



# 2018-2019

## RAPPORT ANNUEL





## CONSEIL D'ADMINISTRATION

**Rachelle Gagnon,**  
*présidente du conseil*

**Mike Jenkins,**  
*administrateur*

**Pierre LaFrance,**  
*administrateur*

**Jocelyn Hachey,**  
*administratrice*

**Arthur Doyle,**  
*administrateur*

**Louella Woods,**  
*administratrice*

**Joanne Bérubé-Gagné,**  
*administratrice*

**Brian Harriman,**  
*président et chef de la direction*

**Amanda Tower,**  
*secrétaire du conseil  
(jusqu'en octobre 2018)*

**Andrea DeWitt,**  
*secrétaire du conseil  
(depuis octobre 2018, absente  
sur la photo)*

**Nicole Picot,**  
*sous-ministre des Finances, membre  
d'office, juillet 2018 à janvier 2019  
(absente sur la photo)*

**Cheryl Hanson,**  
*sous-ministre des Finances et  
trésorière, membre d'office, depuis  
février 2019 (absente sur la photo)*

170 chemin Wilsey, C.P. 20787  
Fredericton, NB, E3B 5B8

**CANNABIS-NB.COM**

ISSN 2562-7635  
ISNB 978-1-4605-2066-6

## CADRES SUPÉRIEURS

**Brian Harriman,**  
*président et chef de la direction*

**Lara Wood,**  
*directrice générale, Cannabis NB*

**Bradford Cameron,**  
*vice-président, Exploitation au  
détail et service à la clientèle*

**Reid Estey,**  
*vice-président, Personnel et culture*

**Paul Henderson,**  
*vice-président, Stratégie et  
engagement des clients*

**Lori Stickles,**  
*vice-présidente, Finances, DPF*

**Nicole Picot,**  
*vice-présidente, Communications et  
relations avec les partenaires*

# TABLE DES MATIÈRES

3	LETTRE DE LA PRÉSIDENTE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION
4	MESSAGE DU PRÉSIDENT
5	APPROCHE STRATÉGIQUE
6	REVUE DE L'ANNÉE : INTRODUCTION
7	REVUE DE L'ANNÉE : EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE
11	REVUE DE L'ANNÉE : GESTION DES CATÉGORIES
13	REVUE DE L'ANNÉE : ENGAGEMENT DES CLIENTS
15	REVUE DE L'ANNÉE : CULTURE DE RENDEMENT
18	REVUE DE L'ANNÉE : CITOYENNETÉ D'ENTREPRISE
19	REVUE DE L'ANNÉE : GOUVERNANCE
20	APERÇU / ANALYSE DES VENTES
21	ÉTATS FINANCIERS





## LETTRE DE LA PRÉSIDENTE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

*L'honorable Ernie Steeves  
Ministre des Finances  
Province du Nouveau-Brunswick  
Fredericton, NB*

Monsieur le Ministre,

Conformément à la *Loi sur la Société des alcools du Nouveau-Brunswick*, je suis heureuse de soumettre le rapport annuel de Cannabis NB pour l'exercice financier ayant pris fin le 31 mars 2019. Le Conseil d'administration s'efforce de soutenir et de diriger la société et d'assurer une bonne gouvernance.

La composition du conseil d'administration de CNB est identique à celle du conseil d'administration d'ANBL, avec l'ajout de la sous-ministre des Finances, membre d'office. Le conseil d'administration est composé d'un groupe qui apporte une grande variété d'aptitudes, d'expériences et de compétences, et représente les emplacements géographiques et les langues officielles de la province.

La société a été mandatée pour mettre en œuvre un modèle de vente au détail pour la légalisation du cannabis centré sur une culture de consommation de cannabis sécuritaire, légale et responsable par des adultes. La province du Nouveau-Brunswick était bien préparée et en bonne position pour la légalisation nationale qui a eu lieu le 17 octobre 2018.

L'industrie mondiale de la vente au détail met l'accent sur l'éducation et la sensibilisation du public en matière de santé publique grâce à notre expérience guidée en magasin. Bien qu'elle n'en soit qu'à ses débuts, la société accorde la priorité à la sensibilisation et à l'éducation du public dans ses activités quotidiennes tout en tirant parti des possibilités économiques offertes par cette nouvelle industrie.

Respectueusement,

**Rachelle Gagnon**  
Présidente, conseil d'administration



*centré sur  
une culture de  
consommation  
de cannabis  
sécuritaire, légale  
et responsable  
par des adultes.*

## MESSAGE DU PRÉSIDENT

En octobre 2018, Cannabis NB (une filiale d'ANBL) a ouvert les portes du réseau de vente au détail du cannabis récréatif légalisé au Nouveau-Brunswick. La participation à cet événement historique a été à la fois stimulante et gratifiante. Les membres de l'équipe se sont montrés à la hauteur de la tâche et ont présenté un modèle de vente au détail de cannabis de classe mondiale.

