cours pour l'obtention d'une licence auprès de Santé Canada

3

Centre de distribution de Montréal

- Espace de distribution de 58 000 pieds carrés

La Société s'est positionnée pour les canaux de distribution au détail dans le secteur privé en réalisant des investissements stratégiques d'environ 13 M \$ dans le détaillant de cannabis privé Fire & Flower (« F&F »). F&F a obtenu plusieurs licences de distribution au détail dans les provinces de l'Ouest canadien de l'Alberta et de la Saskatchewan, et elle compte accéder au marché Ontarien.

Stratégie de distribution



Livrer au Québec dans le respect des ententes d'approvisionnement et de distribution avec la SQDC. Pénétrer 90% des marchés canadiens grâce à des produits stratégiques comme Elixir.



Déployer de nouveaux produits de boissons à base de cannabis à l'échelle nationale par l'intermédiaire de la coentreprise détenue avec Molson Canada. Déploiement complet du produit dans tout le Canada. Expansion à l'étranger : Amérique latine et Europe.



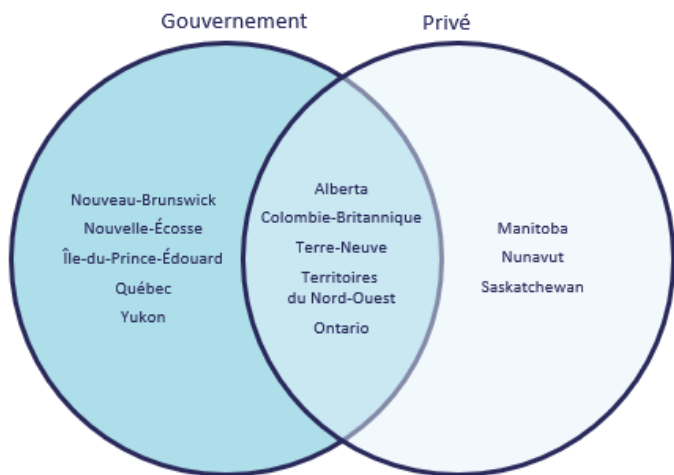
Entrer sur le marché américain, sous réserve des approbations et des changements réglementaires.

Marché du cannabis au Canada

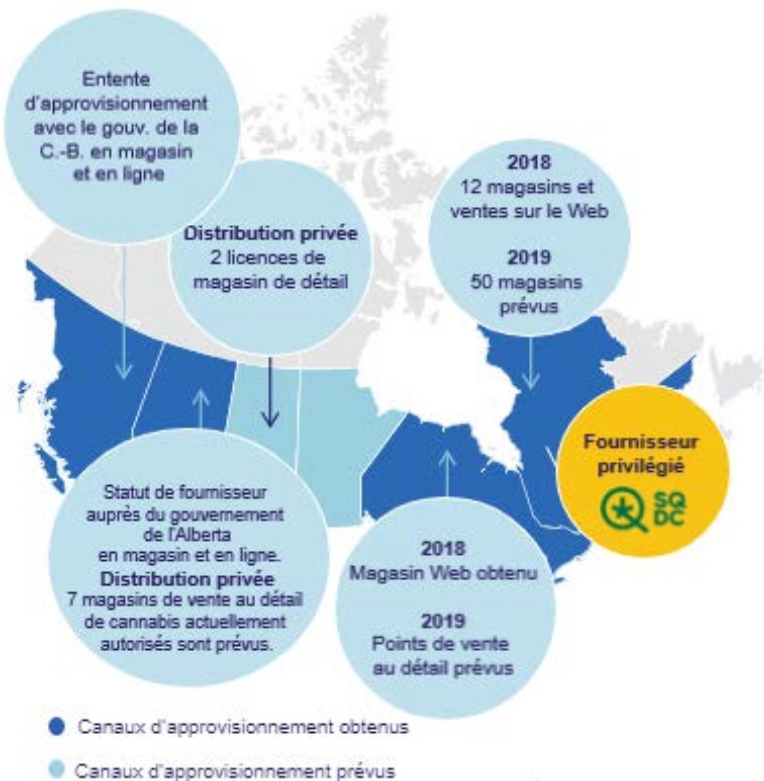
Le 17 octobre 2018, le Canada est devenu le plus important pays au monde à offrir du cannabis médicinal et non médicinal sur l'ensemble de son territoire. Selon Statistique Canada, au cours des deux semaines qui ont suivi la légalisation du marché de la consommation à des fins récréatives chez les adultes, les ventes se sont chiffrées à 43 M\$. Statistique Canada indique également qu'entre le moment de la légalisation et la fin de l'année civile 2018, les Canadiens ont acheté plus de 20 650 kg de cannabis séché et 20 096 litres d'huile de cannabis. À mesure que la demande augmente, les canaux de distribution public et privé sont mieux établis, et, à l'approche de la légalisation des produits comestibles, HEXO bénéficie d'une position unique 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 sur le marché du cannabis, lesquelles prévoient des magasins privés, des succursales d'État ou une combinaison des deux dans plusieurs territoires. Nous nous sommes positionnés en concluant des contrats d'approvisionnement stratégiques avec les gouvernements provinciaux de l'Ontario et de la Colombie-Britannique, ainsi que celui du Québec, avec lequel nous avons signé le plus important accord d'approvisionnement au Canada. Nous avons également réalisé un investissement stratégique dans le secteur privé de la vente au détail de cannabis. Nous sommes prêts à exploiter ces deux canaux afin d'offrir nos produits primés et innovateurs partout au Canada.

Canaux de distribution au détail par province et territoire :



Nous avons établi des canaux d'approvisionnement dans les quatre plus importantes provinces canadiennes en concluant des contrats d'approvisionnement avec des détaillants exploités par le gouvernement au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique, ainsi qu'en obtenant le statut de représentant fournisseur en Alberta. Nous avons réalisé un investissement stratégique dans un détaillant de cannabis privé de premier plan au Canada afin de nous assurer un accès futur à certains marchés privés de vente au détail. D'après les contrats annoncés pour l'année suivant la légalisation, nous sommes le producteur autorisé ayant conclu le plus important contrat d'approvisionnement à terme de gré à gré, lequel prévoit un approvisionnement de 20 000 kg pour le Québec seulement au cours de l'an 1.



QUÉBEC

Dans la province de Québec, qui compte 8,4 millions d'habitants, soit environ 23 % de la population canadienne, la SQDC administre la distribution et la vente de cannabis récréatif destiné aux adultes. La SQDC a mis sur pied 12 succursales dans la province. Elle prévoit faire passer ce nombre à 50 succursales dans l'année suivant la légalisation. Elle vendra aussi du cannabis en ligne.

Au cours de la première année suivant la légalisation, nous détiendrons au moins 30 % des parts de marché au Québec. Le contrat conclu avec la SQDC pourrait durer jusqu'à cinq ans. Au cours de cette période, nous devrions livrer quelque 200 000 kg de cannabis ou plus, pour des produits d'un milliard de dollars.

Nous avons également conclu une entente de distribution avec la SQDC, aux termes de laquelle nous sommes chargés d'entreposer et de distribuer 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 du site Web de l'OCS. La province autorisera également des magasins de détail du secteur privé à occuper le marché du cannabis destiné aux adultes. Les produits comprendront initialement du cannabis séché, des produits sous forme d'huile et de capsules, des joints déjà roulés, des clones et des semences.

Nous avons conclu un contrat d'approvisionnement avec l'OCS, aux termes duquel nous fournissons à la province les produits à teneur en THC et en CBD Élixir et Fleur de Lune, deux de nos produits sans inhalation à base d'huile les plus novateurs. Cette stratégie nous permettra initialement d'approvisionner le marché ontarien en produits du cannabis sans inhalation par l'intermédiaire de l'OCS.

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Dans la province de Colombie-Britannique, qui compte 5,0 millions d'habitants, soit environ 13 % de la population canadienne, nous servirons le marché du cannabis destiné aux adultes en misant sur une approche qui intègre à la fois les secteurs privé et public. La BCLDB administrera la distribution de cannabis et de produits à base de cannabis. Nous avons conclu un contrat d'approvisionnement avec la BCLDB, aux termes duquel nous lui fournissons nos produits Élixir et Fleur de Lune qui sont à base d'huile et qui présentent une teneur en THC et en CBD.

