

ORGANTO FOODS INC.

RAPPORT DE GESTION

**Pour la période de trois mois close le
31 mars 2022**

(en dollars canadiens)

MODE DE PRÉSENTATION

Le présent rapport de gestion (le « rapport de gestion ») donne un aperçu des activités d'Organto Foods Inc. pour la période de trois mois close le 31 mars 2022. Ce rapport doit être lu conjointement avec les états financiers consolidés audités annuels de la Société du 31 décembre 2021, lesquels ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») publiées par le Conseil des normes comptables internationales (l'« IASB »).

Des renseignements supplémentaires concernant la Société, y compris notre notice annuelle, peuvent être obtenus sur SEDAR au www.sedar.com et sur notre site Web au www.organto.com.

À moins d'indication contraire, les termes « Société », « nous », « notre », « nos » et « Organto » ou d'autres termes et expressions similaires qui figurent dans le présent rapport de gestion se rapportent à Organto Foods Inc. et à ses filiales, collectivement.

Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens, sauf indication contraire. De plus, les termes « ce trimestre », « présent trimestre » et « trimestre en cours » font référence à la période de trois mois close le 31 mars 2022.

Ce rapport de gestion est daté du 25 mai 2022.

ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent document contient de l'information prospective ainsi que des énoncés prospectifs au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables (collectivement, les « énoncés prospectifs »). Souvent, les énoncés prospectifs peuvent être reconnus grâce à l'utilisation de certains termes comme « planifie », « prévoit » ou « ne prévoit pas », « prévu », « s'attend », « budget », « planifié », « estimations », « projections », « prévisions », « a l'intention », « cible », « continue », « se poursuit », « anticipe », « projette », ou « croit », ou des variantes de ces mots et phrases ou déclarations selon lesquelles certains événements ou résultats « peuvent », « pourraient », « doivent », « devraient », « vont » se produire ou être atteints, ou certaines actions « seront », « peuvent être », « pourraient être », « doivent être », « devraient être », « vont être » ou « seraient » prises. Les énoncés prospectifs comportent des risques, des incertitudes et d'autres facteurs, connus et inconnus, susceptibles de faire en sorte que nos résultats, notre rendement et nos réalisations réels diffèrent considérablement des résultats, du rendement et des réalisations futurs qui sont exprimés ou sous-entendus dans ces énoncés prospectifs, et par conséquent, il ne faut pas se fier indûment à ces énoncés.

Les énoncés prospectifs sont basés sur un certain nombre d'hypothèses qui peuvent s'avérer incorrectes, y compris, mais sans s'y limiter, des hypothèses concernant notre capacité à mettre en œuvre nos plans et objectifs, à vendre nos produits par l'intermédiaire de détaillants traditionnels et spécialisés ainsi que du Web, à des distributeurs et à d'autres canaux en Europe ainsi qu'à d'autres marchés et à réaliser des ventes par l'intermédiaire de ceux-ci, à élargir notre offre de produits de marque et à nous procurer les volumes requis de produits biologiques et de spécialité auprès de fournisseurs stratégiques tiers, à répondre aux exigences d'importation et d'exportation, à attirer et à maintenir en poste du personnel et des professionnels qualifiés et à exercer nos activités et à conclure des partenariats avec des fournisseurs stratégiques en Europe, en Amérique du Nord, en Amérique du Sud, en Afrique, en Asie et ailleurs, notre capacité d'acquérir des entreprises complémentaires à des conditions acceptables et de les intégrer et les exploiter par la suite, ainsi que des hypothèses concernant les répercussions de la variation des taux de change sur les coûts et les résultats, les frais et l'offre de transport et de logistique, la concurrence sur le marché, la continuité de nos relations avec notre personnel et nos partenaires commerciaux, l'accès à des capitaux et à d'autres financements à des conditions raisonnables, notre capacité à obtenir un rendement du capital investi dans le secteur du cannabis et les conditions commerciales et économiques générales.

Il est à noter que la liste de facteurs et hypothèses importants qui précède n'est pas exhaustive. De nombreux risques et incertitudes demeurent concernant les résultats que nous obtiendrons et les faits réels qui surviendront par rapport à nos prévisions et nos attentes. Par conséquent, des facteurs importants, existants ou futurs, pourraient faire en sorte que nos résultats réels diffèrent considérablement de nos prévisions et de nos attentes. Nous croyons que ces facteurs comprennent, sans toutefois s'y limiter, ceux qui suivent :

- Notre historique d'exploitation est limité et nous pourrions subir d'autres pertes jusqu'à ce que notre plateforme d'exploitation réalise des économies d'échelle.
- Un risque existe relativement à notre capacité de poursuivre nos activités en raison des pertes subies alors que nous construisons notre plateforme d'exploitation, conjugué au risque lié à notre fonds de roulement et à notre déficit accumulé, lesquels pourraient avoir une incidence sur notre capacité de poursuivre nos activités.

- Nous pourrions ne pas être en mesure d’obtenir le financement nécessaire pour répondre aux besoins en capital futurs pour poursuivre notre exploitation.
- Nous avons des antécédents de flux de trésorerie négatifs liés aux activités d’exploitation et pourrions avoir besoin de financement supplémentaire pour financer nos activités.
- Un financement supplémentaire pourrait diluer la participation des actionnaires ordinaires ou restreindre nos activités.
- Nous menons nos activités dans un secteur concurrentiel à l’échelle mondiale et les gestes de nos concurrents pourraient avoir une incidence sur nos produits et notre rentabilité.
- Nous devons attirer et retenir le personnel et les professionnels clés pour atteindre nos objectifs commerciaux.
- En règle générale, nos clients ne sont pas tenus de continuer à acheter nos produits.
- Les préférences alimentaires des consommateurs sont difficiles à prévoir et pourraient changer.
- Si nous ne gérons pas notre chaîne d’approvisionnement efficacement, nos résultats d’exploitation pourraient en subir les conséquences négatives.
- Des conditions météorologiques défavorables ou une catastrophe naturelle pourraient avoir un impact sur les coûts et la disponibilité de nos produits.
- Nous sommes exposés aux risques liés au transport.
- La volatilité des prix des matières premières, de l’emballage et du transport, du carburant et de l’énergie pourrait faire augmenter notre coût des ventes et réduire notre marge brute.
- Nous sommes exposés au risque de contamination des produits et aux réclamations en responsabilité du fait des produits, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats et notre situation financière.
- La perte d’un producteur important pourrait réduire considérablement le chiffre d’affaires et le résultat net;
- Nos activités internationales nous exposent à des risques inhérents aux pays où nous faisons affaire.
- Les défaillances des technologies de l’information pourraient perturber nos activités et avoir une incidence négative sur celles-ci.
- Nos activités sont assujetties à de nombreux règlements et à de nombreuses politiques en matière d’environnement et de salubrité des aliments.
- La pandémie de COVID-19 et la guerre entre la Russie et l’Ukraine ont eu une incidence considérable sur la conjoncture économique mondiale et pourraient avoir une incidence importante sur nos activités et la situation financière qui en résulte.
- Nous pourrions ne pas être en mesure de gérer efficacement notre croissance et d’intégrer les sociétés acquises.
- La dépréciation liée aux actifs à long terme ou à l’écart d’acquisition pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités.
- Notre investissement dans une entreprise de cannabis nous expose indirectement aux risques associés aux lois et aux règlements régissant le cannabis, qui sont encore en cours d’élaboration dans de nombreuses régions du monde, et qui pourraient avoir une incidence sur nos plans visant à réaliser un rendement sur notre investissement.
- Le cours de nos actions peut être volatil, ce qui aurait possiblement une incidence sur le rendement pour nos actionnaires.
- Nos actions ordinaires sont peu négociées et nos actionnaires pourraient ne pas être en mesure de les vendre au cours vendeur ou à un cours qui s’y rapproche, voire pas du tout.
- Nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces à nos actionnaires ordinaires et, par conséquent, les actionnaires pourraient réaliser un rendement uniquement lorsque leurs actions seront vendues.
- Nos activités sont assujetties à l’évolution de la réglementation en matière de gouvernance et de communication de l’information, ce qui pourrait accroître nos coûts et le risque de non-conformité.

Conséquemment, tous les énoncés prospectifs figurant aux présentes sont visés par ces mises en garde et rien ne garantit que nos résultats réels ou que les événements que nous prévoyons se réaliseront. Les facteurs énoncés précédemment ne doivent pas être interprétés comme formant une liste exhaustive et doivent être lus conjointement avec les autres mises en garde et les risques et incertitudes détaillés qui figurent dans le présent rapport.

STRATÉGIE

Organto est un fournisseur intégré de produits de fruits et légumes biologiques et de spécialité qui se concentre à servir les consommateurs socialement responsables et soucieux de leur santé partout dans le monde. Notre objectif est de « commercialiser des fruits et légumes frais biologiques qui sont sains et nutritifs en créant des liens durables et transparents entre les producteurs et

les consommateurs ». Conformément à cet objectif, nous aspirons à « être un fournisseur mondial principal dans le secteur des fruits et légumes frais biologiques utilisant un modèle d'affaires intégré et connu pour les rendements équitables qu'il génère pour toutes les parties dans la chaîne de valeur ». Notre but est de « rendre accessibles les produits de fruits et légumes biologiques frais à tous les consommateurs ».

Nous utilisons un modèle d'affaires qui est intégré « du champ à la table ». Stimulés par la demande des consommateurs et des détaillants pour des produits alimentaires sains et biologiques, nous continuons de construire une plateforme visant à offrir des produits de marque, des produits de marque maison et des produits distribués en vrac, tous à valeur ajoutée afin de répondre à ces besoins au moyen d'un modèle d'affaires intégré faisant appel à des capacités variées d'approvisionnement, de logistique, de transformation, d'emballage, de distribution et de commercialisation. Nous aspirons à fournir la plupart de nos produits tout au long de l'année et à assurer une traçabilité complète de la table jusqu'au champ. Notre modèle est ancré dans notre engagement à adopter des pratiques commerciales durables axées sur la responsabilité environnementale et dans notre engagement envers les communautés où nous exploitons, notre personnel et nos actionnaires.

À mesure que notre stratégie a évolué, nous nous sommes repositionnés, passant d'un modèle d'affaires à un seul flux de rentrées capitalistique à un modèle de flux de rentrées multiples peu capitalistique. Ce faisant, nous avons abandonné nos propres activités de culture, de transformation et d'emballage au profit de relations stratégiques avec des tiers en matière de culture, de transformation et d'emballage, avons élargi notre portefeuille d'aliments biologiques en y ajoutant une variété de fruits et de légumes biologiques et de formats d'emballage, et nous avons augmenté nos canaux de commercialisation pour inclure des offres de produits de marque, de produits de marque maison et de produits distribués en vrac. Cette expansion des produits et des canaux de distribution a accru nos flux de rentrées et notre présence dans les principaux marchés, tout en renforçant considérablement nos relations avec de tiers fournisseurs stratégiques. De plus, dans le cadre de notre stratégie visant à élargir notre portefeuille de produits et les marchés que nous desservons, nous avons réalisé un certain nombre d'acquisitions qui ont contribué et continueront de contribuer à la croissance de notre entreprise.

Nous croyons que la demande pour des aliments sains et biologiques continuera de croître et que l'accès aux ressources sera la clé de la réalisation de cette croissance. Selon la US Organic Trade Association (OTA), les ventes d'aliments biologiques ont augmenté de 5,0 % en 2019 pour s'établir à environ 50,1 milliards de dollars américains et de 12,8 % en 2020 pour s'établir à environ 56,0 milliards de dollars américains, ce qui représente maintenant environ 6 % de la totalité des ventes de produits alimentaires. On estime que 83 % des Américains achètent des aliments biologiques au moins une partie du temps et que les fruits et légumes frais constituent toujours la porte d'entrée par laquelle les consommateurs s'initient aux aliments biologiques. En outre, plus de la moitié de tous les ménages américains ont acheté des denrées biologiques et ce sont les aliments frais qui constituent la plus grande part dans ce secteur, représentant environ 15 % de tous les fruits et légumes frais consommés par les Américains et environ 36 % du total des dépenses consacrées aux aliments biologiques aux États-Unis. Par ailleurs, il ne s'agit pas seulement d'un phénomène américain. En effet, le marché biologique européen poursuit également sa croissance. En 2016, ce marché a augmenté d'environ 11 % pour atteindre environ 33,5 milliards d'euros, puis en 2017, il a encore augmenté de 11 % pour atteindre environ 37,3 milliards d'euros, à la suite de laquelle en 2018, il y a eu une autre augmentation de près de 8 %, pour un volume total de 40,7 milliards d'euros. En 2019, cette augmentation était encore de 8 %, portant le total à 45,0 milliards d'euros, dont 41,4 milliards d'euros étaient dans l'Union européenne. En fait, la vente au détail de produits biologiques dans l'Union européenne est passée de 18 milliards d'euros en 2009 à 41,4 milliards d'euros en 2019, soit une hausse de plus de 145 %. Aujourd'hui, l'Union européenne est le deuxième plus grand marché pour les produits biologiques après les États-Unis. À l'échelle mondiale, les pays européens représentent la part la plus élevée des ventes d'aliments biologiques en pourcentage des ventes totales d'aliments, tandis que la demande pour des aliments biologiques continue de croître partout dans le monde. De plus, selon un rapport de recherche réalisé par Zion Market Research, le marché mondial des aliments et des boissons biologiques devrait poursuivre sa croissance pour atteindre 323,1 milliards de dollars américains d'ici 2024, soit un TCAC de 14,56 % de 2017 à 2024.