L'objectif de Cannabis NB va bien au-delà de la production de revenus pour la province – notre mandat consiste à protéger les citoyens du Nouveau-Brunswick par l'éducation et l'information, à respecter les mesures de santé et de sécurité, à aider à réduire le marché illégal et à faire respecter les lois et directives fédérales et provinciales. Nous apprécions les conseils et le soutien fournis par les entités dirigeantes, en particulier la société de gestion de Cannabis et notre conseil d'administration. Nous sommes également reconnaissants pour le soutien du public et les commentaires positifs que nous avons reçus depuis que nous avons ouvert nos portes le 17 octobre dernier.

Notre réseau de 20 emplacements soigneusement sélectionnés est envié par plusieurs autres et sert de modèle à suivre à l'échelle nationale et internationale. L'établissement de relations clés et d'une expertise, tant à l'interne qu'à l'externe, a permis au Nouveau-Brunswick d'être reconnu comme un chef de file mondial dans ce nouveau domaine légal. Nous avons collaboré avec nos collègues d'autres provinces et territoires et les avons guidés chaque fois que nous en avons eu la possibilité, démontrant ainsi la nature amicale du Nouveau-Brunswick. Beaucoup de patience et de persévérance seront nécessaires pour relever les défis continus et futurs, et cela en continuant de mettre l'accent sur la sécurité du public.

L'avenir de Cannabis NB demeure aussi enthousiasmant qu'il l'était le 17 octobre 2018 au fur et à mesure que cette industrie évolue. Aucune journée ne se ressemble! Notre équipe est bien préparée, engagée et confiante pour l'avenir. J'applaudis et j'apprécie ces efforts et ces réalisations au-delà de ce que les mots peuvent exprimer.

Sincèrement



**Brian Harriman**

Président et chef de la direction



*Les membres de l'équipe se sont montrés à la hauteur de la tâche et ont présenté un modèle de vente au détail de cannabis de classe mondiale.*

# APPROCHE STRATÉGIQUE

## MISSION

L'expérience client est à la base de la stratégie de Cannabis NB. En veillant à disposer d'une équipe très engagée est passionnée par la transmission de cette expérience, nous pourrions permettre à l'entreprise d'atteindre tous ses objectifs organisationnels.

## ÉNONCÉ DE MISSION

Nous veillons à ce que chaque expérience client soit positive, mémorable et fondée sur l'éducation et la responsabilité, en tout lieu et en tout temps, dans l'intérêt des Néo-Brunswickois.

## VISION

L'expérience de vente au détail de cannabis que nous offrons incitera les clients à nous choisir. Partout. Chaque fois.

## VALEURS

Les valeurs de CNB sont simples et directes, afin que l'équipe puisse toujours les garder à l'esprit et les mettre en œuvre chaque jour. Nous mettons l'accent sur l'éducation, sur la sécurité et sur la façon de faire de nos clients des défenseurs de ce que l'entreprise fait et de la façon dont notre équipe le fait.



## MOBILISER. INFORMER. INSPIRER.



### MOBILISER

Maintenir l'engagement et l'enthousiasme de notre équipe à l'égard de l'entreprise et de notre mandat, c'est s'assurer qu'elle est passionnée par notre entreprise et qu'elle peut s'engager auprès de nos clients de manière efficace et authentique afin de réellement comprendre leurs besoins.



### INFORMER

L'information et l'éducation sont au cœur de nos préoccupations, tant pour notre équipe que pour nos clients. En veillant à ce que chacun dispose de l'information dont il a besoin, nous pouvons rester engagés et assurer la sécurité de nos clients. Nous contribuons ainsi à une industrie du cannabis plus forte et plus responsable.



### INSPIRER

En dépassant les attentes des clients lors de leur expérience en magasin et en leur fournissant des renseignements de qualité adaptés à leurs besoins, nous pouvons les inciter à soutenir une industrie légale et à devenir les défenseurs d'une approche plus sûre et réglementée.



## REVUE DE L'ANNÉE : INTRODUCTION

Bien que le cannabis à usage récréatif soit devenu légal le 17 octobre 2018, les travaux visant à assurer un lancement sûr et réussi ont commencé bien avant cette date. Lorsque le gouvernement fédéral a pris la décision de légaliser le cannabis récréatif, le Nouveau-Brunswick a immédiatement réuni une équipe interministérielle pour cibler les ressources et les recherches nécessaires à une légalisation efficace et responsable. Des recommandations ont été tirées des groupes de travail fédéraux et provinciaux ainsi que des recherches menées par les autorités judiciaires. Étant donné qu'il s'agissait d'un nouveau secteur de vente au détail légal et de l'une des décisions les plus importantes de politique publique de ce genre depuis la fin de la prohibition, le Nouveau-Brunswick a pris ce travail préliminaire très au sérieux. La province était également la mieux préparée pour la journée de lancement du 17 octobre 2018, étant donné que la plupart des activités de planification avaient été prévues en fonction de la date de lancement initiale, soit le 1<sup>er</sup> juillet.