ALBERTA

La Société a reçu le statut de représentant de cannabis de l'Alberta Gaming, Liquor and Cannabis Board. Ainsi, HEXO pourra offrir à 4,3 millions de personnes, soit environ 12 % de la population canadienne, ses produits primés Élixir à base d'huile et à teneur en THC et CBD, ainsi que son produit primé Decarb, une mouture de cannabis préactivé à base de THC et de CBD.

AUTRES MARCHÉS PRIVÉS CANADIENS

Nous nous attendons à percer les autres marchés privés du cannabis au Canada au moyen d'investissements stratégiques dans des détaillants privés, comme celui que nous avons fait dans F&F. Actuellement, F&F détient deux licences en Ontario et une licence pour deux magasins en Saskatchewan.

MARCHÉ CANADIEN DU CANNABIS MÉDICINAL

HEXO Corp. continue d'exploiter un canal direct pour servir le marché du cannabis médicinal canadien sous la marque de produits Hydrothecary. Vendus légalement et directement au Canada aux personnes ayant reçu une ordonnance d'un professionnel de la santé, les produits Hydrothecary offrent du cannabis médicinal de la plus haute qualité issu d'une culture naturelle et soumis à des tests rigoureux. Les consommateurs de la marque Hydrothecary ont accès à des produits novateurs ainsi qu'à un service de première qualité allant de l'inscription à un soutien bilingue 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Selon le système de suivi du cannabis de Statistique Canada, les ventes de cannabis médicinal ont augmenté après la légalisation le 17 octobre 2018. HEXO Corp. a entièrement absorbé le montant des nouvelles taxes d'accise instaurées par l'Agence du revenu du Canada afin d'éviter que la facture ne revienne aux patients qui font partie de sa précieuse clientèle. HEXO Corp. entend continuer à servir les consommateurs de cannabis médicinal et à s'assurer que les ressources suffiront à la demande.

Responsabilité sociale d'entreprise

Chez HEXO, nous tenons à montrer que nous pouvons être à la fois responsables sur les plans social et environnemental et offrir des produits et des services de calibre mondial. La charte de responsabilité sociale d'HEXO établit quatre grandes priorités : les gens, le public, les produits et la planète. Grâce à cette approche globale, nous établissons des partenariats en responsabilité sociale avec des organisations locales, nationales et internationales. Voici un échantillon de partenariats :

Partenariats locaux

- Fondation Santé de Papineau
- Association des personnes vivant avec la douleur chronique
- Banque alimentaire Moisson Outaouais
- Garde-rivière des Outaouais

Partenariats nationaux

- Société gastro-intestinale du Canada
- Campaign for Cannabis Amnesty
- Arbres Canada

Partenariats internationaux

- The Global Cannabis Partnership : un partenariat entre des chefs de file du secteur du cannabis qui ont pour objectif de créer une norme internationale afin d'assurer la production, la distribution et la consommation sécuritaire et responsable du cannabis légal à des fins récréatives chez les adultes.
- SmartCert : société de certification de renommée mondiale qui nous aide à calculer et à contrôler notre empreinte carbone.

Initiatives environnementales

Bien que HEXO soit une jeune société, la responsabilité sociale est au cœur de ses préoccupations. C'est pourquoi nous mettons tout en œuvre pour limiter autant que possible notre empreinte écologique. Pour ce faire, nous utilisons des serres à la fine pointe qui fonctionnent à l'énergie solaire afin de réduire au minimum notre consommation d'électricité. Nous avons également mis en place un programme de recyclage, grâce auquel un volume important de déchets n'aura pas à être acheminé vers des sites d'enfouissement. Voici certaines de nos initiatives environnementales à l'interne :

- Collecte et recyclage de l'eau de pluie.
- Suivi des émissions de gaz à effet de serre, notamment le CO₂.
- Systèmes de recyclage et de compostage sur place.
- Mise en œuvre de composantes et de procédures environnementales

Faits saillants relatifs à la Société

Inscription à la cote de la NYSE-A

Le 23 janvier 2019, les actions ordinaires de la Société ont commencé à être négociées à la NYSE-A sous le symbole «HEXO ». La Société est toujours inscrite à la cote de la TSX, également sous le symbole « HEXO ». Cette double inscription fournit à la Société un accès aux plus grands marchés de titres de capitaux propres du monde ainsi qu'une plus grande visibilité auprès des investisseurs sur les marchés institutionnel et privé, ainsi qu'auprès des investisseurs individuels.

Clôture d'un placement négocié d'actions ordinaires d'une valeur de 57,5 M\$

Le 30 janvier 2019, la Société a annoncé la clôture d'un appel public à l'épargne négocié à prise ferme visant 8 855 000 actions ordinaires au prix de 6,50 \$ chacune, pour un produit brut global de 57 557,50 \$, ce qui tient compte de l'émission de 1 155 000 actions ordinaires par suite de l'exercice intégral de l'option de surallocation. Aux fins du placement, Marchés des capitaux CIBC et BMO Marchés des capitaux agissaient à titre de chefs de file et de co-teneurs de livres, tandis qu'Oppenheimer & Co. Inc. était co-chef de file. Les co-chefs de file aux fins du placement étaient AltaCorp Capital Inc., Beacon Securities Limited, Bryan, Garnier & Co Ltd, Cormark Securities Inc., Eight Capital, GMP Securities L.P., Valeurs mobilières Banque Laurentienne inc., PI Financial Corp. et Roth Capital Partners, LLC. La Société utilisera le produit net tiré du placement pour répondre à ses besoins d'affaires et pour financer une partie de ses initiatives de croissance globale et de ses travaux de recherche et développement dans le but de poursuivre ses stratégies d'innovation.

Obtention d'une facilité de crédit bancaire de 65 M \$

Le 15 février 2019, la Société a annoncé une facilité de crédit consortiale, aux termes de laquelle la Banque Canadienne Impériale de Commerce (« CIBC ») agira à titre d'unique teneur de livres, de co-arrangeur principal et d'agent administratif, et la Banque de Montréal (« BMO ») à titre de co-arrangeur principal et d'agent de syndication (collectivement « les prêteurs »). Les prêteurs fourniront à la Société une somme maximale de 65 M\$ par voie d'un financement par emprunt garanti portant intérêt à un taux annuel qui devrait se maintenir dans la tranche moyenne à supérieure des 5 %. La facilité de crédit, qui consiste en un emprunt à terme de 50 M\$ et un emprunt renouvelable de 15 M\$, est assortie d'une option non engagée permettant de la bonifier de 135 M\$ pour la porter à un total de 200 M\$. Les deux emprunts arrivent à échéance en 2022. La Société peut rembourser les emprunts en tout temps, sans pénalité. Le capital additionnel servira à financer en partie la poursuite de l'agrandissement du site de Gatineau, ainsi que la mise à niveau du nouveau centre de transformation situé à Belleville, en Ontario, et les améliorations locatives qui y sont apportées. Ce contrat d'emprunt fournit à la Société du capital additionnel sans dilution actuelle ou future de l'avoir de ses actionnaires.

HEXO fera l'acquisition de Newstrike Brands Ltd.

Le 12 mars 2019, HEXO Corp (« HEXO ») et Newstrike Brands Ltd. (« Newstrike ») ont conclu une convention d'arrangement définitive (la « convention ») aux termes de laquelle la Société acquerra, au moyen d'un plan d'arrangement en vertu de la Loi sur les sociétés par actions (Ontario), la totalité des actions ordinaires émises et en circulation de Newstrike dans une opération portant sur la totalité des actions évaluée à environ 263 M\$ (« l'opération »). Aux termes de la convention, les actionnaires de Newstrike recevront 0,06332 d'une action ordinaire de HEXO pour chaque action ordinaire de Newstrike détenue. L'opération a été approuvée à l'unanimité par le conseil d'administration de HEXO et par celui de Newstrike. Voici les faits saillants de l'opération proposée;

Augmentation de la capacité grâce à une infrastructure ultramoderne pour la culture: l'opération donne à HEXO la capacité de produire environ 150 000 kg de cannabis de haute qualité par an. L'opération permet également à HEXO d'avoir accès à quatre sites de production de pointe totalisant près de 1,8 million de pieds carrés d'espace de culture à court terme, ainsi qu'à des techniques de culture et de production diversifiées. Cela s'ajoute aux installations de 579 000 pieds carrés que possède HEXO à Belleville, en Ontario pour la création d'un centre d'excellence de fabrication et de développement de produits.