Notre confiance en ces marchés en croissance et en ces habitudes de consommation, combinée à notre objectif de développer une plateforme de chaîne d'approvisionnement efficace tout au long de l'année et des capacités de produit de marque pour une grande part de nos produits, est à la base même de notre orientation stratégique et de notre vision d'être un fournisseur mondial principal de produits de fruits et légumes frais biologiques utilisant un modèle d'entreprise intégrée peu capitalistique, au service d'un consommateur de plus en plus socialement responsable et soucieux de sa santé, dans le monde entier.

Notre stratégie de croissance à long terme consiste à construire un « guichet unique » axé sur l'éthique dans le domaine des produits de fruits et légumes frais biologiques et de spécialité, alimenté par une combinaison de forte croissance interne et d'acquisitions. Cette stratégie de croissance à long terme s'appuie sur nos trois stratégies opérationnelles fondamentales : *Création d'approvisionnement, de marques et d'infrastructures*.

- * *Création d'approvisionnement* – développement de capacités de chaîne d'approvisionnement intégrées qui sont efficaces et fiables tout au long de l'année;
- * *Création de marques* – création de la marque d'Organto « I AM Organic » en tant que marque de premier plan auprès de grands détaillants et de consommateurs de produits alimentaires;
- * *Création d'infrastructures* – développement de l'entreprise de façon responsable avec les ressources nécessaires pour lui permettre d'évoluer en fonction des besoins, de façon rentable et opportune.

Parallèlement à nos capacités de produits de marque maison et de produits distribués en vrac, nous avons élaboré une stratégie de mise en marché de marque pour nos produits de fruits et légumes biologiques. Notre marque « I AM Organic » a été conçue dans le but de répondre à la demande des consommateurs en matière de visibilité, de transparence, de durabilité et de commodité avec notre offre de produits à l'aide d'une technologie de passeport numérique innovante qui, selon nous, est unique dans le secteur. Notre capacité à mener une stratégie pour nos produits de marque qui soit propre à notre offre de produits de fruits et légumes biologiques est basée sur notre évaluation de la demande du marché, nos capacités d'approvisionnement tout au long de l'année et notre intention de proposer une offre de produits à valeur ajoutée qui se démarque. Parallèlement à l'accent mis sur les produits de marque, nous collaborons également avec des partenaires de vente au détail et de distribution afin de fournir des offres de produits de marque maison et de produits distribués en vrac à valeur ajoutée, dans le but de maximiser l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement et des activités tout en créant une demande pour nos marques. Nos produits alimentaires biologiques sont d'abord commercialisés auprès de clients européens précis puis seront lancés sur d'autres marchés alimentaires, lorsque cela sera jugé approprié.

HISTOIRE ET ACTIVITÉS

En mars 2014, Agricola Nuova Terra S.A. (« Agricola »), une société à capital fermé, a commencé ses activités visant à mettre sur pied une plateforme d'approvisionnement mondial tout au long de l'année axée sur la production et la distribution de légumes frais.

Le 30 novembre 2015, Agricola a réalisé une prise de contrôle inversée de Columbus Exploration Corporation (« Columbus Exploration »). Columbus Exploration a été constituée le 18 mai 2007 en vertu des lois de la Colombie-Britannique, au Canada. À la conclusion de la prise de contrôle inversée, Columbus Exploration a changé sa dénomination pour Organto Foods Inc. et Agricola est devenue une filiale en propriété exclusive d'Organto Foods Inc. Le 21 mars 2016, Agricola a changé sa dénomination pour Organto Guatemala, Sociedad Anónima (« Organto Guatemala »).

Le changement de dénomination pour Organto Foods Inc. a été réalisé afin de refléter l'importance que nous accordons à l'approvisionnement stratégique et à la commercialisation de légumes et de fruits frais qui sont sains et biologiques, ainsi que notre engagement à adopter des pratiques commerciales durables et socialement responsables. Bien que nous ayons, dans le passé, exploité nos propres activités de culture au Guatemala et en Argentine, des activités de transformation au Guatemala et des activités d'emballage aux Pays-Bas, nous avons cessé nos activités en 2018 et en 2019 afin de favoriser le travail avec des producteurs et fournisseurs tiers stratégiques en Amérique du Nord et du Sud, en Afrique, en Europe, en Asie et dans d'autres régions productrices dans le but de faire croître notre entreprise et d'exploiter un modèle d'affaires peu capitalistique. À l'heure actuelle, nos produits de fruits et légumes biologiques et de spécialité sont vendus dans un certain nombre de marchés européens.

En novembre 2018, nous avons réalisé l'acquisition de Medicannabis SAS, une société fermée colombienne de cannabis médicinal qui était un demandeur à stade avancé de licences lui permettant de cultiver et de transformer du cannabis en Colombie.

À la suite d'une évaluation de notre orientation stratégique et à la lumière des possibilités de marché dans les fruits et légumes biologiques, nous avons pris la décision de nous départir de nos actifs de cannabis. En conséquence, en juin 2019, nous avons conclu une convention d'achat d'actions visant la vente de nos actions de Medicannabis SAS et de la propriété intellectuelle connexe à Xebra Brands Ltd. (« Xebra ») en contrepartie d'une combinaison d'actions de Xebra, d'un montant au comptant et d'un règlement de dette. Cette transaction a été approuvée par les actionnaires et acceptée par la TSX-V en octobre 2019. Xebra est une société de cannabis canadienne en émergence qui conçoit des produits de consommation à base de cannabis à forte marge. Elle exerce ses activités en Colombie, aux Pays-Bas et au Mexique. Les actions ordinaires de Xebra ont été inscrites à la Bourse des valeurs canadiennes en octobre 2021 sous le symbole XBRA. Notre objectif est de liquider notre participation dans Xebra au moment opportun afin de financer l'expansion continue de notre plateforme d'aliments biologiques.

En janvier 2021, nous avons acquis les actions de Fresh Organic Choice BV (« FORC »), une société à capital fermé néerlandaise, ce qui représente notre première acquisition dans le cadre de notre stratégie de croissance à volets multiples. FORC propose une large gamme de fines herbes biologiques fraîchement coupées, commercialisées sous la marque Fresh Organic Choice et dans des formats de marque maison à des clients dans toute l'Europe. FORC a recours à un modèle d'affaires similaire peu capitalistique, dont l'approvisionnement provient d'un groupe diversifié de sources européennes et africaines.

En novembre 2021, nous avons acquis les actions de Beeorganic BV (« Beeorganic »), une société à capital fermé néerlandaise. Beeorganic fournit à longueur d'année des bananes biologiques fraîches issues du commerce équitable aux Pays-Bas, en Belgique et en France. Elle propose une gamme de produits qui se démarquent, combinant des spécifications propres à la taille de produit avec un processus de mûrissement unique pour offrir des produits savoureux à ses clients. Comme Organto, Beeorganic exploite un modèle d'affaires peu capitalistique, ses produits étant principalement obtenus auprès de partenaires producteurs stratégiques des Caraïbes.

En novembre 2021, nous avons acquis les actifs d'exploitation, y compris les relations clients et fournisseurs ainsi que certaines demandes de marque de commerce, de ZMS BV (« ZMS »), une société à capital fermé néerlandaise sous le contrôle du co-chef de la direction d'Organto et d'un autre membre de l'équipe de haute direction d'Organto en Europe. ZMS exerce ses activités sous le nom de Zimbabwe Marketing Services. ZMS vend des framboises, des pois mange-tout, des pois sugar snap et des haricots verts extra fins biologiques non génétiquement modifiés provenant de plusieurs régions de croissance en Afrique à divers clients européens à l'aide d'un modèle peu capitalistique.

Notre siège social est situé au 1090, rue Hamilton, Vancouver (Colombie-Britannique) Canada, et nous avons un bureau de vente, de logistique et d'administration à Breda, aux Pays-Bas. Nous avons également des bureaux satellites régionaux situés au Mexique, au Guatemala et en Argentine.

DONNÉES RELATIVES AUX ACTIONS EN CIRCULATION

Nos actions ordinaires sont inscrites à la cote de la Bourse de croissance TSX (« TSX-V ») sous le symbole boursier « OGO », de la Bourse de Francfort sous le symbole boursier « OGF » et sont inscrites sur le marché hors cote OTCQB aux États-Unis sous le symbole « OGOFF ».

Nous avons un capital autorisé d'un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale. La structure de notre capital est la suivante en date du présent rapport de gestion et au 31 mars 2022 :

	25 mai 2022	31 mars 2022
Actions ordinaires émises	282 233 826	282 111 966
Options sur actions en circulation (0,07 \$ - 0,43 \$)	20 470 000	20 470 000
Unités d'actions de négociation restreinte	2 475 000	2 475 000
Bons de souscription (0,10 \$ - 0,50 \$)	1 504 870	1 705 670

Pour de plus amples renseignements, se reporter à la rubrique « Liquidité et ressources en capital ».

DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS

Corporatifs

En novembre 2021, nous avons acquis les actifs d'exploitation de ZMS BV, une société fermée néerlandaise exerçant ses activités sous le nom du Zimbabwe Marketing Services (« ZMS »). ZMS est un fournisseur de framboises, de pois mange-tout, de pois sugar snap et de haricots verts extra fins biologiques non génétiquement modifiés provenant de plusieurs régions de croissance en Afrique et vendus à divers clients partout en Europe. Dans le cadre de l'acquisition, nous avons acquis toutes les relations clients et fournisseurs de ZMS plus les récentes demandes de marque de commerce pour les droits sur la marque Awesome Fruits à l'égard des fruits de marque non génétiquement modifiés dans l'Union européenne et la marque Rawsome Fruits pour les fruits biologiques dans l'Union européenne. Nous avons émis 1 645 643 actions ordinaires d'Organto d'une valeur de 400 000 € sur la base du cours de clôture moyen pondéré sur 20 jours à la TSX-V avant la clôture de la transaction. Les actions ordinaires émises sont assujetties à des dispositions d'entiercement et peuvent être négociées librement en montants égaux sur trois ans. Avant cette acquisition, ZMS a enregistré des produits annualisés d'environ 2,0 millions de dollars canadiens avec des marges de BAIIA positives. Les actifs et les activités acquis devraient renforcer le BAIIA de notre entreprise, et une forte croissance est prévue à mesure que les activités seront combinées à celles de notre entreprise. L'entreprise sera immédiatement intégrée à notre plateforme d'exploitation, et les activités de ZMS devraient être facilement combinées à nos ressources existantes pour générer des occasions d'affaires futures. Comme cette acquisition concerne des tiers avec

lien de dépendance, l'opération a été examinée et approuvée par un comité indépendant de notre conseil d'administration et a reçu l'approbation de la TSX-V.

En novembre 2021, nous avons réalisé un placement privé et émis 18 565 000 actions ordinaires au prix de 0,322 \$, pour un produit de 5 975 000 \$. Aucune commission d'intermédiaire n'a été payée et les actions émises sont assujetties à une période de détention venant à échéance en mars 2022. Dans le cadre du placement privé, un souscripteur s'est vu accorder un droit préférentiel de souscription antidilution lui permettant de maintenir sa participation de 5 % dans l'éventualité de financements futurs par la Société.

En novembre 2021, nous avons offert des débentures convertibles au public pour un produit brut de 8 050 000 \$. Les débentures arriveront à échéance en novembre 2026 et porteront intérêt au taux annuel de 8,0 %, payable le 30 novembre de chaque année à compter de 2022. Les débentures peuvent être converties par le porteur en actions ordinaires librement négociables à tout moment après le 30 novembre 2023, au prix de 0,50 \$ l'action. Après le 30 novembre 2023, nous pouvons choisir de convertir le capital des débentures alors en circulation si le cours moyen pondéré en fonction du volume quotidien des actions de la Société à la TSX-V est supérieur à 0,625 \$ pendant 20 jours de bourse consécutifs. Une commission au comptant de 483 000 \$ a été versée et 966 000 bons de souscription ont été émis aux placeurs aux fins du placement. Chaque bon de souscription peut être exercé pour obtenir une action ordinaire de la Société au prix de 0,50 \$ jusqu'en novembre 2023.