Étant donné que cela n'avait jamais été fait auparavant, il était évident que nous aurions des défis à relever, et c'est pourquoi nous devons nous concentrer sur l'amélioration opérationnelle continue après le lancement. Bien que certains défis aient été anticipés, et que quelques-uns ne l'aient pas été, la province a été en mesure de remplir son mandat et de garantir un vaste accès au produit de façon sûre et réglementée tout en sensibilisant et en instruisant le public.



## REVUE DE L'ANNÉE : EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

Afin de répondre aux besoins des clients et d'offrir une expérience de stratégie omnicanale, Cannabis NB fait appel à une solution intégrée de commerce électronique et de point de vente. Cela lui permet d'offrir une expérience client intégrée entre le commerce de détail classique et le commerce électronique, ainsi qu'une flexibilité permettant d'intégrer de nouvelles fonctionnalités axées sur le client, comme le ramassage de produits en magasin.

Nous nous sommes donc concentrés sur le client et le mandat dans tous les aspects de l'établissement de l'entreprise de détail. L'expérience de l'utilisateur, l'adaptabilité, l'éducation et la sécurité ont toujours été au cœur de nos préoccupations.

## CONCEPTION DES MAGASINS ET PROCESSUS

Cannabis NB a conçu ses 20 magasins dans le but de remplir son mandat : réduire le marché illicite, garder le produit hors de la portée des jeunes, sensibiliser et éduquer le public et fournir un produit sûr et réglementé. Comparé à d'autres types de détaillants, Cannabis NB devait tenir compte de plusieurs facteurs, outre celui du simple profit.

Pour des raisons de sécurité publique, l'accès aux magasins est limité aux personnes âgées de 19 ans et plus. Aucun mineur n'est admis dans le magasin, même s'il est accompagné d'une adulte de plus de 19 ans. Cela limite la

visibilité du produit aux mineurs. La province du Nouveau-Brunswick a pris la décision consciente d'interpréter la *Loi sur le cannabis* de façon prudente relativement à l'accès aux magasins au moment du lancement. Toute personne qui entre dans un magasin de Cannabis NB doit présenter une pièce d'identité valide délivrée par le gouvernement lors de son entrée dans le magasin. L'employé qui travaille à la réception n'a donc pas besoin de deviner l'âge du client ni de devoir faire preuve de subjectivité.

Avec l'aide d'un cabinet d'architectes, Cannabis NB a conçu l'apparence de ses magasins de façon à ce qu'elle soit clairement différente du stéréotype d'un magasin de cannabis. La conception se différencie des organisations du marché noir et offre un environnement professionnel et accueillant aux clients adultes. L'équipe voulait créer un concept qui mettait en valeur le Nouveau-Brunswick, avec des photos en noir et blanc de destinations touristiques célèbres de toute la province. L'équipe a également anticipé la deuxième phase des produits et s'est assurée que le magasin était capable d'accueillir de nouveaux types de produits qui deviendront légaux en 2019.

Une fois dans l'espace de vente, les clients reçoivent une expérience d'achat personnalisée, puisque l'approche du service client se fait sous forme d'une consultation individuelle avec un représentant de l'expérience client, ou guide. Cette approche nous permet de veiller à ce que chaque client reçoive des renseignements sur la consommation

responsable et la sécurité à chaque interaction. Chaque guide apprend à connaître son client en suivant un processus conçu pour découvrir ses besoins, ses niveaux d'expérience et tout autre renseignement pertinent nécessaire pour faire une suggestion de produits sûre. La recommandation « Commencez doucement, allez-y lentement » est souvent citée lors de l'interaction avec le client.

Afin d'orienter la conversation tout en respectant les règles relatives à la discussion sur les effets, Cannabis NB a élaboré le document « Occasions pour la consommation de cannabis » qui sert d'outil de détermination des types de produits appropriés afin d'offrir une expérience adaptée au client. Les trois occasions – Découvrir, Connecter et Rafraîchir – aident les guides à orienter le client vers différentes variétés, différents produits et différentes méthodes de consommation pour ainsi l'aider à naviguer dans ce nouveau monde en toute sécurité.

**C** CONNECTER

**D** DÉCOUVRIR

**R** RAFRAÎCHIR



*L'équipe voulait créer un concept qui mettait en valeur le Nouveau-Brunswick, avec des photos en noir et blanc de destinations touristiques célèbres de toute la province.*

## SITE WEB DE CANNABIS NB

Le site Cannabis-NB.com a été lancé le 15 octobre 2018 et contient des renseignements sur la consommation responsable, des renseignements éducatifs sur le cannabis et des renseignements généraux sur Cannabis NB et ses magasins.