Pénétration diversifiée du marché intérieur: ensemble, HEXO et Newstrike ont conclu des accords de distribution dans 8 provinces, dont l'Ontario, le Québec, la Colombie-Britannique, l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, la Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard, permettant ainsi aux consommateurs d'accéder aux produits HEXO partout au Canada.

Installation intérieure de qualité supérieure: l'installation intérieure sous licence de Newstrike permet à HEXO d'avoir accès à des techniques de culture diversifiées et lui confère une plus grande flexibilité pour les exportations internationales, alors que les marchés mondiaux du cannabis continuent de s'ouvrir.

Accroissement des synergies: l'entité fusionnée devrait réaliser 10 millions de dollars de synergies annuelles, ce qui permettra à HEXO de fonctionner plus efficacement et de poursuivre son engagement envers l'excellence.

Nominations au sein de la haute direction

Le 15 janvier 2019, la Société a annoncé la nomination de Véronique Hamel au poste de directrice principale de l'innovation. M^{me} Hamel compte plus de 25 ans d'expérience en innovation. Elle a occupé des postes de direction en recherche et développement, en conception de nouveaux produits, ainsi qu'en marketing et en développement des affaires, et ce, pour des sociétés pharmaceutiques et des sociétés de biens de consommation en Europe, aux États-Unis et au Canada. Plus récemment, au Canada, elle a mis sur pied de solides équipes spécialisées en innovation pour Church & Dwight Co., Bausch & Lomb et Bausch Health Companies Inc. M^{me} Hamel est diplômée de l'EDHEC, en France. Elle a su bâtir et aider à façonner des organisations à forte croissance axées sur les consommateurs en réalisant des innovations fiables qui ont remporté des prix. Elle apporte un solide bagage d'affaires qui servira à l'innovation et nourrit une passion qui la pousse à repousser les limites de l'industrie. Dans son poste de directrice principale de l'innovation, elle est chargée de la stratégie de recherche d'HEXO Corp. et supervise le programme de recherche et d'innovation de la Société.

Le 4 mars 2019, la Société a nommé Steve Burwash au poste de vice-président du financement stratégique. Détenteur du titre de CPA, M. Burwash a beaucoup d'expérience en finances et opérations internationales. Il a occupé des postes de haute direction dans les secteurs de l'aérospatiale et de la défense, des télécommunications et de la fabrication. Plus récemment, il était cadre chez Mitel Networks, où il a dirigé les activités de planification et d'analyse de la division d'infonuagique et mené un mandat d'intégration financière et d'optimisation des processus d'affaires dans douze pays. Titulaire d'un MBA à l'Université d'Ottawa, M. Burwash a plus de 25 ans d'expérience prouvée en acquisitions, vérification préalable à l'intégration, gouvernance financière et optimisation des processus.

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 les employons 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 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.

MARGE BRUTE AJUSTÉE

Nous utilisons la marge brute ajustée pour mieux représenter la performance de la période en excluant les évaluations de la juste valeur hors trésorerie requises selon les IFRS. Nous 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 celle-ci 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.

Points saillants financiers et opérationnels

PRINCIPAUX INDICATEURS DE PERFORMANCE FINANCIÈRE

Sommaire des résultats pour les trimestres et les semestres clos les 31 janvier 2019 et 2018

<i>Aperçu de l'état des résultats</i>	Trimestre clos le		Semestre clos le	
	31 janvier 2019	31 janvier 2018	31 janvier 2019	31 janvier 2018
	\$	\$	\$	\$
Produits bruts tirés des ventes de cannabis	16 179	1 182	22 809	2 283
Taxes d'accise	(2 803)	–	(3 817)	–
Produits nets tirés de la vente de marchandises	13 376	1 182	18 992	2 283
Produits complémentaires	62	–	109	–
Marge brute avant ajustements de la juste valeur	6 939	731	9 772	1 369
Marge brute	11 603	752	18 842	3 215
Charges d'exploitation	18 486	5 491	40 524	8 335
Résultat d'exploitation	(6 883)	(4 739)	(21 682)	(5 120)
Autres produits (charges)	2 558	(4 213)	4 553	(5 750)
Résultat net	(4 325)	(8 952)	(17 129)	(10 870)

<i>Résultats d'exploitation</i>	Trimestre clos le	
	31 janvier 2019	31 octobre 2018
Prix de vente moyen par gramme et équivalent gramme de cannabis séché récréatif destiné aux adultes	5,83 \$	5,45 \$
Ventes de grammes et d'équivalents grammes de cannabis séché récréatif destiné aux adultes, en kilogramme	2 537	952
Prix de vente moyen par gramme et équivalent gramme de cannabis séché médicinal	9,15 \$	9,12 \$
Ventes de grammes et d'équivalents grammes de cannabis séché médicinal, en kilogramme	152	158
Production totale d'équivalents grammes de cannabis séché, en kilogramme	4 938	3 550

FAITS SAILLANTS DU DEUXIÈME TRIMESTRE

- Pendant le trimestre, le total des produits bruts est ressorti à 16 241 \$, soit plus de 13,74 fois le total du trimestre correspondant de l'exercice 2018, et il a progressé de 143 % par rapport au trimestre précédent.
- Au cours du trimestre clos le 31 janvier 2019, les produits tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes ont dépassé de 9 858 \$, ou de 200 %, ceux de l'exercice 2018.
- Les ventes de produits d'huile ont représenté 23 % des produits tirés des ventes brutes de cannabis récréatif destiné aux adultes.
- Les résultats de l'exercice tiennent compte pour la première fois de produits complémentaires liés à une convention de gestion conclue avec un fournisseur. Ces produits ont fourni un apport net de 62 \$ aux produits du trimestre, lesquels ont augmenté de 15 \$ par rapport au trimestre précédent.
- La perte nette pour la période s'est établie à (4 325 \$), un recul de 52 % comparativement au trimestre correspondant de l'exercice 2018. Sur une base séquentielle, la perte nette a diminué de 66 % d'un trimestre sur l'autre en raison de l'accroissement des ventes et d'une réduction de 16 % du total des charges d'exploitation pour la période.

FAITS SAILLANTS OPÉRATIONNELS

- Le nombre de grammes et d'équivalents grammes de cannabis récréatif destiné aux adultes vendus est passé à 2 537 kg, un bond de 166 % par rapport au trimestre précédent qui s'explique par le fait que la Société continue à prendre de l'ampleur et par l'exécution de ses contrats d'approvisionnement.
- Les produits par gramme et équivalents grammes de cannabis récréatif destiné aux adultes ont augmenté de 0,38 \$ pour atteindre 5,83 \$ comparativement au premier trimestre de 2019.
- Les produits par gramme et équivalents grammes de cannabis médicinal ont progressé de 0,03 \$ pour s'établir à 9,15 \$ au cours du trimestre, les ventes s'étant établies à 152 kg.
- Pendant le trimestre clos le 31 janvier 2019, la Société a produit environ 4 938 kg de cannabis séché, un gain de 39 % par rapport au trimestre précédent.
- Certaines zones de production dans nos installations autorisées existantes ont été consacrées à la mise en service de notre nouvelle installation de 1 million de pieds carrés (B9). Il s'agit notamment de zones désignées abritant les plantes mères à déplacer en B9, ainsi que d'une zone de bouturage pour approvisionner B9 en lui fournissant ses premiers plants au cours des deuxième et troisième trimestres de l'exercice 2019.
- La Société se rapproche de sa pleine capacité de production, grâce aux gains d'efficacité et de capacité que nous procure notre installation de 250 000 pieds carrés autorisée et l'installation additionnelle de 1 million de pieds carrés, qui a atteint les premiers jalons au chapitre de la construction et des licences en décembre 2018. La Société continue de progresser vers l'atteinte de son objectif visant à produire 108 000 kg de fleurs séchées par année.

CROISSANCE ORGANISATIONNELLE

- En raison de l'ampleur que prennent nos activités, nos effectifs ont augmenté de 32 %, pour atteindre 374 employés au 31 janvier 2019, contre 283 employés au 31 octobre 2018. Cette augmentation est directement attribuable à la croissance de nos activités qui se poursuit, principalement au chapitre de la production et de la culture, par suite de la mise en service de nos nouvelles installations.