En novembre 2021, nous avons acquis la totalité des actions en circulation de Beeorganic BV (« Beeorganic »), une société à capital fermé néerlandaise. Beeorganic fournit à longueur d'année des bananes biologiques fraîches issues du commerce équitable aux Pays-Bas, en Belgique et en France. Elle propose une gamme de produits qui se démarquent, combinant des spécifications propres à la taille de produit avec un processus de mûrissement unique pour offrir des produits savoureux à ses clients. Comme Organto, Beeorganic exploite un modèle d'affaires peu capitalistique, ses produits étant principalement obtenus auprès de partenaires producteurs stratégiques des Caraïbes. L'un des fondateurs de Beeorganic s'est joint à Organto et dirige le portefeuille de bananes biologiques de la Société, tirant profit des ressources existantes et de la plateforme de commercialisation à valeur ajoutée d'Organto. Avant cette acquisition, Beeorganic avait enregistré des produits d'environ 6 millions de dollars canadiens avec des marges de BAIIA positives. L'entreprise devrait accroître le BAIIA d'Organto et une forte croissance est prévue pour l'avenir, à mesure que ses activités seront combinées à celles d'Organto. La contrepartie de l'acquisition comprenait le paiement de 600 000 € au comptant, l'émission de 1 579 670 actions ordinaires d'Organto et une contrepartie conditionnelle d'un maximum de 150 000 € fondée sur des cibles de croissance préétablies à atteindre au cours des trois prochaines années. Les actions ordinaires émises sont assujetties à des dispositions d'entiercement et peuvent être négociées librement en montants égaux sur trois ans.

En août 2021, nous avons annoncé la conclusion d'une entente avec la division logistique de The Greenery BV en vue de consolider la logistique sur les marchés européens clés, notamment la manutention des produits, le contrôle de la qualité et l'entreposage grâce à des services d'emballage et de traitement à valeur ajoutée et de distribution au détail. Nous pourrions ainsi adapter nos activités et ajouter des capacités tout en continuant d'améliorer les coûts de manutention des produits et les niveaux de service. The Greenery est une entreprise internationale de fruits et légumes qui exploite trois divisions, à savoir la production, la vente au détail et la logistique, au service des supermarchés, des grossistes, des traiteurs et de l'industrie de transformation en Europe et dans le reste du monde.

En juillet 2021, nous avons annoncé le dépôt d'un prospectus préalable de base simplifié définitif auprès des autorités en valeurs mobilières de chaque province et territoire du Canada. Le prospectus préalable de base définitif nous permet de placer des actions ordinaires, des titres d'emprunt, des titres convertibles, des bons de souscription et des reçus de souscription, ou toute combinaison de ceux-ci, jusqu'à concurrence de 50 millions de dollars pour une période de 25 mois à compter de la date de dépôt. Les titres peuvent être offerts séparément ou ensemble, selon des montants, des prix et des modalités qui seront établis en fonction de la conjoncture du marché au moment d'un placement, lesquels seront énoncés dans un supplément de prospectus qui sera déposé dans le cadre de tout placement de titres aux termes du prospectus préalable de base définitif. Nous avons déposé ce prospectus préalable de base définitif pour conserver une souplesse financière alors que nous faisons progresser notre plateforme de fruits et légumes biologiques à valeur ajoutée, mais nous n'avons aucune intention immédiate d'entreprendre un placement.

En avril 2021, nous avons annoncé la démission de Robert Giustra de notre conseil d'administration. M. Giustra était cofondateur d'Organto et siégeait à notre conseil d'administration depuis la création de la Société. Il s'est retiré afin de permettre à des dirigeants de l'industrie alimentaire à succès de se joindre au conseil et ainsi contribuer à la croissance et à l'avancement d'Organto. Au cours des deux dernières années, Organto a accueilli quatre nouveaux administrateurs offrant une expérience et une expertise considérables dans le secteur alimentaire à la Société.

En mars 2021, nous avons annoncé la conclusion d'une convention d'approvisionnement exclusive de cinq ans avec un fournisseur d'avocats biologiques du Mexique. Cette convention prévoit un approvisionnement à partir de 2021, jusqu'à la fin de 2025. Selon cette convention d'approvisionnement exclusive, Organto peut commercialiser l'ensemble de la production du fournisseur pour les cinq

prochaines années, soit jusqu'au 31 décembre 2025. Ce fournisseur exploite actuellement environ 100 hectares dans la région du Nayarit, au Mexique, et ses récoltes devraient augmenter à mesure que les arbres des vergers existants arrivent à maturité et que des capacités supplémentaires sont ajoutées dans les années à venir. Pendant la durée du contrat, l'approvisionnement prévu est estimé entre 12,5 millions et 14 millions de kilogrammes. Afin d'obtenir des droits de distribution exclusifs, nous avons convenu d'émettre jusqu'à un million d'actions ordinaires au fournisseur pendant la durée de la convention en fonction de la livraison des cibles de volume annuelles minimales. L'émission de ces actions en vertu de la convention d'approvisionnement est assujettie à l'acceptation de la TSX-V.

En mars 2021, nous avons annoncé la nomination de Joe Riz au conseil d'administration d'Organto. M. Riz apporte une vaste expertise en matière d'exploitation, de création d'entreprises, de marchés financiers et de gouvernance au conseil, ayant occupé plusieurs postes de direction et ayant siégé à de nombreux conseils au cours de sa carrière. M. Riz a été l'un des administrateurs fondateurs de SunOpta Inc., une société d'envergure mondiale principale dans le domaine des aliments biologiques, axée sur les aliments et boissons à base de plantes. De 2007 à 2009, il a été vice-président directeur et chef de l'exploitation de SunOpta, où il a dirigé les activités quotidiennes au cours d'une période de croissance rapide. Il a également occupé un certain nombre de postes de direction financière et opérationnelle dans de nombreux secteurs, y compris les biens de consommation, la technologie et le divertissement, ainsi que le poste de directeur général d'une société spécialisée dans les services bancaires aux entreprises engagées dans plusieurs transactions d'acquisition, de dessaisissement et de financement. M. Riz a été administrateur d'un certain nombre de sociétés ouvertes et il a notamment occupé les postes de président du conseil d'administration et de président du comité d'audit, en plus de siéger à plusieurs conseils d'administration de sociétés fermées. M. Riz est président du comité d'audit.

En février 2021, nous avons annoncé la nomination de Jeremy Kendall au conseil d'Organto, un pionnier de l'industrie alimentaire naturelle et biologique ayant acquis une solide expérience dans l'exploitation et la création d'entreprises. Le conseil pourra bénéficier de la vaste expérience en matière de création, d'exploitation et de gouvernance d'entreprise de M. Kendall ainsi que de son expertise dans le secteur des aliments naturels et biologiques. Au cours de sa brillante carrière et de ses nombreuses entreprises commerciales, M. Kendall a fondé SunOpta Inc., une société d'envergure mondiale principale dans le domaine des aliments biologiques axée sur les aliments et boissons à base de plantes. Dans le cadre de son mandat chez SunOpta, M. Kendall a été président et chef de la direction, et il a dirigé l'entreprise à travers d'une forte croissance interne et de nombreuses acquisitions pour atteindre à la fois un chiffre d'affaires et une capitalisation boursière de plus d'un milliard de dollars. Il est actuellement président du conseil d'administration de Jemtec Inc. et administrateur d'un certain nombre de sociétés à capital fermé et d'organismes de bienfaisance.

En janvier 2021, nous avons acquis la totalité des actions en circulation de Fresh Organic Choice BV, une société à capital fermé néerlandaise. Fresh Organic Choice exploite un modèle d'affaires peu capitalistique à titre de fournisseur d'une gamme complète de fines herbes biologiques fraîchement coupées tout au long de l'année, commercialisées sous la marque Fresh Organic Choice et dans des formats de marque maison, qui réalise des ventes dans toute l'Europe. La gamme de fines herbes fraîchement coupées et emballées de Fresh Organic Choice comprend la menthe, l'origan, le basilic, la ciboulette, le persil, l'aneth, le thym, le romarin, la sauge, l'estragon et plus encore, qui sont vendues dans un vaste choix de formats d'emballage. Le produit provient principalement de producteurs locaux stratégiques aux Pays-Bas, en Allemagne, en Espagne, en Italie et au Portugal. Fresh Organic Choice a affiché des produits annualisés d'environ 2 millions de dollars en 2020, et on prévoit qu'elle connaîtra une forte croissance. L'acquisition de Fresh Organic Choice a à la fois accru la marge brute et le BAIIA d'Organto. La contrepartie de l'acquisition comprenait le paiement de 150 000 € au comptant, l'émission de 839 570 actions ordinaires d'Organto et une contrepartie conditionnelle à payer à l'ancien propriétaire d'un maximum de 100 000 € fondée sur des cibles de croissance préétablies à atteindre au cours des trois années suivant l'acquisition. Les actions ordinaires émises sont assujetties à des dispositions d'entiercement et pourront être négociées librement en montants égaux au cours des trois prochaines années.

En janvier 2021, nous avons annulé 5 873 257 actions ordinaires de la Société conformément aux modalités de vente de notre usine de transformation et des actifs connexes, y compris le terrain, les bâtiments et le matériel de transformation, situés au Guatemala (les « actifs »). En mars 2019, nous avons conclu une convention de vente des actifs avec Organizacion de Marcadeo SA (« Omega »). Aux termes de la convention, Omega a acquis les actifs tels quels dans le cadre d'une opération sans lien de dépendance pour une contrepartie de 935 450 \$. La contrepartie a été payée par la renonciation à certains prêts de la part d'Omega et des parties liées à Organto d'un montant de 428 782 \$ (314 647 \$ US), l'annulation de 5 873 257 actions ordinaires de la Société et la prise en charge d'un billet sans intérêt payable par Omega d'une somme de 67 174 \$ (56 628 \$ US), exigible au deuxième anniversaire de la date de clôture. Au 31 mars 2019, la juste valeur des actions à annuler a été établie à 440 494 \$ et la juste valeur du billet sans intérêt a été établie à 66 174 \$. Les actionnaires ont donné leur approbation à cette opération.

En décembre 2020, nous avons annoncé la nomination de Gert Jan van Noortwijk au conseil d'administration d'Organto, un dirigeant chevronné du secteur agroalimentaire comptant plus de 30 années d'expérience dans la chaîne d'approvisionnement mondiale. Organto pourra bénéficier de la vaste expertise stratégique dans le secteur agroalimentaire et dans la chaîne d'approvisionnement à l'échelle mondiale de M. van Noortwijk ainsi que de son expertise approfondie dans l'approvisionnement en matières premières, la manutention de produits, la logistique, la couverture des devises et des marchandises ainsi que la prospection de clientèle. Au cours

de sa carrière, il a occupé des postes de direction assortis d'un certain nombre de responsabilités grandissantes dans plusieurs entreprises agroalimentaires, notamment Continental Grain, Groupe Soufflet, Allgrain et Agribrokers International, où il était responsable de l'approvisionnement, de la fourniture et de la commercialisation d'une grande variété de produits alimentaires provenant de partout dans le monde. M. van Noortwijk a aussi siégé au sein de plusieurs associations du secteur, notamment à titre de président de The Grain and Feed Trade Association, une association internationale, et il possède une vaste expérience des conseils d'administration alors qu'il continue de siéger à ceux d'un certain nombre d'entreprises privées du secteur agroalimentaire. M. van Noortwijk parle couramment le néerlandais, l'anglais, le français et l'allemand et il réside aux Pays-Bas.

En septembre 2020, nous avons apporté certains changements à notre équipe de direction. Steve Bromley, qui occupait le poste de chef de la direction par intérim (le « chef de la direction ») depuis avril 2018, a assumé la fonction de co-chef de la direction en plus de celle de président du conseil d'administration d'Organto, un rôle qu'il occupe depuis octobre 2017. M. Bromley compte plus de 35 années d'expérience dans l'industrie alimentaire, et plus particulièrement dans les entreprises intégrées d'aliments naturels et biologiques. Rients van der Wal, le chef de l'exploitation d'Organto à ce moment-là, a assumé le rôle de co-chef de la direction en plus de ses fonctions de chef de la direction d'Organto Europe BV, un poste qu'il occupe depuis avril 2018. M. van der Wal est situé à Breda, aux Pays-Bas, et possède une vaste expérience dans la chaîne d'approvisionnement en fruits et légumes biologiques et la mise en marché à l'échelle mondiale. Ralf Langner a assumé les fonctions de chef des finances et de secrétaire général. Il est CPA, CGA à Vancouver, en Colombie-Britannique, et occupe le poste de secrétaire général par intérim d'Organto depuis janvier 2018. Peter Thibaudier a été affecté au poste de chef des finances d'Organto Europe BV, et il est basé à Breda, aux Pays-Bas.