La partie transactionnelle du site a été mise en service pour la vente des produits le 17 octobre 2018 à minuit. Au cours de ses trois premiers jours de disponibilité, Cannabis-NB.com a connu un trafic important, soit 148 000 sessions et plus de 2,5 millions de pages vues.

Depuis son lancement initial, Cannabis-NB.com continue de servir les Néo-Brunswickois qui cherchent à se renseigner sur le cannabis, à trouver l'un des magasins ou à découvrir les produits offerts en magasin ou en ligne, où les clients peuvent utiliser leur carte de crédit ou de débit pour faire un achat. Le site a bien rempli son rôle, car il a offert des produits aux clients intéressés de façon fiable, a permis de traiter les transactions de façon constante et, malgré le caractère nouveau du site et le très haut niveau de trafic enregistré dès le début, a permis d'éviter d'importantes interruptions imprévues tout au long de l'exercice financier. Alors que le site offrait un niveau de fonctionnalité de base, les rétroactions des clients ont montré que le site pouvait profiter d'améliorations afin d'accroître la satisfaction des clients à l'égard du site. Avec la rétroaction continue des clients, le flux et la fonction ont été améliorés tout au long de l'année afin d'optimiser l'expérience des utilisateurs. De meilleures options de filtrage et de tri, une meilleure visibilité des stocks ainsi que d'autres modifications en matière d'affichage sont maintenant offertes. En plus de l'optimisation de la fonctionnalité du site Web, le centre d'appels a reçu de nombreux éloges de la part des clients, et c'est pourquoi le pourcentage de clients affirmant qu'ils recommanderaient Cannabis NB est de 92,3 %.

Au cours du premier mois de ventes légales, le vif intérêt du public a poussé plus de 3 000 adultes du Nouveau-Brunswick à s'inscrire pour ouvrir un compte et faire un achat sur le site. À la fin de l'exercice financier, un peu plus de 5 700 Néo-Brunswickois avaient créé un compte et effectué un achat sur Cannabis-NB.com en vue d'une livraison à domicile. Il ne fait aucun doute que le nombre de clients actifs aurait pu encore augmenter si ce n'était pas du manque de disponibilité constante des produits, en particulier le manque de produits de cannabis à base de fleurs séchées à prix avantageux, ce qui a limité la croissance malgré l'amélioration fonctionnelle du site. Grâce aux améliorations de l'offre de la variété des produits et celles prévues pour le site Web, il est attendu que Cannabis-NB.com continuera sur sa lancée au cours du prochain exercice financier.



Au cours de ses  
trois premiers jours  
de disponibilité



148 000  
sessions



plus de 2,5 millions  
de pages vues

## EMPLACEMENTS DES MAGASINS

Dès le début de la planification, il a été déterminé que pour détourner les clients du marché illégal et réduire les ventes illicites, l'accessibilité aux magasins et l'achat en ligne seraient primordiaux. Afin d'offrir aux clients la possibilité de parler avec un professionnel qualifié, le lancement a également été soutenu par un réseau complet de magasins physiques. C'est pour cette raison que des magasins Cannabis NB se trouvent partout dans la province.



**20**  
EMPLACEMENTS  
à travers la  
province

- 1 Moncton, rue Wyse
- 2 Moncton, rue Main
- 3 Dieppe
- 4 Shediac
- 5 Sackville
- 6 Tracadie
- 7 Richibucto
- 8 Miramichi
- 9 Bathurst
- 10 Saint John, avenue Lansdowne
- 11 Saint John, avenue Rothesay
- 12 Rothesay
- 13 Sussex
- 14 St. Stephen
- 15 Fredericton, promenade Brookside
- 16 Fredericton, allée Woodside
- 17 Oromocto
- 18 Perth-Andover
- 19 Edmundston
- 20 Campbellton





## REVUE DE L'ANNÉE : GESTION DES CATÉGORIES

En planifiant le lancement du cannabis récréatif légal, Cannabis NB souhaitait proposer un portefeuille de produits varié composé de fleurs sèches en plusieurs tailles, de produits pré-roulés, d'huiles, de graines à prix divers, de produits haut de gamme et de produits plus abordables. En préparation du lancement, la Société de gestion du cannabis a signé des protocoles d'entente avec quatre producteurs autorisés :

- Canopy Growth Corp. / Tweed Ltd.
- Organigram Inc.
- Zenabis Ltd.
- Aphria Inc (anciennement Nuuvera Corp.)

Ces quatre producteurs autorisés ont été choisis en consultation avec Opportunités Nouveau-Brunswick en vertu d'une entente de bonne foi selon laquelle ils contribueraient directement au développement économique du Nouveau-Brunswick en fondant certaines de leurs activités commerciales dans la province du Nouveau-Brunswick.