AGRANDISSEMENT DE NOS INSTALLATIONS

- En décembre 2018, nous avons atteint un jalon au chapitre de la construction et des licences grâce à l'achèvement de la première zone de la serre de 1 million de pieds carrés. Nous avons atteint cet objectif dans l'année qui a suivi son annonce en respectant à la fois l'échéancier et le budget. Le franchissement de cette étape marque un premier pas important dans la réalisation de l'objectif de la Société visant à faire passer sa capacité de production annuelle à 108 000 kg de cannabis séché.

SITUATION FINANCIÈRE

- Au 31 janvier 2019, la Société détenait une trésorerie, des équivalents de trésorerie et des placements à court terme de 165 571 \$, ainsi qu'un fonds de roulement de 224 332 \$.
- Au cours de la période, la Société a mobilisé un produit brut de 57,5 M\$ par voie d'un placement d'actions ordinaires.
- Après la clôture du trimestre, la Société a obtenu une facilité de crédit conjointe de 65 M\$ auprès de CIBC et de BMO, deux institutions financières de premier plan au Canada. La facilité de crédit comprend un emprunt à terme de 50 M\$ et une marge de crédit renouvelable de 15 M\$, lesquels serviront en partie à financer l'agrandissement du site de Gatineau et des améliorations locatives au centre de transformation de Belleville, et ce, sans diluer l'avoir actuel et futur des actionnaires d'HEXO Corp.

Sommaire des résultats

Produits

	T2 2019	T1 2019	T4 2018	T3 2018	T2 2018
CANNABIS RÉCRÉATIF DESTINÉ AUX ADULTES					
Produits bruts tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes ¹	14 792 \$	5 194 \$	– \$	– \$	– \$
Taxes d'accise sur le cannabis récréatif destiné aux adultes	(2 587)	(970)	–	–	–
Produits nets tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes	12 205	4 224	–	–	–
Grammes et équivalents grammes séchés vendus	2 537 211	952 223	–	–	–
Produits bruts tirés des ventes de cannabis destiné aux adultes par équivalent gramme	5,83 \$	5,45 \$	– \$	– \$	– \$
Produits nets tirés des ventes de cannabis destiné aux adultes par équivalent gramme	4,81 \$	4,44 \$	– \$	– \$	– \$
CANNABIS MÉDICINAL					
Produits tirés des ventes de cannabis médicinal ¹	1 387 \$	1 436 \$	1 410 \$	1 240 \$	1 182 \$
Taxes d'accise sur le cannabis médicinal	(216)	(44)	–	–	–
Produits nets tirés des ventes de cannabis médicinal	1 171	1 392	1 410	1 240	1 182
Grammes et équivalents grammes séchés vendus	151 521	157 504	152 288	134 253	131 501
Produits bruts tirés des ventes de cannabis médicinal par équivalent gramme	9,15 \$	9,12 \$	9,26 \$	9,24 \$	8,99 \$
Produits nets tirés des ventes de cannabis médicinal par équivalent gramme	7,73 \$	8,84 \$	– \$	– \$	– \$
Produits complémentaires ²	62 \$	47 \$	– \$	– \$	– \$
Total des ventes nettes	13 438 \$	5 663 \$	1 410 \$	1 204 \$	1 182 \$

¹Les produits bruts tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes et de cannabis médicinal représentent les ventes réalisées dans le cours normal des activités, exclusion faite des taxes d'accise.

²Produits autres que ceux provenant des principales activités de la Société.

Le total des produits nets pour le deuxième trimestre de l'exercice 2019 s'est accru pour ressortir à 13 438 \$, contre 1 182 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018. Ce gain s'explique surtout par le fait que la Société pouvait compter sur un premier trimestre complet de ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes depuis la légalisation de ce dernier au Canada. Au cours du trimestre, les ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes ont représenté 91 % du total des produits. Les ventes complémentaires de produits autres que le cannabis, qui ont commencé au trimestre précédent, sont passées de 47 \$ à 62 \$. Ces produits proviennent d'une entente de gestion conclue entre la Société et des partenaires sans lien de dépendance.

VENTES DE CANNABIS RÉCRÉATIF DESTINÉ AUX ADULTES

Le deuxième trimestre de l'exercice 2019 de la Société est le premier trimestre complet de ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes. Au cours du trimestre clos le 31 janvier 2019, les ventes brutes de cannabis récréatif destiné aux adultes ont atteint 14 792 \$, une augmentation de 1 151 % par rapport aux ventes totales de 1 182 \$ du deuxième trimestre de 2018 (lequel comprend des ventes de cannabis médicinal seulement), et une hausse de 185 % comparativement aux ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes de 5 194 \$ pour le premier trimestre du présent exercice. Ce résultat est directement attribuable aux solides contrats d'approvisionnement conclus par la Société et au lancement d'une campagne visant à accroître la reconnaissance de la marque.

Pour le semestre clos le 31 janvier 2019, les ventes brutes de cannabis récréatif destiné aux adultes de la Société ont atteint 19 986 \$, une augmentation de 17 703 \$ par rapport aux ventes totales de 2 283 \$ de la période correspondante de 2018 (laquelle comprend des ventes de cannabis médicinal seulement). Cette augmentation s'explique par l'absence de vente de cannabis récréatif destiné aux adultes pendant la période comparative.

Au cours du deuxième trimestre de 2019, le volume des ventes s'est établi à 2 537 kg, un bond de 166 % comparativement aux 952 kg d'équivalents vendus au premier trimestre de l'exercice 2019. Les produits de fleurs séchées ont représenté 85 % des ventes d'équivalents grammes pour la période, en recul de 5 % par rapport au premier trimestre de l'exercice 2019, le solde des ventes étant composé de produits d'huile.

Les produits bruts tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes par équivalent gramme ont augmenté, passant de 5 45 \$ à 5,83 \$. Cette augmentation s'explique par l'accroissement des ventes de produits d'huile pendant le trimestre, lesquels ont un prix par équivalent gramme plus élevé sur le marché. Les produits nets tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes par équivalent gramme ont augmenté pour ressortir à 4,81 \$, contre 4,44 \$ au trimestre précédent, ce qui tient compte de l'incidence constante d'environ (1,00 \$) de la taxe d'accise sur les produits par gramme. Au cours des périodes à venir, à mesure la composition des ventes comprendra davantage de produits d'huile et d'autres produits à valeur ajoutée, et moins de produits de fleurs séchées à faible valeur, l'incidence des taxes d'accise sur les produits par gramme devrait s'amenuiser.

Au cours de la période, 84 % des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes ont été réalisées par l'intermédiaire de la SQDC. Les ventes restantes de 16 % ont été effectuées en Ontario et en Colombie-Britannique par l'entremise de l'OCS et de la BCLDB, respectivement.

Tout en poursuivant la préparation des premières récoltes de sa nouvelle serre de 1 000 000 de pieds carrés qui devraient être réalisées au cours du troisième trimestre de l'exercice 2019 et de l'activation de son centre de transformation de produits à Belleville qui est prévue au quatrième trimestre de l'exercice 2019, la Société prévoit une légère augmentation des revenus nets pour le troisième trimestre par rapport au deuxième trimestre.

Le chiffre d'affaires net du quatrième trimestre devrait environ doubler par rapport à celui du deuxième trimestre pour les raisons décrites ci-dessus.

VENTES DE CANNABIS MÉDICINAL

Les produits bruts de cannabis médicinal pour le trimestre clos le 31 janvier 2019 ont augmenté de 17 % pour s'établir à 1 387 \$, contre 1 182 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Cette augmentation s'explique par la hausse du volume des ventes et par l'accroissement des ventes de notre huile Elixir, lesquels génèrent des produits par gramme plus élevés que les ventes de produits séchés. Comparativement au trimestre précédent, les produits se sont chiffrés à 1 436 \$, un recul de 3 % imputable à une diminution des ventes totales de fleurs séchées par équivalent gramme pour la période. Les ventes d'huile médicinale sont demeurées stables d'un trimestre à l'autre.

Les ventes brutes de cannabis médicinal de la Société pour le semestre clos le 31 janvier 2019 se sont élevées à 2 823 \$, une progression de 24 % par rapport aux ventes brutes de cannabis médicinal du semestre correspondant de l'exercice 2018. Cette augmentation s'explique par les facteurs énoncés précédemment.

Au cours du trimestre, les produits nets tirés des ventes de cannabis médicinal ont diminué de 16 % pour ressortir à 1 171 \$, ce qui s'explique par l'application des taxes d'accise sur les ventes de cannabis médicinal pour les périodes complètes par rapport à leur application sur les ventes de cannabis médicinal seulement au cours du trimestre précédent après la légalisation du 17 octobre 2018.