En septembre 2020, nous avons annoncé la nomination de Joost Verrest au conseil d'administration d'Organto, un cadre supérieur chevronné comptant plus de 20 années d'expérience dans la croissance d'entreprises durables qui font une réelle différence. M. Verrest apporte une vaste expérience stratégique mondiale en matière de produits de consommation emballés et de fruits et légumes à Organto, tant du point de vue de la chaîne d'approvisionnement que de la mise en marché. Dans sa carrière, il a occupé le poste de chef de la direction de Total Produce Direct BV, où il a pris en charge la restructuration de la division européenne des fruits et légumes exotiques, qui est passée d'une entreprise commerciale axée sur les activités internes à une société de vente au détail en pleine croissance qui offre des produits de marque à valeur ajoutée. M. Verrest était également responsable de la division européenne des fruits frais chez Chiquita Brands, où il a dirigé la transformation de la division commerciale européenne en une entreprise de la marque Chiquita axée sur le consommateur. De plus, il a été un certain temps avec Green Protein BV, une société mettant l'accent sur l'utilisation de sous-produits d'origine végétale pour bonifier les biens de consommation à l'aide de protéines végétales en Europe et en Amérique du Nord, ainsi qu'avec Sara Lee et Fromagerie Bel. M. Verrest parle couramment le néerlandais, l'anglais et le français et il réside aux Pays-Bas.

Exploitation

À mesure que notre stratégie a évolué, nous avons repositionné notre plateforme de fruits et légumes biologiques et de spécialité, passant d'un modèle commercial à un seul flux de rentrées capitalistique, à un modèle commercial à flux de rentrées multiples peu capitalistique. Nous considérons avoir réalisé d'importants progrès à cet égard en nous étant retirés des activités de culture, de transformation et d'emballage de la Société pour nous concentrer sur la conclusion de conventions d'approvisionnement stratégique avec des partenaires qui sont des producteurs en Europe, en Amérique du Nord, en Amérique du Sud, en Afrique et en Asie ainsi qu'avec d'autres parties, de même que des conventions de traitement et d'emballage avec des partenaires stratégiques tiers positionnés à l'échelle mondiale. Nous avons également élargi notre offre de produits allant des légumes biologiques de grande valeur, y compris les haricots verts, les pois sugar snap et les pois mange-tout biologiques, à d'autres légumes et fruits biologiques à valeur ajoutée, notamment les asperges, les avocats, les bleuets, les bananes, le gingembre, les herbes, les limes, les mangues et d'autres produits. Nous continuons de rechercher de nouvelles sources d'approvisionnement stratégiques à l'échelle mondiale parallèlement au travail que nous effectuons en vue de parvenir à un approvisionnement tout au long de l'année de nos principaux produits et d'ajouter de nouveaux produits complémentaires à notre offre existante. Nous avons également poursuivi l'élargissement de notre offre de produits de marque avec le lancement de notre marque I AM Organic en 2021 dans les canaux européens de vente au détail en ligne et de commodité hors foyer en utilisant un passeport numérique unique pour les produits.

Nous avons mis au point une stratégie d'acquisition globale visant à soutenir notre objectif de bâtir un guichet unique axé sur l'éthique dans le domaine des produits de fruits et légumes frais biologiques. En 2021, nous avons acquis trois entreprises complémentaires, chacune augmentant l'approvisionnement en produits, donnant accès à de nouveaux clients et à de nouvelles régions géographiques et offrant des possibilités de produits de marque aux fins de vente au détail.

Notre repositionnement étant pratiquement terminé à la fin du premier semestre de 2019, les activités commerciales ont augmenté au deuxième semestre de 2019, les produits et les marges brutes des troisième et quatrième trimestres ayant tous deux atteint des records trimestriels pour la Société. Nous avons maintenant réalisé onze trimestres consécutifs de croissance record du chiffre

d'affaires par rapport au même trimestre de l'année précédente. Nos produits proviennent actuellement de cinq continents et sont vendus à des clients dans 18 pays d'Europe.

En novembre 2021, nous avons réalisé un financement par actions et par débentures convertibles d'un montant de 13 998 060 \$ et annoncé que le produit de ce financement serait utilisé pour financer les initiatives de développement des affaires prévues d'Organto et pour tirer parti de l'accélération d'autres occasions de croissance. L'emploi réel du produit au 31 mars 2022 était le suivant :

	(\$)
Frais d'émission	956 627
Achat de Beeorganic	855 000
	1 811 627

Le reste du produit se trouve dans notre solde de trésorerie au 31 mars 2022 ou a été affecté à notre exploitation et au financement d'investissements dans le développement de la marque, le personnel et les coûts liés à la croissance de notre entreprise.

En décembre 2020 et en janvier 2021, nous avons émis des débentures convertibles pour un montant de 3 666 850 \$ et annoncé que le produit de ce financement serait utilisé pour financer les initiatives de développement des affaires prévues d'Organto et pour tirer parti de l'accélération d'autres occasions de croissance. En 2021, un montant additionnel de 1 155 320 \$ a été reçu à l'exercice de bons de souscription émis dans le cadre des financements de mai et juin 2020 et de décembre 2020 et janvier 2021. L'emploi réel du produit avant nos financements par actions et par débentures convertibles de novembre 2021 était le suivant :

	(\$)
Régler des emprunts à court terme	295 954
Acheter Fresh Organic Choice	230 475
Payer des intérêts	198 319
	724 748

Le reste du produit a été affecté à notre exploitation et au financement d'investissements dans le développement de la marque, le personnel et les coûts liés à la croissance de notre entreprise. Les fonds provenant de ces financements nous ont permis d'augmenter nos ventes de 2,7 millions de dollars au troisième trimestre de 2020 à 5,4 millions de dollars au deuxième trimestre de 2021 et à 4,3 millions de dollars au troisième trimestre de 2021.

En mai et juin 2020, nous avons réalisé des financements par actions et par débentures convertibles pour un produit total de 3 579 195 \$ et annoncé que ce produit serait utilisé pour financer des occasions d'expansion commerciale, élargir notre offre et notre gamme de produits et à des fins générales de fonds de roulement. L'emploi réel de ce produit a été le suivant :

	(\$)
Régler un emprunt bancaire	677 500
Régler des emprunts à court terme	567 386
Régler des créditeurs	84 600
Payer des intérêts	297 232
	1 626 718

Le reste du produit a été affecté à notre exploitation afin d'accroître le volume et les types de produits offerts en vente ainsi que de financer des investissements dans le développement de la marque, le personnel et les coûts liés à la croissance de notre entreprise. Les fonds provenant de ces financements nous ont permis de plus de doubler nos ventes, qui sont passées de 1,6 million de dollars au premier trimestre de 2020 à 4,9 millions de dollars au quatrième trimestre de 2020.

RÉSULTATS FINANCIERS

Pour les besoins de l'information présentée, la « Société » est définie comme l'entité consolidée.

Principales estimations critiques

La préparation d'états financiers conformément aux IFRS est la responsabilité de la direction et exige que celle-ci fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur la valeur présentée des actifs et des passifs, sur les renseignements relatifs aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés ainsi que sur la valeur présentée des produits et des charges de la période de présentation de l'information financière. Notre direction examine régulièrement ces estimations et hypothèses sous-jacentes en fonction de l'expérience et d'autres facteurs, y compris les attentes à l'égard d'événements futurs qui sont jugées raisonnables dans les circonstances. Les révisions apportées aux estimations sont ajustées de manière prospective dans la période au cours de laquelle les estimations sont révisées.

Les estimations et les hypothèses en cas de risque d'ajustements importants des actifs et des passifs dans les périodes futures comprennent les estimations de la durée de vie utile des actifs dépréciés et amortis, l'évaluation des stocks qui inclut les estimations relatives à la répartition des coûts indirects et à la détermination de la valeur nette de réalisation, les hypothèses posées pour déterminer la juste valeur des paiements à base d'actions, l'évaluation des titres de placement, l'évaluation et la recouvrabilité des actifs d'impôts différés et la répartition du prix d'achat lié à l'acquisition d'une entreprise.

La préparation d'états financiers conformément aux IFRS exige que la direction ait recours à son jugement, à l'exclusion de celui impliquant des estimations, qui influe sur l'application des méthodes comptables. Les jugements les plus importants dans la préparation de nos états financiers comprennent l'hypothèse de continuité d'exploitation, ainsi que le classement des dépenses et des instruments financiers.

Normes et interprétations nouvelles et modifiées

Au cours de l'exercice courant, nous n'avons pas adopté de normes nouvelles ou modifiées qui ont eu une incidence importante sur nos états financiers.

Principaux renseignements trimestriels

	T1 2022 (\$)	T4 2021 (\$)	T3 2021 (\$)	T2 2021 (\$)	T1 2021 (\$)	T4 2020 (\$)	T3 2020 (\$)	T2 2020 (\$)
Ventes	6 999 864	5 075 141	4 298 282	5 372 162	4 773 062	4 937 180	2 737 081	2 163 955
Marge brute (perte)	670 602	350 810	529 018	648 987	457 815	394 010	285 951	232 504
Résultat net (perte nette)	(2 328 787)	(1 988 977)	(1 948 615)	(1 155 758)	(1 247 764)	(5 545 356)	(509 967)	(355 724)
Résultat (perte) par action :								
De base et dilué – activités poursuivies	(0,01)	(0,01)	(0,01)	(0,00)	(0,01)	(0,03)	(0,00)	(0,00)
De base et dilué – activités abandonnées	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat global (perte globale)	(2 461 491)	(2 001 457)	(1 968 750)	(1 137 976)	(1 288 905)	(5 424 245)	(535 933)	(522 152)
	31 mars 2022 (\$)	31 déc. 2021 (\$)	30 sept. 2021 (\$)	30 juin 2021 (\$)	31 mars 2021 (\$)	31 déc. 2020 (\$)	30 sept. 2020 (\$)	30 juin 2020 (\$)
Trésorerie	9 542 805	11 869 999	1 610 978	2 760 506	3 629 677	4 133 730	884 227	1 577 017
Total des actifs	18 027 219	20 959 939	7 548 220	7 860 663	8 817 806	8 012 048	5 106 364	4 998 607
Total des passifs financiers à long terme	5 830 707	5 886 227	2 956 408	4 070 323	4 152 737	3 858 581	2 015 600	2 007 500

Nous avons déclaré une perte nette de 2 328 787 \$ au cours du premier trimestre de 2022, comparativement à une perte nette de 1 247 764 \$ au cours de la même période de l'exercice précédent. L'augmentation des ventes et de la marge brute au cours de l'exercice considéré a été compensée par des augmentations des coûts, car nous avons investi dans nos activités, accru notre effectif et mis en place notre infrastructure interne afin de répondre à la croissance de nos activités. Les résultats pour le premier trimestre de 2022 comprenaient 876 223 \$ de coûts non liés aux activités quotidiennes, y compris les investissements dans la conception de la plateforme de vente au détail et en ligne, les coûts engagés dans le cadre des évaluations des occasions d'acquisitions, ainsi qu'une perte non réalisée sur les titres de placement.

Les ventes pour la période de trois mois close le 31 mars 2022 ont été de 6 999 864 \$ comparativement à 4 773 062 \$ pour la même période de l'exercice précédent, ce qui constitue une augmentation de 46,7 % et un record de ventes trimestrielles pour la Société. Il s'agit également du onzième trimestre consécutif de croissance record des ventes par rapport à la même période de l'exercice précédent. Les ventes de légumes et de fruits biologiques, notamment les asperges, les avocats, les bananes, le gingembre frais, les herbes fraîchement coupées et autres ont été réalisées auprès de divers clients situés partout en Europe. Alors que les volumes de la plupart des produits vendus ont continué de croître, les ventes au cours du trimestre ont été affectées par i) les défis logistiques résultant de la pandémie de COVID-19, qui ont eu une incidence sur le calendrier et la disponibilité des transports et des conteneurs nécessaires pour acheminer les matières premières en Europe ainsi que sur la volatilité de la demande sur le marché en raison des diverses mesures de confinement mises en place partout en Europe pour atténuer la propagation du virus et ii) la guerre entre la Russie et l'Ukraine, qui a eu pour conséquence d'éliminer les ventes sur le marché russe. La baisse du taux de change entre l'euro et le dollar canadien d'un exercice à l'autre a également eu une incidence sur les ventes en dollars canadiens. Compte tenu de ces facteurs, les ventes ont augmenté d'environ 57,7 % par rapport au même trimestre de l'exercice précédent.

Nous avons réalisé une marge brute trimestrielle de 670 602 \$, soit environ 9,6 % des produits du premier trimestre de 2022 comparativement à une marge brute de 457 815 \$, soit 9,6 % du même trimestre de l'exercice précédent et une augmentation de 2,7 % par rapport au quatrième trimestre de 2021. Malgré l'augmentation des coûts de la chaîne d'approvisionnement attribuable en partie aux effets de la pandémie de COVID-19, de la guerre entre la Russie et l'Ukraine et des tendances inflationnistes générales, notre marge brute au premier trimestre de 2022 a été la plus élevée de l'histoire de la Société. Notre marge brute a bénéficié d'un changement dans notre gamme de produits, qui est passée à un pourcentage plus élevé de produits de marque maison et de marque à valeur ajoutée.