Après la sanction royale de la *Loi fédérale sur le cannabis* et l'incorporation de Cannabis NB en juillet 2018, Cannabis NB a entamé le processus de transition des protocoles d'entente en contrats d'approvisionnement légaux pour ces quatre producteurs autorisés.

Ces contrats d'approvisionnement décrivent les conditions d'activités, telles que les prix d'achat, le processus de paiement, la capacité et la disponibilité, la procédure de commande, la garantie des marchandises, l'assurance de la qualité, les exigences relatives aux emballages et aux étiquettes, l'assurance et l'indemnisation.

À la fin du mois de juin 2018, ANBL, au nom de Cannabis NB, a publié une déclaration d'intérêt pour un approvisionnement additionnel de cannabis. À la mi-juillet 2018, Cannabis NB a entamé des négociations d'approvisionnement avec d'autres producteurs autorisés et signé un cinquième accord d'approvisionnement avec CannTrust Inc.

Pour le lancement, Cannabis NB prévoyait stocker plus de 360 UGS de fleurs séchées, d'extraits et d'accessoires. En raison de retards dans l'octroi des permis, de problèmes de

qualité et d'assurance, et de difficultés d'emballage auxquelles étaient confrontés les producteurs autorisés, le marché national a connu une pénurie d'approvisionnement en cannabis.

En raison de cette pénurie nationale qui a eu lieu entre le 17 octobre 2018 et le 31 mars 2019, Cannabis NB n'a pu se procurer qu'une fraction des UGS initialement prévues. À la fin de l'année, environ 215 UGS étaient arrivées en magasin, bien que plusieurs ne se trouvaient pas dans la commande originale. Sur les 215 UGS qui sont arrivées en magasin, moins d'un tiers avaient un approvisionnement constant, et certaines ne sont arrivées qu'une seule fois au cours de l'année. Dans l'ensemble, Cannabis NB a reçu moins de 25 % des stocks nécessaires pour approvisionner entièrement les 20 magasins ainsi que la plateforme de commerce électronique au lancement.

À la fin du mois d'octobre 2018, Cannabis NB a publié une deuxième déclaration d'intérêt pour la recherche d'autres partenaires afin de combler la pénurie d'approvisionnement. Des négociations d'approvisionnement avec d'autres producteurs autorisés sont en cours, et, en date du 31 mars 2019, Cannabis NB a conclu trois autres accords d'approvisionnement avec :

- The Supreme Cannabis Company Inc. / 7ACRES
- UP Cannabis Inc.
- Blissco Holdings Ltd.

En date du 31 mars 2019, 7ACRES a commencé à expédier des produits de cannabis. UP Cannabis Inc. a commencé ses expéditions à Cannabis NB en avril 2019, et Blissco Holdings Ltd. devrait commencer ses expéditions à Cannabis NB au début du nouvel exercice financier. Des discussions sont en cours avec plusieurs autres producteurs autorisés.

Cannabis NB continuera de travailler avec ses partenaires actuels et ses nouveaux partenaires afin de stabiliser l'offre et de normaliser les opérations afin d'offrir aux clients du Nouveau-Brunswick les meilleures options qui soient, peu importe ce qu'ils recherchent.





## REVUE DE L'ANNÉE : ENGAGEMENT DES CLIENTS

La rétroaction des clients est cruciale pour le succès de Cannabis NB. Comme l'entreprise et l'industrie sont nouvelles, il est très important de connaître les préoccupations, les questions et les commentaires des clients afin d'améliorer continuellement l'entreprise en vue de répondre aux besoins des clients.

### SONDAGE EN MAGASINS

Conformément au mandat de Cannabis NB, qui consiste à éduquer et à sensibiliser les clients, l'entreprise a réalisé un sondage afin d'évaluer l'efficacité de l'interaction entre les représentants de l'expérience client et les clients, dans le but de démontrer que les équipes sont préparées, compétentes et confiantes et que l'expérience client en magasin atteint son objectif.

Du 17 octobre 2018 au 31 mars 2019, plus de 30 000 clients ont répondu à un sondage, dont voici les résultats :

*« Dans quelle mesure votre expérience à Cannabis NB a-t-elle été agréable? »*

95,8 % des participants ont répondu « agréable » ou « très agréable ».

*« J'ai eu l'impression que mon guide comprenait mes besoins. »*

98,1 % des participants ont répondu « oui ».

*« J'ai eu l'impression que ma sécurité était une priorité. »*

96,7 % des participants ont répondu « oui ».