Le volume des ventes s'est accru de 15 % pour atteindre 151 521 équivalents grammes, contre 131 501 pour la période correspondante de l'exercice précédent. Les produits par équivalent gramme ont augmenté pour atteindre 9,15 \$, contre 8,99 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent et 9,12 \$ pour le trimestre précédent. Ce résultat découle directement de l'augmentation des ventes de produits à base d'huile, laquelle s'explique par l'intérêt grandissant des consommateurs pour les produits sans inhalation.

Coût des ventes et taxes d'accise

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 et à la rémunération à base d'actions et aux charges indirectes applicables.

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

	Trimestre clos le		Semestre clos le	
	31 janvier 2019	31 janvier 2018	31 janvier 2019	31 janvier 2018
Taxes d'accise	2 803 \$	– \$	3 817 \$	– \$
Coût des ventes	6 499	451	9 329	914
Ajustement de la juste valeur à la vente de stocks	3 690	1 032	4 407	1 846
Ajustement de la juste valeur des actifs biologiques	(8 354)	(1 053)	(13 477)	(3 692)
Total de l'ajustement de la juste valeur	(4 664) \$	(21) \$	(9 070) \$	(1 846) \$

Le coût des ventes pour le trimestre clos le 31 janvier 2019 s'est chiffré à 6 499 \$, comparativement à 451 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. L'augmentation du coût des ventes s'explique par l'accroissement du volume des ventes et des coûts de transformation en raison d'une plus forte production de produits d'huile et d'autres produits à valeur ajoutée par rapport au deuxième trimestre de l'exercice 2018. Pour le semestre clos le 31 janvier 2019, le coût des ventes est ressorti à 9 329 \$, contre 914 \$ 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 deuxième trimestre clos le 31 janvier 2019 s'est chiffré à 3 690 \$, contre 1 032 \$ pour le trimestre correspondant clos le 31 janvier 2018. Cet écart s'explique par l'accroissement du volume des ventes de stocks par rapport au même trimestre de l'exercice 2018. Il est contrebalancé par l'ouverture du marché du cannabis récréatif destiné aux adultes, dont la juste valeur par gramme est plus faible en comparaison du cannabis médicinal, lequel constituait le seul type de cannabis vendu au cours du trimestre clos le 31 janvier 2018.

L'ajustement de la juste valeur des actifs biologiques pour le trimestre considéré s'est établi à (8 354) \$, contre (1 053) \$ 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 au cours du trimestre, surtout à la serre entièrement autorisée de 250 000 pieds carrés où les récoltes ont commencé au premier trimestre 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 d'une nouvelle installation. L'accroissement de l'échelle des activités de la Société et du nombre de plants détenus découle de la nécessité de répondre à la demande sur le marché du cannabis récréatif destiné aux adultes.

Les ajustements de la juste valeur à la vente des stocks et les ajustements de la juste valeur des actifs biologiques ont augmenté de respectivement 4 407 \$ et (13 477 \$), contre 1 846 \$ et (3 692 \$) pour les périodes correspondantes de 2018. Cette augmentation est due aux mêmes raisons que celles énoncées ci-dessus.

L'exercice 2019 tient compte pour la première fois des taxes d'accise perçues sur les produits tirés des ventes de cannabis récréatif destiné aux adultes et des ventes de cannabis médicinal réalisées après le 17 octobre 2018. Les taxes d'accise ont totalisé 2 803 \$, une augmentation de 176 % par rapport au trimestre précédent, ce qui reflète l'accroissement des ventes sous-jacentes. Au cours du trimestre, cette charge a érodé d'environ 9 % la marge brute avant ajustements de la juste valeur, ce qui représente une hausse de 2 % par rapport au trimestre précédent. Cette hausse est attribuable aux taxes d'accise perçues sur les ventes de cannabis médicinal pour la pleine période considérée, alors qu'au cours du premier trimestre de 2019, elles n'étaient applicables qu'aux ventes de cannabis médicinal réalisées après le 17 octobre 2018. Les taxes d'accise varient en fonction des provinces et des territoires, selon le taux en vigueur et d'après le nombre d'équivalents grammes vendus et une composante ad valorem qui varie suivant le prix de vente des produits.

Charges d'exploitation

	Trimestre clos le		Semestre clos le	
	31 janvier 2019	31 janvier 2018	31 janvier 2019	31 janvier 2018
Frais généraux et administratifs	8 161 \$	1 770 \$	13 076 \$	3 046 \$
Commercialisation et promotion	4 839	1 358	16 550	2 426
Rémunération à base d'actions	4 960	1 968	9 649	2 281
Amortissement des immobilisations corporelles	452	188	1 025	312
Amortissement des immobilisations incorporelles	74	207	224	270
Total	18 486 \$	5 491 \$	40 524 \$	8 335 \$

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

FRAIS GÉNÉRAUX ET ADMINISTRATIFS

Les frais généraux et administratifs ont grimpé au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2019 pour atteindre 8 161 \$, comparativement à 1 770 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Cette augmentation témoigne de la croissance générale de nos activités, qui a entraîné notamment une charge additionnelle de 2 775 \$ liée à l'embauche de personnel affecté aux tâches de nature générale, financière et administrative. La location d'un nouvel espace à Belleville d'où seront remplies les fonctions se rapportant au traitement et à la transformation de produits et où se trouvera le service administratif de l'installation de Belleville, s'est traduite par une charge additionnelle de 613 \$. Le total des frais généraux et administratifs liés au personnel a augmenté de 1 950 \$ en raison de la croissance des activités. Les honoraires pour services professionnels et juridiques ainsi que les droits d'inscription ont augmenté pour atteindre 1 024 \$ en raison des initiatives supplémentaires de développement de la Société et des exigences réglementaires plus strictes qu'imposent la TSX et la NYSE-A 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 augmenté de 1 342 \$ par suite d'une hausse des soldes d'immobilisations corporelles et de l'inscription à la cote de la NYSE-A.

Le total des frais généraux et administratifs pour le semestre clos le 31 janvier 2019 s'est accru pour ressortir à 13 076 \$, contre 3 046 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018. Cette hausse découle de la croissance générale des activités, laquelle est attribuable aux raisons énoncées précédemment.

La Société prévoit que les frais généraux et d'administration augmenteront à mesure que ses projets d'expansion en cours seront menés à terme et mis en œuvre au cours des deux derniers trimestres de l'exercice. Les frais de recherche et de développement devraient augmenter selon la même tendance que les frais généraux et administratifs au cours des deux derniers trimestres de l'exercice 2019 et, par la suite, augmenter considérablement au cours de l'exercice 2020 à mesure que la Société mettra en œuvre ses initiatives d'innovation.

COMMERCIALISATION ET PROMOTION

Les frais de commercialisation et de promotion ont augmenté pour s'établir à 4 839 \$ au deuxième trimestre, comparativement à 1 358 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Cette variation est imputable au lancement 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 des coûts liés à l'impression, au matériel promotionnel et à la publicité. Les frais de commercialisation et de promotion, qui s'établissaient à 11 711 \$, ont connu un repli important d'un trimestre sur l'autre, car la Société avait lancé au cours de la période précédente une vaste campagne de marketing et de valorisation pour promouvoir la marque HEXO de cannabis récréatif destiné aux adultes, notamment dans le cadre de concerts, de congrès et d'activités sociales.

Le total des frais de commercialisation et de promotion pour le semestre clos le 31 janvier 2019 a atteint 16 550 \$, contre 2 426 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018. Cette hausse substantielle découle d'une entente conclue par la Société relativement à sa campagne de marketing et de valorisation de la marque qui a été menée essentiellement 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.

La Société s'attend à ce que les dépenses de marketing et de promotion suivent la tendance des revenus au cours des deux prochains trimestres de l'exercice.

RÉMUNÉRATION À BASE D' ACTIONS

La charge de rémunération à base d'actions a augmenté pour s'établir à 4 960 \$, contre 1 968 \$ 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 deuxième 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.

En raison des facteurs susmentionnés, la charge de rémunération à base d'actions pour le semestre clos le 31 janvier 2019 a augmenté pour se chiffrer à 9 649 \$, contre 2 281 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018.

AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES

La dotation aux amortissements des immobilisations corporelles a atteint 452 \$ pour le trimestre, contre 188 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Cette augmentation est directement attribuable aux serres nouvellement construites de la Société et au matériel de culture qu'elle a récemment acquis. La Société a aussi procédé à l'acquisition de matériel de culture et de production pour répondre à la demande en hausse et soutenir sa capacité d'évolution.

Pour les raisons énoncées précédemment, la dotation aux amortissements des immobilisations corporelles pour le semestre clos le 31 janvier 2019 a augmenté pour s'établir à 1 025 \$, contre 312 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018.

AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

La dotation aux amortissements des immobilisations incorporelles a diminué pour ressortir à 74 \$ pendant le premier trimestre, contre 207 \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Cette diminution est attribuable à la mise en œuvre d'un nouveau système de planification des ressources, pour le moment inactif, pendant la période close le 31 janvier 2019. Ce système vient remplacer certains logiciels entièrement amortis.

Pour les raisons déjà évoquées, la dotation aux amortissements des immobilisations incorporelles pour le semestre clos le 31 janvier 2019 a diminué pour se chiffrer à 224 \$, comparativement à 270 \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018.

Résultat d'exploitation

Le résultat d'exploitation pour le deuxième trimestre s'est chiffré à (6 883) \$, contre (4 739) \$ pour le trimestre correspondant de l'exercice 2018. Cet accroissement de la perte est principalement imputable à une hausse des charges découlant de l'expansion des activités en préparation de la légalisation du marché du cannabis récréatif chez les adultes et de la comptabilisation des charges de rémunération à base d'actions imputables à la hausse des effectifs et du cours de l'action de la Société. Cette augmentation notable du volume et des activités de la Société a été aussi contrebalancée par des produits nets 10,28 fois plus élevés que ceux du trimestre correspondant de l'exercice 2018.

Autres produits et charges

Les autres produits (charges) se sont établis à 2 558 \$ pour le trimestre clos le 31 janvier 2019, contre (4 213) \$ pour la période correspondante de l'exercice 2018. La réévaluation des instruments financiers de (815) \$ 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. Nous avons également enregistré une plus-value latente de 2 545 \$ sur les effets à recevoir convertibles. Pour le trimestre clos le 31 janvier 2019,

des produits d'intérêts de 1 304 \$ ont été réalisés, lesquels sont attribuables aux intérêts provenant d'une trésorerie devenue plus importante et aux intérêts plus élevés sur les débetures convertibles et le billet à recevoir détenus au 31 janvier 2019.

Les autres produits (charges) se sont établis à 4 553 \$ pour le semestre clos le 31 janvier 2019, contre (5 750 \$) pour le semestre correspondant de l'exercice 2018. L'augmentation s'explique essentiellement par un profit latent de 5 978 \$ sur une debenture convertible émise au cours du premier trimestre de l'exercice 2019. La perte liée à la réévaluation des instruments financiers a diminué de 1 461 \$ par rapport au semestre clos le 31 janvier 2018 en raison d'une diminution du nombre restant de bons de souscription sous-jacents.

Actifs biologiques – Évaluation de la juste valeur

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

	31 janvier 2019	31 juillet 2018
Valeur comptable à l'ouverture de la période	2 332 \$	1 504 \$
Coûts de production capitalisés	4 097	993
Augmentation nette de la juste valeur attribuable à la transformation biologique, déduction faite des coûts de vente	13 477	7 340
Transfert dans les stocks au moment de la récolte	(15 704)	(7 505)
Valeur comptable à la clôture de la période	4 202 \$	2 332 \$

Nos actifs biologiques se composent des plants de cannabis, ce qui couvre les semences jusqu'aux plants arrivés à maturité. Au 31 janvier 2019, la valeur comptable des actifs biologiques était de 6 \$ pour les semences et de 4 196 \$ 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 janvier 2019, il était attendu que nos actifs biologiques produisent environ 12 871 584 grammes (4 373 775 grammes 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 janvier 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	5,00 \$ le gramme de cannabis séché	Une augmentation ou une diminution de 5 % du prix de vente moyen se traduirait par une variation d'environ 554 \$ de l'évaluation.
Rendement par plant Obtenu d'après les résultats historiques du cycle de récolte par souche	47 à 235 grammes par plant	Une augmentation ou une diminution de 5 % du rendement moyen par plant se traduirait par une variation d'environ 210 \$ 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 18 %.	Une augmentation ou une diminution de 5 % du stade de croissance moyen par plant se traduirait par une variation d'environ 1 029 \$ de l'évaluation.
Pertes Obtenues d'après l'estimation du niveau de pertes subies durant le cycle de récolte et de production	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 221 \$ 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 janvier 2019. L'information est tirée de nos états financiers consolidés non audités, qui, de l'avis de la direction, ont été préparés de la même manière que les états financiers consolidés intermédiaires résumés pour le trimestre et le semestre clos le 31 janvier 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.

	T2 2019 31 janvier 2019	T1 2019 31 octobre 2018	T4 2018 31 juillet 2018	T3 2018 30 avril 2018
Produits nets	13 438 \$	5 663 \$	1 410 \$	1 240 \$
Résultat net	(4 325)	(12 803)	(10 194)	(1 971)
Résultat par action de base	(0,02)	(0,07)	(0,05)	(0,01)
Résultat par action après dilution	(0,02)	(0,07)	(0,05)	(0,01)

	T2 2018 31 janvier 2018	T1 2018 31 octobre 2017	T4 2017 31 juillet 2017	T3 2017 30 avril 2017
Produits nets	1 182 \$	1 102 \$	862 \$	1 182 \$
Résultat net	(8 952)	(1 918)	935	(11 808)
Résultat par action de base	(0,10)	(0,03)	0,02	(0,17)
Résultat par action après dilution	(0,10)	(0,03)	0,01	(0,17)

Les produits nets de la Société ont augmenté considérablement au cours des deux derniers trimestres comparativement aux six trimestres qui les ont précédés et qui s'étalent sur deux exercices. Cette augmentation est attribuable à la légalisation du cannabis au Canada et à l'entrée de la Société sur le marché du cannabis récréatif destiné aux adultes. Par conséquent, la perte nette subie pendant le trimestre clos le 31 janvier 2019 a diminué en réponse à l'accroissement des produits nets. 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 marché du cannabis récréatif destiné aux adultes, ce qui s'est traduit par une hausse des pertes nettes. La période de six trimestres allant du trimestre clos le 30 avril 2017 au trimestre clos le 31 juillet 2018 correspond aux activités de la Société sur le marché du cannabis médicinal seulement, ainsi qu'aux efforts déployés pour se préparer à répondre à la demande 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 janvier 2019 et au 31 juillet 2018 :

	31 janvier 2019	31 juillet 2018
Total de l'actif	446 553 \$	334 998 \$
Total du passif	23 358	12 125
Capital social	414 405	347 233
Réserve pour paiements fondés sur des actions	15 623	6 139
Bons de souscription	53 430	12 635
Déficit	(60 263) \$	(43 134) \$

Total de l'actif

Au 31 janvier 2019, le total des actifs a augmenté pour s'établir à 446 553 \$, contre 334 998 \$ au 31 juillet 2018. La Société a réuni des produits nets de 54 226 \$ grâce à son appel public à l'épargne négocié du 30 janvier 2019. Les immobilisations corporelles ont augmenté de 71 268 \$, surtout par suite de nouveaux ajouts au bâtiment B9 d'une superficie de 1 million de pieds carrés et de l'achat du matériel connexe. Cet écart s'explique également par la création de la coentreprise Truss, qui s'est traduite par une augmentation du total de l'actif de 49 039 \$. Au 31 janvier 2019, la Société affichait un solde de trésorerie non affectée de 165 044 \$. La Société détient un billet à recevoir de 20 347 \$ et une débenture convertible à recevoir, laquelle s'est accrue de 6 395 \$ en raison d'un gain latent de 5 978 \$ et de l'intérêt cumulé de 417 \$.

Total du passif

Au 31 janvier 2019, le total du passif a atteint 23 358 \$, contre 12 125 \$ au 31 juillet 2018, une hausse qui s'explique par une augmentation des créditeurs et charges à payer de 9 884 \$ par suite de la croissance continue des activités et de la capacité d'évolution. Des taxes d'accise de 1 244 \$ sont exigibles en raison d'une nouvelle politique d'imposition adoptée lors de la légalisation du 17 octobre 2018. Au 31 janvier 2019, le total du passif comprenait un passif lié aux bons de souscription de 3 235 \$, contre 3 130 \$ au 31 juillet 2018. Le passif lié aux bons de souscription a été comptabilisé à la juste valeur, se rapporte aux bons de souscription libellés en dollars américains qui ont été exercés et a été contrebalancé par la réévaluation à la hausse du passif à la suite d'une augmentation de la valeur de marché de l'action ordinaire sous-jacente.