Les frais de vente et frais administratifs se sont élevés à 721 894 \$, soit 10,3 % des ventes de ce trimestre par rapport à 363 905 \$ ou 7,6 % des ventes au cours du même trimestre de l'exercice précédent. Ces frais pour 2022 comprennent les coûts liés à notre programme d'acquisition de 69 402 \$, ainsi que les coûts liés au développement de nos plateformes de vente au détail et en ligne de produits de marque et les coûts d'acquisition connexes de 160 770 \$.

Les frais de gestion pour le trimestre considéré étaient de 270 646 \$ et même s'ils étaient supérieurs aux frais de 232 468 \$ comptabilisés au même trimestre de l'exercice précédent, ils sont comparables à ce qui avait été prévu.

Les coûts de main-d'œuvre et avantages sociaux au cours du premier trimestre se sont chiffrés à 809 225 \$, soit une hausse considérable par rapport à ceux comptabilisés pour le même trimestre de l'exercice précédent, mais ils sont tout à fait comparables à ce qui avait été prévu considérant le volume accru d'activités commerciales et les acquisitions réalisées au cours de l'exercice. Les activités commerciales étant désormais en croissance rapide, des effectifs d'exploitation ont été ajoutés pour soutenir cette croissance, développer de nouveaux produits et de nouvelles occasions de vente ainsi que permettre à l'organisation de poursuivre sa croissance attendue pour l'avenir. Les coûts de main-d'œuvre et les avantages sociaux du premier trimestre de 2022 comprennent les coûts de main-d'œuvre engagés par Beeorganic, qui sont nouveaux pour nous en 2022. Ils comprennent également les coûts liés au développement de nos plateformes de vente en ligne de produits de marque de 215 009 \$ et les coûts liés à notre programme d'acquisition de 11 445 \$.

Comme il est indiqué ci-dessus, au cours du premier trimestre de 2022, nous avons engagé des coûts de 375 779 \$ pour le développement de notre gamme de produits de marque aux fins de vente au détail et de nos capacités de mise en marché en ligne, ainsi que des coûts de 80 847 \$ dans le cadre de notre programme d'acquisitions. Bien que ces activités n'aient pas encore considérablement contribué au résultat net, nous croyons qu'il s'agit d'investissements prudents pour l'avenir de la Société.

Nous avons comptabilisé une rémunération à base d'actions de 215 338 \$ au cours du premier trimestre de 2022, et ce montant est composé de 13 307 \$ pour les unités d'actions de négociation restreinte et de 202 031 \$ pour les options sur actions. La rémunération à base d'actions pour le premier trimestre de 2021 s'est chiffrée à 296 697 \$, ce montant étant composé de 88 156 \$ pour les unités d'actions de négociation restreinte et de 208 541 \$ pour les options sur actions. Des unités d'actions de négociation restreinte sont émises à titre de rémunération des administrateurs qui ne reçoivent actuellement pas de rémunération au comptant pour leurs services à notre conseil d'administration. La rémunération à base d'actions en unités d'actions de négociation restreinte est fondée sur la valeur de marché de nos actions au jour où les unités d'actions de négociation restreinte sont attribuées. La rémunération à base d'actions pour les options sur actions consiste en une estimation de la valeur des options sur actions que nous avons émises. Elle est calculée à l'aide du modèle d'évaluation d'options de Black et Scholes qui requiert la saisie d'hypothèses très subjectives, y compris la volatilité prévue du cours. Les changements dans les hypothèses subjectives peuvent avoir une incidence importante sur l'estimation de la juste valeur et ne fournissent pas nécessairement une évaluation unique fiable de la juste valeur des options sur actions de la Société, qui ont été attribuées ou acquises au cours de la période. La rémunération à base d'actions pour les options sur actions au premier trimestre de 2022 était fondée sur les justes valeurs de 0,11 \$ par action pour les 150,000 options attribuées en 2022, de 0,20 \$ à 0,35 \$ par action pour les 6 700 000 options attribuées en 2021, de 0,01 \$ à 0,20 \$ par action pour les

5 880 000 options attribuées en 2020, de 0,05 \$ par action pour les 5 475 000 options attribuées en 2019 et de 0,06 \$ par action pour les 600 000 options attribuées en 2018.

Les charges d'intérêts et de désactualisation nettes pour le premier trimestre de 2022 étaient de 589 248 \$ par rapport à 216 341 \$ pour l'exercice précédent. Les intérêts en 2022 comprennent les intérêts sur nos débentures convertibles ainsi que les frais d'affacturage des débiteurs. La désactualisation en 2022 comprend la désactualisation des débentures convertibles et des paiements de contrepartie conditionnelle comptabilisée dans le cadre des acquisitions de Fresh Organic Choice et de Beeorganic. Les débentures convertibles supplémentaires émises en novembre 2021 et les frais d'affacturage plus élevés découlant des activités commerciales accrues a entraîné une hausse des charges en 2022. Pour de plus amples renseignements, se reporter à la rubrique « Liquidité et ressources en capital ».

Au 31 mars 2022, nous avons réévalué les actions de Xebra que nous détenions et comptabilisé une perte non réalisée de 419 597 \$ pour le premier trimestre de 2022. L'évaluation effectuée tient compte du fait qu'une partie des actions de Xebra que nous possédons sont assujetties à des restrictions de négociation qui expirent entre septembre 2022 et septembre 2023. La valeur comptable des actions de Xebra de 632 018 \$ au 31 mars 2022 représente un escompte par rapport à leur valeur marchande de 721 881 \$ afin de tenir compte de ces restrictions de négociation. Aucun profit ni aucune perte n'a été comptabilisé pour le premier trimestre de 2021 à la réévaluation effectuée au 31 mars 2021. Puisque les actions de Xebra n'étaient pas encore cotées en bourse au 31 mars 2021, la juste valeur de celles que nous possédons a été estimée en utilisant une combinaison du prix du financement le plus récent à ce moment par des investisseurs externes et du produit attendu pour une valeur comptable totale de 1 040 582 \$ au 31 mars 2021.

Au premier trimestre de 2022, l'une des filiales européennes de la Société a établi une facilité de couverture avec une société de services financiers européenne afin de couvrir son exposition aux fluctuations du taux de change entre le dollar américain et l'euro. La facilité vise les contrats de change à terme lesquels, au 31 mars 2022, permettaient à la Société d'acheter des dollars américains à un prix inférieur à celui qu'elle aurait obtenu en les acquérant sur le marché au comptant, et un actif dérivé a été comptabilisé. La valeur comptable de l'actif dérivé représente l'écart entre le coût d'acquisition des dollars américains sur le marché au comptant et le coût d'acquisition des dollars américains au moyen des contrats de change à terme et un montant de 10 910 \$ a été comptabilisé à titre de gain non réalisé sur les actifs dérivés.

Au cours de la période de trois mois close le 31 mars 2022, la filiale européenne de la Société a acheté des dollars américains au moyen de ses contrats de change à terme. L'écart entre le coût d'acquisition au moyen des contrats de change à terme et le prix du marché au comptant au moment de l'achat a été comptabilisé à titre de gain réalisé sur les actifs dérivés de 11 572 \$.

Les gains et les pertes de change peuvent découler d'opérations effectuées en monnaies autres que la monnaie fonctionnelle de la Société et de ses filiales. Au cours du trimestre, nous avons déclaré un gain de change de 4 077 \$, par rapport à une perte de change de 41 799 \$ au cours du même trimestre de l'exercice précédent. Les taux de change ont connu de fortes fluctuations depuis mars 2020 en raison des perturbations du marché résultant de la pandémie de coronavirus, et plus particulièrement celui du dollar canadien et du peso mexicain par rapport au dollar américain et à l'Euro. En outre, une partie de notre solde de trésorerie est détenue en dollars américains, et certains de nos créditeurs sont libellés dans des monnaies autres que la monnaie utilisée pour payer ces comptes; la fluctuation des taux de change de ces monnaies entraînera donc des gains ou des pertes.

Liquidité et ressources en capital

Au 31 mars 2022, nous disposons d'une trésorerie de 9 542 805 \$ et d'un fonds de roulement de 7 949 418 \$ par rapport à une trésorerie de 11 869 999 \$ et à un fonds de roulement de 9 682 809 \$ au 31 décembre 2021.

Au cours du premier trimestre de 2022, nous avons reçu un montant 105 000 \$ de l'exercice d'options sur actions et payé des intérêts sur nos débentures convertibles et nos débiteurs affectués de 297 230 \$.

À titre de contrepartie intégrale versée pour acquérir les actifs d'exploitation de ZMS, la Société a émis 1 645 643 actions ordinaires en février 2022. Ces actions ordinaires sont assujetties à des dispositions d'entiercement et pourront être négociées librement en montants égaux au cours des trois prochaines années.

Dans le cadre de la contrepartie versée pour acquérir 100 % de Beeorganic, la Société a émis 1 579 670 actions ordinaires en mars 2022. Ces actions ordinaires sont assujetties à des dispositions d'entiercement et pourront être négociées librement en montants égaux au cours des trois prochaines années.

Nous dépendons du financement par actions ou du financement par emprunt pour financer notre exploitation jusqu'à ce que les produits et la marge brute suffisent au maintien des activités.

Instruments financiers

La juste valeur de nos instruments financiers, leur classement dans les états financiers et les risques qui y sont associés sont présentés dans le tableau suivant.

Instrument financier	Base d'évaluation	Risques associés	Juste valeur au 31 mars 2022 (\$)
Trésorerie	Juste valeur par le résultat net	Risques de crédit, de change et de concentration	9 542 805
Débiteurs	Coût amorti	Risques de crédit, de change et de concentration	2 997 865
Actifs dérivés	Juste valeur par le résultat net	Monnaie	10 731
Titres de placement	Juste valeur par le résultat net	Autre risque de prix	632 018
Créditeurs	Coût amorti	Monnaie	(4 095 258)
Emprunt au titre du CUEC	Coût amorti	s.o.	(60 000)
Débentures convertibles	Juste valeur par le résultat net	s.o.	(8 673 695)
			354 466

La juste valeur de nos instruments financiers, y compris la trésorerie, les débiteurs, les créditeurs et l'emprunt au titre du CUEC se rapproche de leur valeur comptable en raison de l'échéance immédiate ou à court terme de ces instruments financiers. La juste valeur de nos actifs dérivés représente l'écart entre le coût d'acquisition des dollars américains sur le marché au comptant et le coût d'acquisition des dollars américains au moyen des contrats de change à terme. La juste valeur de nos titres de placement qui sont cotés en bourse est fondée sur la valeur de négociation des titres, déduction faite de l'escompte applicable, pour tenir compte des restrictions sur la négociation des actions que nous détenons. La juste valeur de nos débentures convertibles (déduction faite des frais d'émission) est fondée sur la méthode du taux d'intérêt effectif, le montant résiduel étant affecté à la composante capitaux propres des débentures.

La norme IFRS 7, *Instruments financiers : Informations à fournir* établit une hiérarchie de la juste valeur qui classe par ordre de priorité les données d'entrée des techniques d'évaluation utilisées pour évaluer la juste valeur comme suit :

- Niveau 1 – prix cotés (non ajustés) sur des marchés actifs pour des actifs ou des passifs identiques;
- Niveau 2 – données d'entrée autres que les prix cotés indiqués au niveau 1, qui sont observables pour l'actif ou le passif, soit directement (c.-à-d., les prix) soit indirectement (c.-à-d., les dérivés de prix);
- Niveau 3 – données d'entrée pour l'actif ou le passif qui ne sont pas basées sur des données de marché observables (données d'entrée non observables).

Nos instruments financiers sont exposés à certains risques financiers. Les expositions aux risques et leur incidence sur nos instruments financiers au 31 mars 2022 sont résumées ci-dessous. Le conseil d'administration examine avec la direction les principaux risques auxquels la Société est exposée ainsi que les systèmes mis en place pour gérer ces risques.

a) Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque que la Société subisse une perte en raison du défaut d'un client ou d'un tiers de s'acquitter de ses obligations envers la Société.

L'exposition au risque de crédit de la trésorerie se limite à la valeur comptable de celle-ci à la date de l'état de la situation financière. La trésorerie est détenue sous forme de dépôts auprès de banques à charte solvables au Canada, au Guatemala, en Argentine, au Mexique et en Europe. Bien que le risque ait été évalué comme étant faible, en 2021 une banque mexicaine a vu son permis bancaire révoqué et a fait l'objet d'une liquidation par le gouvernement du Mexique. La fermeture de cette banque a eu des conséquences sur un paiement effectué à un fournisseur mexicain, et la Société n'est pas certaine de l'incidence financière que cette fermeture pourrait avoir sur elle. La Société ne prévoit aucun problème avec les autres banques avec lesquelles elle fait affaire, et leur risque de crédit est évalué comme étant faible.