## ENQUÊTE SUR LA SATISFACTION DES CLIENTS

Par l'intermédiaire de son centre d'appels, Cannabis NB a tenu 6097 interactions avec des clients entre le 17 octobre et le 31 mars. Outre ces interactions téléphoniques, Cannabis NB a réalisé un sondage volontaire sur la satisfaction des clients en février 2019 afin d'évaluer le taux de satisfaction des clients lors de leurs interactions avec l'entreprise. Cela a permis à Cannabis NB de recueillir des rétroactions précieuses de la part des clients sur l'interaction qu'ils ont eue avec le centre d'appels ou le site Web.

Lorsqu'un client envoie une demande par courriel sur le site Web et que l'équipe de Cannabis NB est en mesure d'y donner suite et d'y répondre, un lien est envoyé au client afin de l'inviter à répondre au sondage. Lorsqu'un client appelle le centre d'appels, l'agent demande au client s'il souhaite recevoir un courriel avec le lien du sondage à la fin de l'interaction.

Les résultats du sondage de février jusqu'à la fin de l'exercice financier ont été constamment positifs, avec un résultat moyen de 9,4 sur 10. Ces questions générales ont obtenu des résultats particulièrement probants :

« En vous fondant sur votre expérience la plus récente avec un agent de Cannabis NB, avez-vous eu l'impression que votre agent connaissait l'entreprise/les produits/les politiques ? »

**100 % satisfaits.**  
Toutes les réponses étaient de 7 et plus.

« En vous fondant sur votre expérience la plus récente avec un agent de Cannabis NB, diriez-vous que l'agent a communiqué de façon claire, professionnelle et courtoise ? »

**9,6 sur 10.**

## CITATIONS DE CLIENTS



« J'adore l'atmosphère ; dès que l'on entre, les gens sont amicaux. On se sent à l'aise de demander ce que l'on veut et même de poser des questions "stupides". Continuez ce travail formidable ! »



« Un magasin génial avec des gens géniaux qui y travaillent. Merci pour la super expérience, nous reviendrons. Et le mieux dans tout ça, c'est que nous avons eu exactement ce que nous voulions ! »



« Le personnel est toujours amical et serviable en ce qui concerne les recommandations et la description des produits. Je me fie à leurs connaissances. Aux caisses, le personnel encourage toujours la sécurité avec des rappels amicaux sur la conservation des produits et l'utilisation sécuritaire du véhicule, nous rappelant de ne pas conduire avec les facultés affaiblies. »



« Quelle belle surprise de savoir que tous les guides sont si instructifs et merveilleux, et que le bâtiment est si propre. C'est un endroit très éducatif ! »



« De superbes expériences chaque fois que je viens ici. Le personnel est bien informé et m'aide toujours à me sentir à l'aise et bienvenu ! »



## REVUE DE L'ANNÉE : CULTURE DE RENDEMENT

Afin de favoriser une culture d'engagement, de travail d'équipe et de leadership, Cannabis NB a mis sur pied plusieurs programmes pour reconnaître les réalisations des employés et le succès de l'interaction avec les clients qui ne sont pas nécessairement fondés sur des résultats financiers. Ces programmes sont fondés sur les valeurs et la culture de Cannabis NB et favorisent la fierté de l'équipe.

### PROGRAMME G.U.I.D.E

En vue de la légalisation du cannabis, Cannabis NB a créé un programme de service client pour former les membres de l'équipe de première ligne en mai 2018. Le programme G.U.I.D.E. (Garantir l'accueil de chaque client, Unir les besoins du client, Informer le client, donner des résultats, Écoute active) a été créé par l'organisation pour respecter d'abord et avant tout les mandats organisationnels en matière de sûreté et de sécurité. La création d'une approche conservatrice du service, l'assurance d'une excellence individuelle dans chaque interaction avec le client et l'habilitation des membres de l'équipe à aborder chaque client en posant les questions permettent de recueillir les bons renseignements afin de formuler des suggestions adéquates et de proposer le produit approprié à chaque client pour chaque occasion qui s'y prête.

Les représentants de l'expérience client, connus sous le nom de guides, aident les clients en magasin à naviguer dans le monde du cannabis récréatif légal pour adultes, après avoir suivi le cours d'apprentissage en ligne et la formation d'accueil et d'intégration en magasin. Le programme a été offert aux membres de l'équipe de première ligne ainsi qu'aux membres de l'équipe de direction afin de veiller à ce que tous parlent le même langage et suivent à la vision de l'organisation.

### PROGRAMME «BOURGEON DE LA SEMAINE»

Afin de créer une culture d'engagement, de travail d'équipe et de reconnaissance des efforts et des valeurs de l'organisation, le prix de la reconnaissance « Bourgeon de la semaine » vise à reconnaître dans chaque magasin le membre de l'équipe ayant apporté la meilleure contribution exemplaire à la marque et aux valeurs de l'organisation chaque semaine.