Capital social

Au 31 janvier 2019, le capital social avait augmenté pour se chiffrer à 414 405 \$, contre 347 233 \$ au 31 juillet 2018, essentiellement par suite d'un financement par capitaux propres négocié qui a permis de fournir un apport net de 54 226 \$ au capital social. L'augmentation restante de 12 946 \$ est attribuable à l'exercice de bons de souscription et d'options sur actions au cours de la période.

Réserve pour paiements fondés sur des actions

Au 31 janvier 2019, la réserve pour paiements fondés sur des actions avait augmenté pour s'établir à 15 623 \$, contre 6 139 \$ au 31 juillet 2018. L'augmentation s'explique par le versement d'une rémunération à base d'actions au cours de deux trimestres complets, ce qui a entraîné une hausse de 6 230 \$, laquelle se rapporte à l'émission, en juillet 2018, de 5,6 millions d'options sur actions et 2 218 \$ d'options dont les droits ont été acquis relativement à des émissions antérieures. Au total, 1 915 000 options sur actions ont été attribuées pendant le semestre clos le 31 janvier 2019, ce qui a bonifié la réserve d'une somme additionnelle de 1 676 \$.

Bons de souscription

La réserve pour bons de souscription a augmenté de façon significative, passant de 12 635 \$ au 31 juillet 2018 à 53 430 \$ au 31 janvier 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 d'actions de Molson, laquelle a été évaluée à la juste valeur et établie pour les 11 500 000 bons de souscription attribués à une société affiliée à Molson Coors Canada en contrepartie de la coentreprise Truss au début d'octobre 2018. Les bons de souscription ont un prix d'exercice de 6,00 \$ et arrivent à échéance dans trois ans. Cette augmentation a été contrebalancée par l'exercice de bons de souscription au cours des deux premiers trimestres de l'exercice 2019.

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 dépendra de la mesure dans laquelle nous parviendrons à mettre en œuvre 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.

<i>Liquidités</i>	Semestre clos le	
	31 janvier 2019	31 janvier 2018
Activités d'exploitation	(38 506) \$	(6 810) \$
Activités de financement	65 031	240 675
Activités d'investissement	6 893 \$	(126 324) \$

Activités d'exploitation

Les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'exploitation pour le semestre clos le 31 janvier 2019 se sont établis à 38 506 \$ en raison de la perte nette de 17 129 \$ pour le semestre et d'une diminution de 17 945 \$ du fonds de roulement hors trésorerie, laquelle a été partiellement contrebalancée par une charge hors trésorerie de 3 432 \$. Au cours de la période correspondante de l'exercice précédent, les flux de trésorerie nets affectés aux activités d'exploitation se sont élevés à 6 810 \$, ce qui tient compte d'une perte nette

de 10 870 \$, d'une charge nette hors trésorerie de 7 310 \$ et d'une diminution de 3 250 \$ du fonds de roulement. La variation des flux de trésorerie témoigne d'une variation latente de la juste valeur des actifs biologiques de 13 477 \$. L'augmentation des créances clients et des charges payées d'avance de respectivement 9 549 \$ et 6 223 \$ s'est traduite par une diminution des flux de trésorerie liés à l'exploitation en raison de la hausse des ventes qui a suivi la légalisation du marché du cannabis récréatif destiné aux adultes et de paiements anticipés additionnels au titre de l'assurance suivant l'inscription à la NYSE-A.

Activités de financement

Les rentrées de fonds nettes provenant des activités de financement pour le semestre clos le 31 janvier 2019 se sont élevées à 65 031 \$. 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 54 226 \$. Les autres activités se rapportent à l'exercice des bons de souscription et des options sur actions au cours de la période.

Activités d'investissement

Pour le semestre clos le 31 janvier 2019, les activités d'investissement ont utilisé des fonds de 6 893 \$ essentiellement grâce au transfert de placements à court terme de 112 636 \$ et à leur réinvestissement dans des instruments à taux d'intérêt élevés. Ce résultat a été contrebalancé par la contrepartie en trésorerie et les coûts de transaction capitalisés de 7 298 \$ liés à la coentreprise Truss, ainsi que par l'émission d'un billet à recevoir de 20 347 \$. Au cours de la période, nous avons continué d'ajouter des immobilisations corporelles pour un montant de 66 127 \$ en lien avec l'augmentation de la capacité d'évolution et le quasi-achèvement de la nouvelle serre de 1 million de pieds carrés.

Ressources en capital

Au 31 janvier 2019, le fonds de roulement de la Société ressortait à 224 332 \$. L'exercice de tous les bons de souscription émis et en circulation au 31 janvier 2019 entraînerait une augmentation de la trésorerie d'environ 177 356 \$, et l'exercice de toutes les options sur actions la ferait croître d'environ 55 263 \$.

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 57,5 millions. La Société compte utiliser le produit net tiré du placement pour financer ses activités générales et ses projets de croissance à l'étranger, ainsi que ses activités de recherche et développement afin de poursuivre ses stratégies d'innovation.

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

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 se compose 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 aux 31 juillet 2018, 31 janvier 2019 et 13 mars 2019.

	13 mars 2019	31 janvier 2019	31 juillet 2018
Actions ordinaires	210 436 205	207 653 610	193 629 116
Bons de souscription	31 343 067	34 104 554	26 425 504
Options	19 222 727	14 714 000	14 388 066
Total	261 001 999	256 472 164	234 442 686

Arrangements hors bilan et obligations contractuelles

La Société ne compte aucun arrangement hors bilan.

En date du présent rapport de gestion, la facilité de crédit de la Société obtenue auprès de CIBC et de BMO s'élevait à 65 M\$, dont néant \$ d'encours prélevé.

Nous avons certaines obligations financières en vertu de contrats de services et de contrats de construction se rapportant aux travaux en cours, ainsi qu'il est indiqué à la note 8 des états financiers consolidés intermédiaires et les notes annexes pour le trimestre et le

semestre clos le 31 janvier 2019. Les engagements comprennent une somme de 102 095 \$ 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 :

	\$
2019	36 499
2020	6 545
2021	5 282
2022	5 218
2023	5 149
Par la suite	80 105
	139 798

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

L'exposition de la Société au risque de taux d'intérêt découle uniquement 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. Au 31 janvier 2019, la Société disposait de placements à court terme de 527 \$.

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 janvier 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 la Colombie-Britannique, 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 sur douze mois. Les pertes de crédit actuellement attendues pour le trimestre s'élèvent à 31 \$ (néant pour la période correspondante close le 31 janvier 2018) et à 49 \$ pour le semestre clos le 31 janvier 2019 (88 \$ pour la période correspondante close le 31 janvier 2018).

Le risque de crédit lié à la débenture convertible à recevoir et au billet à recevoir découle de la possibilité que le capital ou que les intérêts exigibles ne puissent être recouverts. 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, de l'effet à recevoir convertible et du billet à recevoir représente l'exposition maximale au risque de crédit, laquelle s'élevait à 220 623 \$ au 31 janvier 2019.

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

	31 janvier 2019 \$	31 juillet 2018 \$
De 0 à 30 jours	7 060	262
De 31 à 60 jours	604	188
De 61 à 90 jours	1 838	91
Plus de 90 jours	691	103
Total	10 193	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 du trimestre et du semestre clos le 31 janvier 2019, la Société a conclu des ventes avec deux sociétés d'État qui ont compté pour 90 % et 87 % du total des ventes (néant % pour le trimestre et le semestre clos le 31 janvier 2018).

La Société détient des créances clients auprès de deux sociétés d'État qui représentaient 80 % du total des créances clients au 31 janvier 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 janvier 2019, la trésorerie et les équivalents de trésorerie ainsi que les placements à court terme de la Société se chiffraient à 165 571 \$.

La Société est tenue de payer des créanciers et charges à payer ainsi que des taxes d'accise dont la valeur comptable totale et les flux de trésorerie contractuels s'élèvent à 20 123 \$ pour les douze prochains mois.