L'exposition au risque de crédit sur les débiteurs se limite à leur valeur comptable à la date de l'état de la situation financière. Les créances commerciales proviennent principalement de clients en Europe. Le risque est évalué comme étant modéré. Les autres débiteurs se composent principalement de crédits de TVA évalués comme comportant un risque faible.

b) Risque de liquidité

Le risque de liquidité découle des besoins de financement généraux de la Société. Nous gérons le risque de liquidité en tentant de maintenir un solde de trésorerie suffisant. Les besoins de liquidités sont gérés en fonction des flux de trésorerie prévus afin de s'assurer qu'il y a suffisamment de fonds pour respecter les obligations à court terme. Au 31 mars 2022, la Société disposait d'un fonds de roulement de 7 949 864 \$ (9 682 809 \$ au 31 décembre 2021). Le risque de liquidité est évalué comme étant élevé.

Jusqu'à présent, la Société a été en mesure de combler toute insuffisance de fonds pour répondre à ses besoins financiers à court terme en se tournant vers les marchés d'actions et de titres d'emprunt pour obtenir le financement nécessaire à la poursuite de ses activités. Nous devons continuer d'obtenir des fonds sur ces marchés jusqu'à ce que la Société soit en mesure de réaliser des flux de trésorerie constants issus de l'exploitation.

c) Risque de change

Le risque de change s'entend du risque que la juste valeur d'un instrument financier fluctue en raison des variations du cours d'une devise par rapport à une autre.

Nos actifs dérivés sont composés de contrats de change à terme qui nous permettent d'acheter des dollars américains à des taux de change précis plutôt que de devoir les acheter sur le marché au comptant. Si les taux indiqués dans ces contrats nous permettent d'acheter des dollars américains à un prix inférieur à celui que nous aurions obtenu s'ils avaient été achetés sur le marché au comptant, un actif dérivé est comptabilisé à titre d'écart. Si les taux nous obligent à dépenser plus que si les dollars américains avaient été achetés sur le marché au comptant, un passif dérivé est comptabilisé à titre d'écart.

d) Autre risque de prix

L'autre risque de prix est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison de variations des cours du marché (autres que celles découlant du risque de taux d'intérêt ou du risque de change), qu'il s'agisse de variations causées par des facteurs propres à l'instrument financier en cause ou à son émetteur ou par des facteurs qui concernent tous les instruments financiers semblables négociés sur le marché.

Nos titres de placement sont exposés à l'autre risque de prix, car nos actions sont négociées à une bourse publique.

Analyse de sensibilité

Une variation de 1 % des taux d'intérêt n'a pas d'incidence importante sur nos résultats et nos capitaux propres.

Comme notre monnaie fonctionnelle est le dollar canadien et que les opérations effectuées dans des devises comme le dollar américain, l'euro, le peso argentin, le peso mexicain et le quetzal guatémaltèque sont converties en dollars canadiens, les variations des taux de change entre ces devises peuvent avoir une incidence sur nos résultats et nos capitaux propres. Une variation de plus ou moins 10 % du taux de change entre ces monnaies et le dollar canadien peut avoir une incidence d'environ 81 000 \$ sur le résultat net.

Gestion du capital

Nos objectifs en matière de gestion du capital sont de nous assurer que la structure du capital optimale est maintenue afin de réduire le coût du capital total et de nous permettre de disposer de la souplesse nécessaire pour répondre aux variations des besoins en fonds de roulement.

Pour la gestion du capital, nous incluons les composantes des capitaux propres, de même que la trésorerie et les débiteurs.

Nous gérons la structure du capital et y apportons des ajustements en fonction de l'évolution de la conjoncture et des caractéristiques de risque des actifs sous-jacents. Afin de maintenir ou d'ajuster la structure du capital, nous pouvons tenter d'émettre de nouvelles actions, d'acquérir ou céder des actifs ou d'ajuster le montant de la trésorerie et des placements.

Afin de faciliter la gestion de nos besoins en capital, nous surveillons régulièrement notre fonds de roulement et nos flux de trésorerie. Aucun changement n'a été apporté à nos politiques et procédures de gestion du capital depuis la fin du dernier exercice.

Opérations entre parties liées

Nous engageons des honoraires et des frais avec des parties liées dans le cours normal des activités, selon des modalités semblables à celles des opérations avec des parties sans lien de dépendance.

Partie liée	Nature des opérations
Brandal B.V. ¹⁾	Frais de gestion
Bromley Consulting & Advisory Inc. ¹⁾	Frais de gestion
Share! Marketing & Management Services BV ¹⁾	Services administratifs
Thibaudier Conseil Financier BV ¹⁾	Frais de gestion
TLG Growth Capital Corp. ¹⁾	Frais de gestion
ZMS B.V. ¹⁾	Achats de produits
Everrest B.V. ²⁾	Services de commercialisation

¹⁾ Une société détenue ou contrôlée par l'un des dirigeants de la Société

²⁾ Une société détenue ou contrôlée par l'un des dirigeants de la Société

Les opérations entre parties liées suivantes ont été effectuées dans le cours normal des activités :

a) Rémunération des administrateurs et des principaux dirigeants :

	Périodes de trois mois closes les 31 mars	
	2022 (\$)	2021 (\$)
Salaires, honoraires de consultation et frais de gestion	271 665	213 439
Rémunération à base d'actions	139 575	224 222
	411 240	437 661

Les principaux dirigeants n'ont pas reçu d'avantages postérieurs à l'emploi, d'indemnités de départ ou d'autres avantages à long terme au cours des périodes closes les 31 mars 2022 et 2021.

b) Opérations entre parties liées :

	Périodes de trois mois closes les 31 mars	
	2022 (\$)	2021 (\$)
Services administratifs	126 449	39 756
Ventes	23 833	-
Achats de produits	-	202 152

c) Soldes inclus dans les créditeurs (débiteurs) :

	31 mars 2022 (\$)	31 décembre 2021 (\$)
Salaires, honoraires de consultation et frais de gestion	151 003	277 860
Intérêts sur les débiteurs convertibles	18 616	44 297
Services administratifs	43 963	-
Remboursements de dépenses	688	6 941
Avances aux fournisseurs	(516 575)	-
Ventes de produits	-	(283 616)

Engagements

Au 31 mars 2022, la Société avait conclu des ententes qui prévoient les paiements minimaux suivants :

	Dans 1 an (\$)	De 1 à 5 ans (\$)	Après 5 ans (\$)	Total (\$)
Frais de gestion	233 138	-	-	233 138
Services administratifs	2 085	-	-	2 085
Main-d'œuvre et avantages sociaux	270 798	203 606	-	474 404
Contrats de change à terme	3 377 601	-	-	3 377 601
	3 883 622	203 606	-	4 087 227

La Société a établi une facilité de couverture avec une société de services financiers européenne afin de couvrir son exposition aux fluctuations du taux de change entre le dollar américain et l'euro. La facilité concerne les contrats de change à terme, jusqu'à un maximum de quatre millions de dollars américains. Dans le cadre de cette facilité, la Société était tenue de garantir les obligations de la filiale européenne en vertu de la facilité.

ENGAGEMENTS HORS BILAN

Au cours du quarter clos le 31 mars 2022 et jusqu'à la date du présent rapport, la Société n'a effectué aucune transaction hors bilan.

OPÉRATIONS PROPOSÉES

Bien que la Société examine continuellement les possibilités susceptibles d'accroître la valeur pour les actionnaires, aucune opération proposée de nature à influencer sur la situation financière, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie de la Société n'est à signaler à l'heure actuelle.

RISQUES ET INCERTITUDES

Facteurs de risque

Nos activités et notre situation financière sont assujetties à divers risques et incertitudes. Avant de prendre une décision de placement, l'investisseur devrait tenir compte des risques et des incertitudes énoncés ci-après et de ceux décrits ailleurs dans le présent document, qui s'ajoutent aux risques habituels associés à un placement dans une entreprise qui se consacre à l'approvisionnement, à la commercialisation et à la distribution à l'échelle mondiale de produits de fruits et légumes frais biologiques. Nous croyons que les risques décrits ci-après sont les plus importants pour les investisseurs, mais ils ne représentent pas tous les risques associés à un placement dans les titres de notre Société. Par conséquent, vous ne devriez pas considérer les éléments suivants comme constituant une analyse complète de tous les risques ou incertitudes possibles qui s'appliquent à notre entreprise. Si l'un des risques présentés se matérialise ou si d'autres risques et incertitudes dont nous ne sommes pas actuellement au courant se matérialisent, nos actifs, nos passifs, notre situation financière, nos résultats d'exploitation (y compris les résultats d'exploitation futurs), nos activités et nos perspectives commerciales pourraient être touchés de façon défavorable et importante. Une telle incidence défavorable pourrait faire

baisser le cours de nos actions ordinaires, et nos actionnaires pourraient perdre la totalité ou une partie de leur placement. Ces facteurs de risque doivent être lus conjointement avec d'autres renseignements figurant dans le présent rapport et dans d'autres documents que nous déposons à l'occasion.

Risques liés à nos activités

Notre historique d'exploitation est limité et nous pourrions subir d'autres pertes jusqu'à ce que notre plateforme d'exploitation atteigne une économie d'échelle.

Nous avons commencé à exercer nos activités en novembre 2015 et, depuis, nous avons établi notre plateforme d'exploitation et généré des produits d'environ 47,6 millions de dollars et subi des pertes d'environ 36,9 millions de dollars. Nous sommes exposés à de nombreux risques communs aux entreprises en démarrage, y compris les coûts associés à la création d'une plateforme d'exploitation avant que les volumes et les marges prennent de l'ampleur, la sous-capitalisation, les manques de trésorerie et les limitations en matière de personnel, de ressources financières et autres. Rien ne garantit que nous réussirons à établir une clientèle à long terme, que les consommateurs continueront d'acheter nos produits, que le lancement de nos produits de marque portera fruit ou que nous serons en mesure de réaliser des ventes et des marges suffisantes pour couvrir nos charges d'exploitation. Notre capacité de réaliser un rendement sur le capital investi par les actionnaires et la probabilité de notre réussite doivent être prises en compte considérant que la Société est en démarrage. Notre auditeur indépendant a ajouté un paragraphe explicatif à son rapport d'audit concernant nos états financiers pour les exercices clos les 31 décembre 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 à l'égard de notre capacité à poursuivre notre exploitation. Comme il est indiqué à la note 1 de nos états financiers du dernier exercice terminé, nous avons généré des pertes d'exploitation depuis le début, et il est donc probable qu'un financement supplémentaire sera nécessaire pour réaliser nos projets à long terme. Ces éléments pris ensemble soulèvent une incertitude liée à la continuité d'exploitation.

Nous pourrions ne pas être en mesure d'obtenir le financement nécessaire pour répondre aux besoins en capital futurs pour poursuivre notre exploitation.

Nous pourrions avoir besoin de capitaux supplémentaires pour nous acquitter de nos obligations contractuelles et poursuivre le développement de notre gamme de produits et de notre plateforme d'exploitation mondiale, au moyen de financement par actions ou de financement par emprunt. En raison de conditions économiques particulières ou générales, nous pourrions ne pas être en mesure d'obtenir du financement par emprunt ou du financement par actions selon des modalités acceptables pour la Société, voire pas du tout, au moment où nous en avons besoin. Notre incapacité à mobiliser des fonds supplémentaires en temps opportun rendrait difficile la réalisation de nos objectifs commerciaux et aurait une incidence défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous avons des antécédents de flux de trésorerie négatifs liés aux activités d'exploitation et pourrions avoir besoin de financement supplémentaire pour financer nos activités.

Nous avons des antécédents de flux de trésorerie négatifs liés aux activités d'exploitation. Dans la mesure où nous avons des flux de trésorerie négatifs au cours de périodes futures, nous pourrions devoir attribuer une partie du produit de financements futurs au financement de ces flux de trésorerie négatifs. Rien ne garantit que des capitaux supplémentaires ou d'autres types de financement seront disponibles au moment où ils seront nécessaires ni que ces financements seront obtenus à des conditions acceptables pour la Société, voire pas du tout.

Un financement supplémentaire pourrait diluer la participation des actionnaires ordinaires ou restreindre nos activités.

Si nous mobilisons des fonds en émettant des titres de participation ou des titres d'emprunt convertibles supplémentaires, le pourcentage de participation des actionnaires existants serait réduit, et les titres que nous émettons pourraient comporter des droits, des préférences ou des privilèges de rang supérieur à ceux des porteurs de nos actions ordinaires ou être émis à escompte par rapport au cours de nos actions ordinaires, ce qui entraînerait une dilution pour nos actionnaires existants. Si nous mobilisons des fonds supplémentaires par l'émission de titres d'emprunt, la Société pourrait être assujettie à des clauses restrictives, ce qui limiterait nos activités, notamment notre capacité de déclarer et de verser des dividendes.