Ce prix crée également une culture de la célébration et de la réussite en encourageant les membres de l'équipe à se reconnaître mutuellement, favorisant ainsi le leadership, le travail d'équipe, la fierté, le prestige et un sentiment

d'appartenance. Il s'agit toutefois d'une reconnaissance d'un membre de l'équipe à un autre, ce qui signifie qu'une fois décernée, elle doit être transmise par le receveur à une autre personne la semaine suivante.

L'objectif étant de favoriser l'engagement, les gagnants sont reconnus en magasin lors de la réunion matinale, qui a été personnalisée pour chaque magasin.

## SONDAGE SUR L'ENGAGEMENT DES EMPLOYÉS

Cannabis NB a lancé son premier sondage sur l'engagement des employés en mars 2019 avec l'aide de Gallup. Avec un taux de participation de 99 %, ce sondage a permis de réaliser un portrait réaliste de l'engagement. La note moyenne globale du sondage est de 4,39 sur 5, et 70 % de membres de l'équipe sont activement engagés. Cannabis NB se classe dans le 75e percentile de l'ensemble des clients mondiaux de Gallup, ce qui, selon les normes Gallup, est un classement de niveau mondial.

Les répercussions du programme « Bourgeon de la semaine » sur l'engagement ont été largement positives. Des discussions anecdotiques avec les membres de l'équipe indiquent que cette reconnaissance est un facteur de positivité, et les résultats du sondage Gallup sur l'engagement ont permis de dégager des résultats hautement positifs. C'est ce qu'ont révélé les résultats de la question 4, « *Au cours des sept derniers jours, j'ai reçu de la reconnaissance ou des éloges à la suite de mon bon travail* », qui était de 4,33 sur 5 et de la question 5 « *Mon superviseur, ou quelqu'un au travail, semble se soucier de moi en tant que personne* », qui était de 4,66 sur 5.

L'enthousiasme des employés à contribuer à une nouvelle industrie et à une nouvelle organisation est palpable. De plus, la formation, les récompenses et les mesures incitatives de reconnaissance, les communications internes fréquentes, le soutien et la présence des dirigeants ainsi que l'engagement envers les valeurs de l'équipe sont considérés comme des facteurs de succès importants pour l'engagement de l'équipe. Afin de maintenir cet élan, nous maintiendrons nos pratiques exemplaires actuelles tout en tirant parti des possibilités d'innovation futures.

## COMITÉS DES EMPLOYÉS

La culture de Cannabis NB est une culture de partage des connaissances, d'engagement envers l'excellence, de développement d'idées novatrices et de mise en œuvre. Ces attributs ont été précisés grâce au sentiment d'appartenance développé à l'aide de l'intégration de membres de l'équipe à de nombreux comités.

Il existe cinq comités composés de représentants des 20 magasins : Connaissance des produits, Engagement, Bien-être, Accessoires, Santé et Sécurité. Les représentants de chaque magasin sont invités à des appels mensuels dans le but d'en apprendre davantage sur les sujets abordés par les experts de l'industrie, de participer à des séances de réflexion, de partager des idées et des pratiques exemplaires et de poser des questions. Ces membres diffusent ensuite en cascade les informations partagées lors des conférences téléphoniques au reste de leur équipe lors des réunions quotidiennes. Ils répondent à leurs questions et recueillent des idées et des questions supplémentaires pour le prochain appel de comité.

En plus d'améliorer les communications au sein de chaque magasin et entre les magasins, les membres des comités favorisent le leadership et le travail d'équipe au sein même de leurs comités respectifs et de leurs magasins. Les membres des comités se font les champions du sujet pour lequel ils apportent leur expertise à leurs pairs, ce qui leur permet d'être à la fois organisés et créatifs, de diriger de façon informelle et de soutenir leurs pairs en vue d'offrir la meilleure expérience client possible de façon uniforme dans toute la province.



# PRIX DÉCERNÉS POUR LE SERVICE À LA CLIENTÈLE

*Ces prix ont été remis à des particuliers et à des employés de magasin lors de la Conférence sur le leadership du printemps 2019 en raison de leur rendement exceptionnel en matière de service à la clientèle.*