La valeur comptable de la trésorerie, des créances clients et des créanciers 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 2018, qui sont disponibles sur SEDAR, sous le profil d'HEXO.

Modifications adoptées et prochaines aux 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 d'une vente directe de cannabis à un client à un prix fixe sont comptabilisés à la livraison, lorsque la Société transfère le contrôle du ou des biens au client et que celui-ci l'accepte, à un moment conforme à la politique précédente de comptabilisation des produits 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 autrement 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
Billet à recevoir	Prêts et créances	Coût amorti
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

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 DES 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 l'IFRS 16, qui énonce les principes de comptabilisation, d'évaluation et de présentation des contrats de location. Cette norme entrera en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019. Son adoption anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence des IFRS modifiées et publiées, mais qui ne sont pas encore en vigueur, sur ses états financiers consolidés.

Transactions entre parties liées

Rémunération des principaux dirigeants

Les principaux dirigeants sont les personnes ayant l'autorité et assumant la responsabilité, directe ou indirecte, de la planification, de l'orientation et du contrôle de nos activités. Ils regroupent les cadres supérieurs et les administrateurs de la Société, lesquels contrôlaient collectivement environ 8,20 % des actions ordinaires en circulation en date du 31 janvier 2019 (22,40 % au 31 janvier 2018).

La rémunération des principaux dirigeants pour les trimestres et les semestres clos les 31 janvier 2019 et 2018 s'est établie comme suit :

	Trimestre clos le		Semestre clos le	
	31 janvier 2019	31 janvier 2018	31 janvier 2019	31 janvier 2018
Salaires et honoraires de consultation	921 \$	463 \$	1 603 \$	847 \$
Primes	185	14	402	14
Rémunération à base d'actions	4 029	1 748	7 388	2 009
Total	5 135 \$	2 225 \$	9 393 \$	2 870 \$

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.

Après la période close le 31 janvier 2019, la Société a attribué, le 21 février 2019, 3 333 333 options sur actions au chef de la direction à un prix d'exercice de 7,46 \$ chacune. De plus, les modalités d'acquisition des droits énoncées ci-dessus 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 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 la 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 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 seront entièrement acquis le 30 avril 2019.

Le 16 avril 2018, la Société a attribué à certains membres de la 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 seront 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 10 septembre 2018, la Société a annoncé qu'elle avait conclu un contrat pour la location d'une nouvelle installation. Le bâtiment est la propriété de Belleville Complex Inc., une coentreprise dans laquelle HEXO détient une participation de 25 %, tandis qu'Olegna détiendra la participation restante de 75 %. Olegna est contrôlée par un administrateur d'HEXO et une partie liée avec lien de dépendance. En plus de son contrat de location à long terme initial visant un espace de 500 000 pieds carrés, HEXO aura également

les droits de première offre et de premier refus sur la location de l'espace restant. Dans le cadre de la transaction, HEXO a accordé un prêt de 20 272 \$ à Belleville Complex pour l'acquisition de l'immeuble. Le remboursement des prêts est en cours de renégociation en vue d'une prolongation de la période initiale de 120 jours à compter du 7 septembre 2018, et porte intérêt au taux annuel de 4 %, les intérêts étant payables mensuellement. Il est garanti par une hypothèque de premier rang sur l'immeuble. HEXO a accepté d'être le principal locataire de l'installation pendant une période de 20 ans.

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*, 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 janvier 2019 sont présentés ci-après.

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 janvier 2019, le système est 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 et de renforcer les contrôles internes à l'égard de l'information financière.

Faiblesses significatives identifiées et plan de redressement

CONTRÔLES À L'ÉGARD DES FEUILLES DE CALCUL COMPLEXES

La direction a déterminé que la Société n'avait pas mis en œuvre 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 de traiter les risques importants liés à la saisie manuelle des données, à la documentation des hypothèses, 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 la mise en œuvre des contrôles internes à l'égard de l'information financière relatifs aux feuilles de calculs complexes. La Société entend mettre en place 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.

MISE EN ŒUVRE 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 la mise en œuvre de contrôles internes à l'égard de l'information financière relatifs aux systèmes informatiques. La Société compte

procéder à la mise en œuvre complète du système de planification des ressources de l'organisation au cours de l'exercice 2019 et s'appuyer sur ces contrôles une fois qu'ils auront passé tous les tests appropriés.

Facteurs de risque

Notre performance et nos résultats d'exploitation dans leur ensemble sont assujettis à divers risques et incertitudes en conséquence desquels notre performance, nos résultats et nos réalisations pourraient être sensiblement différents de ceux indiqués, de manière expresse ou implicite, dans les énoncés prospectifs ou l'information prospective, y compris, sans s'y limiter, les facteurs énoncés ci-après dont il est question dans notre notice annuelle datée du 26 octobre 2018, 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 octobre 2019. 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
- Nous exerçons nos activités dans un environnement dynamique qui évolue rapidement et qui comporte des risques et des incertitudes. Par conséquent, les attentes de la direction pourraient ne pas se concrétiser pour différentes raisons. Un placement dans nos titres est de nature spéculative et comporte un degré élevé de risque et d'incertitude.
- Nous dépendons de la capacité des membres de la haute direction à concrétiser notre stratégie. Cela nous expose 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.
- L'atteinte de nos objectifs commerciaux est conditionnelle, en partie, au respect des exigences réglementaires imposées par les autorités gouvernementales et à l'obtention de toutes les approbations réglementaires nécessaires à la production et à la vente de nos produits. Nous ne pouvons pas prédire le temps nécessaire pour obtenir les approbations réglementaires visant nos produits ni l'ampleur des essais et de la documentation que nous pourrions devoir fournir aux autorités gouvernementales.
- Bien que la direction de la Société soit actuellement d'avis qu'elle respecte l'ensemble des lois, des règlements et des lignes directrices touchant la commercialisation, l'acquisition, la fabrication, la gestion, le transport, l'entreposage, la vente et l'élimination du cannabis, de même que les lois et règlements portant sur la santé et la sécurité, la conduite des activités et la protection de l'environnement, tout changement qui y serait apporté pour des motifs indépendants de notre volonté pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités.
- 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 de production situées sur notre site de Gatineau, et nous continuerons de mettre l'accent sur cette installation dans un avenir prévisible. Les modifications ou les développements défavorables ayant une incidence sur notre site de Gatineau pourraient avoir des répercussions majeures sur nos activités, notre situation financière et nos perspectives d'affaires.
- Nous nous attendons à dériver une partie notable de nos futurs produits du secteur récemment légalisé du secteur pour les adultes et de ce marché au Canada, notamment grâce à nos contrats avec la SQDC au Québec, OCS et le BCLDB en Colombie-Britannique. À part notre contrat avec la SQDC, selon lequel la SQDC a accepté d'acheter 20 000 kg de produits d'HEXO pendant la première année de l'entente, les contrats avec la SQDC, OCS et le BDLDB ne contiennent pas d'engagements d'achats et n'impose à l'acheteur aucune obligation d'acheter un volume minimum ou fixe de produits d'HEXO.
- 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 similaires 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 hausse ou la volatilité de ces coûts peuvent nuire à nos activités et à notre capacité à les mener de façon rentable.
- Nous sommes d'avis que le secteur 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, 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, 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 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.
- Nous n'avons pas d'antécédents de bénéfices ou de dividendes et nous pourrions ne pas verser de dividendes sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible.
- Nos actions ordinaires sont inscrites à la cote de la TSX et de la NYSE-A, 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-A. La Société est assujettie à des restrictions imposées par la TSX et NYSE-A, 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.
- Nous pourrions émettre d'autres actions ordinaires dans l'avenir, ce qui pourrait diluer la participation des actionnaires dans la Société.
- Nous souscrivons différents types d'assurance, notamment une assurance 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 avoir été considérée comme une « société de placement » (« SP ») en vertu de l'*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 telle qu'elle est déterminée à l'occasion, 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 non américaine sera habituellement considérée comme une SP si 40 % de la valeur de ses actifs totaux, déduction faite de la trésorerie et des titres émis par l'État, représentent des titres de placement. Si la Société devait être considérée comme une SP, ce statut pourrait l'obliger à respecter des obligations importantes et défavorables.
- 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 la mise en œuvre de nouveaux systèmes de planification des ressources de l'organisation. Leur mise en place devrait être achevée au cours de l'exercice clos le 31 juillet 2019. Au début du 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 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