Nous menons nos activités dans un secteur alimentaire concurrentiel à l'échelle mondiale et les gestes de nos concurrents pourraient avoir une incidence sur nos produits et notre rentabilité.

Le secteur des produits agricoles est très concurrentiel à toutes ses phases. Nous sommes en concurrence avec d'autres entreprises, dont certaines ont des ressources financières plus importantes, des installations plus grandes, une capacité accrue, plus de personnel, de plus grandes économies d'échelle, des avantages en matière de prix, des antécédents d'exploitation plus longs et une présence mieux établie sur le marché. Nous pourrions avoir peu ou pas de contrôle sur certains ou la totalité de ces facteurs concurrentiels. Si nous ne sommes pas en mesure d'y réagir efficacement ou si la concurrence sur les marchés de nos produits engendre des réductions

de prix ou une baisse de la demande pour nos produits, nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient être touchés de façon importante.

Nous concentrons nos activités sur l'approvisionnement, l'emballage, la distribution et la commercialisation de produits de fruits et légumes biologiques frais à valeur ajoutée et de marque cultivés dans des régions stratégiques par des tiers qui nous fournissent des capacités d'approvisionnement tout au long de l'année. En raison de l'évolution des préférences et de la sensibilisation des consommateurs, nous estimons que la demande pour les produits biologiques est accrue par rapport aux produits conventionnels, ce qui, à notre avis, sera positif pour nous. Malgré cela, nous nous attendons à faire face à la concurrence de nouveaux venus sur le marché des produits biologiques qui souhaitent participer à cette catégorie en pleine croissance. Notre capacité à demeurer concurrentiels dépendra dans une large mesure de notre capacité à accroître et à diversifier notre liste de fournisseurs avec des partenaires de qualité, à développer notre clientèle, à accroître la notoriété de notre marque, à maintenir des prix concurrentiels, à attirer des producteurs tiers stratégiques pour approvisionner nos activités de manière rentable, à gérer la logistique de transport et de livraison et à commercialiser efficacement nos produits auprès de nos clients. Rien ne garantit que nos ressources suffiront pour livrer concurrence avec nos concurrents actuels ou futurs dans ces domaines, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur notre plan d'affaires et nos résultats d'exploitation.

Nous devons attirer et retenir le personnel et les professionnels clés pour atteindre nos objectifs commerciaux.

Notre succès dépendra en grande partie de la performance de notre direction, de nos employés et professionnels clés. Nous devons rivaliser avec d'autres entreprises à l'intérieur et à l'extérieur du secteur alimentaire pour recruter et fidéliser des employés compétents et des ressources contractuelles. Tout échec à attirer et à fidéliser des ressources qualifiées pour répondre à nos besoins commerciaux pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités. En outre, la Société n'a pas souscrit de police d'assurance de personne clé et, par conséquent, le décès ou le départ d'un membre de la direction ou d'un employé ou d'un professionnel clé risquerait également d'avoir une incidence défavorable importante sur la Société.

En règle générale, nos clients ne sont pas tenus de continuer à acheter nos produits.

Bon nombre de nos clients achètent nos produits à l'aide de bons de commande, et nous n'avons généralement pas conclu de conventions à long terme avec eux et n'avons pas d'engagements de leur part pour l'achat de nos produits. Nous ne pouvons garantir que nos clients maintiendront ou augmenteront leurs volumes de ventes ou leurs commandes de nos produits de marque, ceux de marque maison ou ceux distribués en vrac ou que nous serons en mesure de maintenir ou d'élargir notre clientèle existante. La diminution des volumes de ventes ou des commandes de nos clients pour nos produits pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.

Les préférences alimentaires des consommateurs sont difficiles à prévoir et pourraient changer.

Notre succès dépend en partie de notre capacité et de la capacité de nos clients à offrir des produits qui anticipent les goûts et les habitudes alimentaires des consommateurs et qui s'adaptent à leurs préférences en temps opportun et à un prix abordable. Un changement important de la demande des consommateurs vers des produits autres que les nôtres ou un échec à maintenir notre position actuelle sur le marché compromettrait nos ventes et nuirait à nos activités. Les tendances de consommation changent en fonction d'un certain nombre de facteurs, y compris les valeurs nutritionnelles, la modification des préférences des consommateurs ou les conditions économiques générales. De plus, certains consommateurs se concentrent de plus en plus sur l'achat de produits alimentaires locaux dans le but de réduire l'empreinte carbone associée au transport de produits alimentaires sur de plus longues distances, ce qui pourrait entraîner une diminution de la demande pour les produits alimentaires que nous importons de régions productrices et de lieux de traitement éloignés. Les échecs de notre part ou de nos concurrents à fournir des produits de qualité risquent aussi d'éroder la confiance des consommateurs à l'égard de la certification biologique des aliments. Ces changements entraîneraient, entre autres, une baisse de la demande et des prix, ce qui aurait une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.

Si nous ne gérons pas notre chaîne d'approvisionnement efficacement, nos résultats d'exploitation seront compromis.

Notre chaîne d'approvisionnement est complexe et soumise à un certain nombre de risques. Nous n'exploitons pas directement nos propres activités de culture et de transformation, mais nous dépendons plutôt d'un certain nombre de fournisseurs tiers pour la transformation et la livraison de quelques-uns de nos produits. Notre incapacité à gérer efficacement notre chaîne d'approvisionnement entraînerait une augmentation de nos coûts d'exploitation et une baisse de nos marges. La pandémie de COVID-19 a accru les difficultés qui découlent de la gestion de notre chaîne d'approvisionnement et pourrait continuer d'entraîner des perturbations imprévisibles de cette chaîne d'approvisionnement ou avoir d'autres effets défavorables sur celle-ci. En outre, les conditions météorologiques défavorables et les catastrophes naturelles potentielles ajoutent un autre niveau de risque à notre chaîne d'approvisionnement. Nous devons constamment surveiller nos stocks et notre gamme de produits en fonction de la demande prévue,

faute de quoi l'approvisionnement sera insuffisant pour répondre à la demande des clients et les stocks seront trop élevés et atteindront leur date de péremption. Si nous ne sommes pas en mesure de gérer notre chaîne d'approvisionnement efficacement et de nous assurer que nos produits soient disponibles pour répondre à la demande des clients, nos coûts d'exploitation pourraient augmenter et nos marges, diminuer.

Des conditions météorologiques défavorables ou une catastrophe naturelle pourraient avoir un impact sur les coûts et la disponibilité de nos produits.

Les matières premières de nos produits sont vulnérables aux conditions météorologiques défavorables et aux catastrophes naturelles, notamment les tempêtes de vent, les ouragans, les tremblements de terre, les inondations, les sécheresses, les incendies et les extrêmes de température et de précipitation, dont certains sont courants, mais difficiles à prévoir, ainsi que les maladies et les infestations des cultures. Les conditions météorologiques sévères peuvent se produire avec une fréquence plus élevée ou être moins prévisibles à l'avenir en raison des effets du changement climatique. Des conditions de croissance défavorables pourraient réduire la taille et la qualité des récoltes. Dans des cas extrêmes, des récoltes entières peuvent être perdues dans certaines zones géographiques. Des conditions météorologiques défavorables ou des catastrophes naturelles pourraient avoir une incidence défavorable sur notre approvisionnement en un ou plusieurs de nos produits ou empêcher ou compromettre notre capacité d'expédier des produits comme prévu. Ces facteurs peuvent faire augmenter les coûts d'acquisition de produits, diminuer nos volumes de ventes et nos produits d'exploitation et entraîner des charges additionnelles au résultat, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous sommes exposés aux risques liés au transport.

Une interruption prolongée de notre capacité à expédier nos produits ou une perturbation dans le cadre de leur distribution pourrait avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Bien que nous considérons être adéquatement assurés et que nous tenterions de transporter nos produits par d'autres moyens (à partir des sources d'approvisionnement et vers nos clients) si nous devons subir une interruption, nous ne pouvons être certains que nous serions en mesure de le faire ou que nous réussirions à le faire en temps opportun et de façon rentable.

La volatilité des prix des matières premières, de l'emballage et du transport, du carburant et de l'énergie pourrait faire augmenter notre coût des ventes et réduire notre marge brute.

Les matières premières constituent une part importante de notre coût des ventes. Notre coût d'achat de matières premières peut fluctuer en fonction de nombreux facteurs, notamment les conditions météorologiques, la conjoncture économique et politique, l'inflation et la volatilité des prix. De plus, nous devons parfois livrer concurrence à des concurrents disposant de ressources supérieures aux nôtres pour certaines matières premières et certains intrants. Si le coût de nos intrants augmente en raison de l'un ou l'autre des facteurs susmentionnés, nous pourrions ne pas être en mesure de transférer l'augmentation de ces coûts à nos clients, ce qui pourrait avoir une incidence importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous sommes exposés au risque de contamination des produits et aux réclamations en responsabilité du fait des produits, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats et notre situation financière.

La vente de nos produits comporte un risque de préjudice pour les consommateurs. Ces préjudices peuvent découler d'une altération par du personnel non autorisé, d'une contamination ou d'une détérioration du produit, y compris la présence de corps étrangers, de substances, de produits chimiques ou de résidus introduits pendant les phases de culture, d'emballage, de stockage, de manipulation ou de transport. Rien ne garantit que la consommation de nos produits n'entraînera pas une maladie à l'avenir ou que nous ne ferons pas l'objet de réclamations ou de poursuites judiciaires à ce sujet. Même si une réclamation en responsabilité du fait des produits est rejetée, la publicité négative entourant toute affirmation selon laquelle nos produits ont donné lieu à une maladie ou à un préjudice pourrait avoir une incidence défavorable sur notre réputation auprès de clients existants et éventuels et sur notre image de marque. En outre, les réclamations de ce type ou la responsabilité à cet égard pourraient ne pas être couvertes par notre assurance ou par tout droit à une indemnité ou à une contribution que nous pourrions avoir contre des tiers, y compris nos clients et fournisseurs. Toutefois, nous ne pouvons être certains que nous ne ferons pas l'objet de réclamations ou de responsabilité pour lesquelles nous ne sommes pas assurés ou qui dépassent le montant de notre couverture d'assurance, ce qui entraînerait des sorties de fonds importantes qui auraient une incidence défavorable importante sur nos résultats et notre situation financière.

La perte d'un producteur important pourrait réduire considérablement le chiffre d'affaires et le résultat net.

Nos relations avec nos producteurs sont essentielles au succès de notre entreprise et de nos résultats d'exploitation. La perte, la diminution ou l'annulation des affaires avec l'un de nos partenaires qui est un producteur important pourrait réduire l'approvisionnement prévu ou entraîner une augmentation des coûts d'approvisionnement à partir d'autres sources, ce qui pourrait donc avoir une incidence défavorable considérable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nos activités internationales nous exposent à des risques supplémentaires inhérents aux pays où nous faisons des affaires.

Nous menons nos activités dans divers territoires partout dans le monde. Ces activités internationales nous exposent à des risques inhérents aux activités commerciales à l'étranger, y compris l'exposition aux conditions économiques locales, aux modifications des lois et des règlements, aux fluctuations des taux de change et aux contrôles des devises, aux restrictions ou exigences en matière de placement, à l'imposition de tarifs et de quotas contraignants, aux restrictions en matière d'exportation et d'importation, aux perturbations de la capacité de nos fournisseurs et de nos clients à accéder aux marchés des capitaux et du secteur privé, au respect des lois anticorruption, au respect des contrôles des exportations et de la législation sur les sanctions économiques, aux épidémies de santé publique susceptibles d'avoir une incidence sur les employés et l'économie mondiale, et aux événements imprévus comme les catastrophes naturelles, le terrorisme, l'instabilité ou les troubles politiques, sociaux ou économiques, notamment les perturbations émanant de conflits armés comme le conflit entre l'Ukraine et la Russie et les troubles civils. Au fur et à mesure que nous développons nos activités à l'échelle mondiale, nous éprouverons peut-être des difficultés à anticiper et à gérer efficacement ces risques et d'autres risques, ce qui aura une incidence importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Les défaillances des technologies de l'information pourraient perturber nos activités et avoir une incidence négative sur celles-ci.

Dans le cours normal de nos activités, nous nous appuyons sur des systèmes de technologie de l'information pour traiter, transmettre et stocker les données essentielles à nos activités et celles de nos partenaires de la chaîne d'approvisionnement, notamment des données permettant la traçabilité des produits biologiques que nous vendons. Les systèmes de technologie de l'information font également partie intégrante de la communication de nos résultats d'exploitation. En outre, une part importante des communications et du stockage de renseignements personnels de notre personnel, de nos clients, de nos consommateurs et de nos fournisseurs dépend des technologies de l'information. Nos systèmes informatiques peuvent être vulnérables à une variété d'interruptions indépendantes de notre volonté, y compris, sans toutefois s'y limiter, les catastrophes naturelles, les attaques terroristes, les pannes de télécommunications, les virus informatiques, les pirates informatiques et d'autres questions de sécurité. Ces événements sont susceptibles de compromettre nos renseignements confidentiels, d'entraver ou d'interrompre nos activités commerciales, et d'entraîner d'autres conséquences négatives, notamment des coûts de remise en état, une perte de produits, des litiges et des atteintes à la réputation.

Nos activités sont assujetties à de nombreux règlements et à de nombreuses politiques en matière d'environnement et de salubrité des aliments.

Nos activités sont assujetties à des règlements et à des politiques en matière d'environnement et de salubrité des aliments dans les régions où nous menons nos activités. Des modifications apportées aux lois ou aux règlements gouvernementaux applicables à nos activités pourraient faire augmenter nos coûts relatifs à la conformité et avoir une incidence défavorable sur notre capacité de vendre certains produits ou sur nos résultats d'exploitation. Même si nous estimons être en conformité avec toutes les lois et tous les règlements applicables à nos activités, rien ne garantit que nous avons été ou que nous serons en tout temps en conformité avec toutes les exigences en matière d'environnement et de salubrité des aliments ni que nous n'engagerons pas de coûts importants ou de dettes relativement à ces exigences. Le fait de ne pas nous conformer aux lois, aux règlements ou aux politiques applicables à nos activités pourrait entraîner des pénalités, la perte de notre capacité à vendre certains de nos produits, de possibles rappels de produits et d'autres facteurs, ce qui aurait une incidence importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

La pandémie de COVID-19 et la guerre entre la Russie et l'Ukraine ont eu une incidence considérable sur la conjoncture économique mondiale et pourraient avoir une incidence importante sur nos activités et la situation financière qui en résulte.

La pandémie de coronavirus (COVID-19) de 2019 et la guerre entre la Russie et l'Ukraine pourraient avoir des répercussions négatives sur nos activités et nos résultats financiers, notamment en provoquant une volatilité importante de la demande des clients pour nos produits, des changements dans le comportement et les préférences des consommateurs, des perturbations dans les opérations de notre chaîne d'approvisionnement mondiale et dans nos plans d'expansion commerciale, des restrictions sur la capacité de nos employés et de nos prestataires de services à travailler et à voyager, des changements importants dans les conditions économiques des marchés sur lesquels nous exploitons et la volatilité connexe des devises et des matières premières, ainsi qu'une pression sur nos liquidités. Malgré nos efforts pour gérer ces répercussions, celles-ci dépendent également de facteurs indépendants de notre connaissance ou de notre contrôle, y compris la durée et la gravité de la pandémie de COVID-19, les mesures prises par divers services et organismes gouvernementaux pour contrôler sa propagation et atténuer ses effets sur la santé publique, l'accès à des vaccins et l'efficacité de ceux-ci à l'égard des nouveaux variants du virus, ainsi que l'incidence à long terme des sanctions économiques imposées à la Russie par divers pays du globe. Par conséquent, nous ne pouvons raisonnablement pas estimer toute l'incidence que la pandémie de COVID-19 aura sur nos activités et nos résultats financiers, mais elle pourrait être importante et durer longtemps.

Nous pourrions ne pas être en mesure de gérer efficacement notre croissance et d'intégrer les sociétés acquises.

Nous prévoyons que notre entreprise se développera rapidement grâce à une croissance interne et, à l'occasion, nous pouvons saisir des occasions d'acquisition compatibles avec notre stratégie de croissance globale. Notre capacité à gérer efficacement notre croissance et à intégrer les acquisitions, y compris notre capacité à réaliser les occasions de commercialisation et les économies de coûts potentiellement disponibles en temps opportun et de façon efficace, aura une incidence directe sur nos résultats futurs. Nous pourrions éprouver des problèmes liés à notre croissance et à l'intégration de nouvelles entreprises, notamment des difficultés liées à l'intégration des produits d'une société acquise à notre gamme de produits, à la somme des économies qui pourraient être réalisées par suite de l'intégration d'un produit acquis ou d'une entreprise acquise, à l'intégration d'activités acquises dont les équipes de direction et les cultures d'entreprise diffèrent de la nôtre, à la compatibilité des contrôles financiers et des systèmes d'information, et à d'autres facteurs. Ces problèmes, s'ils se posent lors de l'intégration d'acquisitions, pourraient avoir des retombées importantes et négatives sur notre entreprise, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation.

La dépréciation liée aux actifs à long terme ou à l'écart d'acquisition pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités.

Par suite d'acquisitions d'entreprises antérieures, une partie de notre actif total se compose d'immobilisations incorporelles. Nous sommes tenus d'effectuer des tests de dépréciation des actifs à long terme et de l'écart d'acquisition chaque année ou à un moment où surviennent des événements susceptibles d'avoir une incidence sur la valeur de ces actifs. Nous pourrions procéder à d'autres acquisitions, ce qui pourrait entraîner la comptabilisation d'actifs à long terme et d'écarts d'acquisition supplémentaires. Si la performance financière des entreprises acquises ne répond pas à nos attentes, nous pourrions être tenus de comptabiliser une perte de valeur des actifs à long terme ou des écarts d'acquisition, ce qui risque d'avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Notre investissement dans une entreprise de cannabis nous expose indirectement aux risques associés aux lois et aux règlements régissant le cannabis, qui sont encore en cours d'élaboration dans de nombreuses régions du monde, et qui pourraient avoir une incidence sur nos plans visant à réaliser un rendement sur notre investissement.

Notre placement dans l'industrie du cannabis est régi par des lois et des règlements spécifiques à divers pays à travers le monde. Bon nombre de ces lois et règlements sont encore en cours d'élaboration et, en fonction de leur résultat, notre capacité à être rentable pourrait être affectée.

Risques liés à la propriété de nos titres

Le cours de nos actions peut être volatil, ce qui pourrait avoir une incidence sur le rendement pour nos actionnaires.

De temps à autre, les marchés boursiers connaissent d'énormes fluctuations des cours et des volumes qui, combinées à la conjoncture économique et au contexte politique en général, sont susceptibles de nuire au cours de nos titres. En outre, le cours de nos actions ordinaires peut être volatil et pourrait fluctuer considérablement en raison de nombreux facteurs, notamment les suivants, dont certains sont indépendants de notre volonté :

- les variations de nos résultats d'exploitation;
- les changements relatifs aux attentes quant à notre performance financière future, y compris les estimations financières des analystes en valeurs mobilières et des investisseurs;
- les changements au résultat d'exploitation d'autres entreprises de notre secteur et à la performance du cours de leurs actions;
- la dotation ou le départ de personnel clé;
- les ventes futures de nos actions ordinaires.

Nos actions ordinaires sont peu négociées et nos actionnaires pourraient ne pas être en mesure de les vendre au cours vendeur ou à un cours qui s'y rapproche, voire pas du tout.

Nous ne pouvons prévoir dans quelle mesure se maintiendra un marché public actif où se négocient nos actions ordinaires. Malgré l'augmentation récente du volume d'opérations, nos actions ont été peu négociées, ce qui signifie que le nombre de personnes qui souhaitaient acheter nos actions ordinaires au cours acheteur ou près de celui-ci à un moment donné peut avoir été relativement restreint.

Cette situation est attribuable à un certain nombre de facteurs, y compris le fait que nous sommes une petite entreprise en démarrage, relativement inconnue des analystes en valeurs mobilières, des courtiers en valeurs mobilières, des investisseurs institutionnels et d'autres membres de la communauté financière qui génèrent ou influencent le volume des ventes. Même si ces personnes commençaient à s'intéresser à notre Société, elles pourraient être réticentes à faire le suivi des actions, à acheter des actions, ou à recommander l'achat d'actions d'une société relativement non éprouvée comme la nôtre jusqu'à ce que nous devenions une

entreprise plus mature et rentable. Par conséquent, des périodes de plusieurs jours ou plus peuvent s'écouler pendant lesquelles la négociation de nos actions est minimale, comparativement à un émetteur mature dont le volume d'opérations est important et stable et qui soutiendra généralement des opérations continues sans effet défavorable sur le cours des actions. Rien ne garantit qu'un marché public plus important ou plus actif pour la négociation de nos actions ordinaires se formera ou se maintiendra ni que les niveaux de négociation actuels seront maintenus.

Nous ne prévoyons pas verser de dividendes en espèces à nos actionnaires ordinaires et, par conséquent, les actionnaires pourraient réaliser un rendement uniquement lorsque leurs actions seront vendues.

Nous ne prévoyons actuellement pas verser de dividendes sur nos actions ordinaires dans un avenir prévisible. Si un versement de dividendes se produit à un moment donné dans l'avenir, il sera tributaire de nos produits, de nos résultats et de nos flux de trésorerie, le cas échéant, et de nos besoins en capital, ainsi que de notre situation financière générale. Le versement de dividendes sur actions ordinaires sera au gré de notre conseil d'administration. Nous avons actuellement l'intention de conserver la totalité du résultat net pour mettre en œuvre notre plan d'affaires. Par conséquent, nous ne prévoyons pas déclarer de dividendes sur les actions ordinaires dans un avenir prévisible.

Nos activités sont assujetties à l'évolution de la réglementation en matière de gouvernance et de communication de l'information qui pourrait accroître nos coûts et le risque de non-conformité.

Puisque nos actions ordinaires sont négociées en bourse, nous sommes assujettis à certains règlements d'entités fédérales et provinciales qui encadrent les marchés financiers et boursiers, et qui sont chargées de la protection des investisseurs et de la surveillance des sociétés dont les titres sont négociés en bourse. Ces entités ont communiqué des exigences et des règlements et continuent d'élaborer des règlements et des exigences supplémentaires en réponse aux préoccupations du public. Nos efforts pour nous conformer à cette réglementation ont entraîné et devraient continuer d'entraîner une hausse des frais administratifs. Étant donné que les nouvelles lois, réglementations et normes, et leurs modifications, peuvent faire l'objet d'interprétations variables dans de nombreux cas en raison de leur manque de spécificité, leur mise en pratique peut évoluer au fil du temps à mesure que de nouvelles orientations sont dictées par les organismes de réglementation et de gouvernance. Cette évolution pourrait entraîner une incertitude continue à l'égard des questions de conformité et des coûts supplémentaires nécessaires pour effectuer la révision continue de nos pratiques en matière de communication de l'information et de gouvernance.

CONTRÔLES À L'ÉGARD DE LA COMMUNICATION DE L'INFORMATION ET CONTRÔLES INTERNES

Des contrôles et procédures relatifs à la communication de l'information ont été mis en place afin de donner l'assurance raisonnable que la direction connaît l'information importante concernant la Société, plus particulièrement pendant la période de préparation des documents annuels. De plus, des contrôles internes relatifs à l'information financière ont également été mis en place afin d'assurer la protection des actifs de la Société et de donner l'assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été préparés conformément aux IFRS.

La Société a déployé des efforts visant à améliorer ses contrôles et procédures relatifs à la communication de l'information grâce à la mise en œuvre du cadre de contrôle intitulé « *Internal Control – Integrated Framework (2013 Framework)* », publié par le *Committee of Sponsoring Organizations* de la Commission Treadway, et du cadre de la version 5.0 des « *Control Objectives for Information and Related Technology* » publiés par l'*Information Systems Audit and Control Association* pour la gestion et la gouvernance des technologies de l'information.

La direction évalue régulièrement l'efficacité des contrôles internes de la Société et, au 31 mars 2022, elle a conclu que ces contrôles et procédures sont efficaces pour donner l'assurance raisonnable que l'information importante concernant la Société a été portée à sa connaissance en temps opportun par d'autres parties au sein de la Société.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Des renseignements supplémentaires relatifs à la Société, y compris notre notice annuelle, peuvent être obtenus sur SEDAR au www.sedar.com.

RENSEIGNEMENTS SUR L'ENTREPRISE

Siège social :	1090, rue Hamilton Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 2R9
Administrateurs :	Steve Bromley (président du conseil) Peter Gianulis Jeremy Kendall Alejandro Maldonado Joe Riz (président du comité d'audit) Joost Verrest Gert van Noortwijk
Dirigeants :	Steve Bromley, co-chef de la direction et président Rients van der Wal, co-chef de la direction et chef de la direction d'Organto Europe BV Ralf Langner, chef des finances et secrétaire général John Rathwell, vice-président principal, Relations avec les investisseurs et croissance de l'entreprise Peter Thibaudier, chef des finances d'Organto Europe BV
Auditeur :	DMCL LLP 1140, rue Pender Ouest, bureau 1500 Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4G1
Conseiller juridique :	McMillan, S.E.N.C.R.L., s.r.l. 1055, rue Georgia Ouest, bureau 1500 Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4N7
Agent des transferts :	Services aux investisseurs Computershare inc. 510, rue Burrard, 2 ^e étage Vancouver (Colombie-Britannique) V6C 3B9