## BOURGEONS DE L'ANNÉE

### PRIX D'EXCELLENCE DU SERVICE À LA CLIENTÈLE

Mandat en matière de sécurité

Expérience agréable

Compréhension des besoins

ÉQUIPE DE DIEPPE

ÉQUIPE DE RICHIBUCTO

ÉQUIPE DE CAMPBELLTON

Mark Steeves  
MONCTON - WYSE

Angela Comeau  
TRACADIE

Lindsey Oram  
SUSSEX

### PRIX GÉNÉRAL DES VENTES D'ACCESSOIRES

SHEDIAC

Ryan Lavigne  
FREDERICTON - BROOKSIDE

Gerrard Allain  
MONCTON - MAIN

### PRIX DE L'« ACCESSOIRE DU MOIS »

EDMUNDSTON

Suzanne Lagacé  
EDMUNDSTON

Stacey Grant  
FREDERICTON - WOODSIDE

### PRIX DE LA SÉCURITÉ DES PRODUITS

AVEC 0,00089 % / 3,55 \$ - SUSSEX

Colin Gallant  
ROTHESAY - KV



## REVUE DE L'ANNÉE : CITOYENNETÉ D'ENTREPRISE

Cannabis NB entretient d'importantes relations de collaboration avec divers organismes et ministères gouvernementaux à tous les échelons, que ce soit au fédéral, au provincial et dans les municipalités. Une ligne de communication continue est nécessaire pour mettre en œuvre et accroître le mandat de sensibilisation et aider tous les intervenants à se retrouver dans cette nouvelle industrie.

### RESPONSABILITÉ SOCIALE

En tant qu'élément central de ses valeurs, la responsabilité sociale de Cannabis NB a pris naissance avant même la date de légalisation du cannabis grâce à notre site éducatif Bonasavoirnbc.ca. Lancé au début du mois d'octobre 2018, ce site Web offre une source d'information fiable pour aider les adultes du Nouveau-Brunswick à comprendre les lois entourant le cannabis légal tout en offrant des conseils et des recommandations sur la consommation responsable. Dans la section « Des conversations édifiantes » du site, les adultes du Nouveau-Brunswick ont été invités à soumettre leurs questions sur le cannabis légal et sur ce que cela signifie pour eux – nous avons répondu à plus de 60 questions qui ont été publiées sur le site afin que d'autres personnes ayant des questions similaires puissent y avoir accès.

Afin d'aider à communiquer le message à d'autres adultes du Nouveau-Brunswick, une campagne de publicité numérique a été lancée pour faire connaître Bonasavoirnbc.ca aux

Néo-Brunswickois et présenter certaines des questions susceptibles de susciter un vaste intérêt. Au cours de la campagne, plus de 17 000 clics ont été effectués par les visiteurs qui souhaitent obtenir de plus amples renseignements. Grâce à la campagne publicitaire numérique, à la promotion du site sur notre site principal Cannabis-NB.com et aux comptes de médias sociaux connexes, Bonasavoirnbc.ca a généré plus de 22 000 visites et 57 000 pages vues.

### SENSIBILISATION DES INTERVENANTS

La nouvelle industrie suscite beaucoup de curiosité et incite le public à comprendre ce que cela signifie au Nouveau-Brunswick. Dans le cadre du mandat de Cannabis NB en matière de responsabilité sociale, l'organisation a participé à diverses occasions d'éducation devant des auditoires ciblés par âge et a tenu des dizaines de réunions avec des intervenants clés avant la date officielle de la légalisation du cannabis. Divers groupes d'intérêt et diverses organisations, comme les premiers intervenants, les politiciens et les fonctionnaires municipaux et provinciaux, les professionnels de la santé, les associations, les groupes universitaires et les groupes de la collectivité ont démontré un intérêt quant au fait d'en apprendre davantage sur le modèle de vente au détail, la réglementation et le processus éducatif.



## REVUE DE L'ANNÉE : GOUVERNANCE

### RELATIONS DE TRAVAIL

Trois demandes d'accréditation syndicale ont été déposées par le Syndicat du Nouveau-Brunswick pour représenter les équipes des magasins de détail de Miramichi, de Campbellton et de Lansdowne, à Saint John. À la suite d'un examen de la demande et d'une audience (selon le processus habituel), la Commission du travail et de l'emploi a décidé qu'un magasin individuel de Cannabis NB ne satisfait pas à l'exigence d'unité de négociation en vertu de la *Loi sur les relations de travail dans la fonction publique*. Toute demande d'accréditation future doit considérer l'ensemble du groupe d'emploi « Représentant de l'expérience client » de Cannabis NB comme l'unité de négociation.

Aucune plainte relative aux droits de la personne n'a été déposée en 2018-2019.

### LANGUES OFFICIELLES

Nous avons reçu deux plaintes liées aux langues officielles au cours de l'exercice financier 2018-2019. Cannabis NB a apporté des ajustements pour régler le problème et travaille avec le Commissariat aux langues officielles du Nouveau-Brunswick afin de déterminer et d'intégrer toute mesure supplémentaire jugée appropriée.

### DEMANDES EN VERTU DE LA LOI SUR LE DROIT À L'INFORMATION ET LA PROTECTION DE LA VIE PRIVÉE

Au cours de l'exercice 2018-2019, 15 demandes ont été reçues en vertu de la *Loi sur le droit à l'information et la protection de la vie privée*. Les 15 demandes ont reçu une réponse (ou recevront une réponse sous peu). Aucune demande n'a été abandonnée ni transférée.

### AVIS DE MOTION - ASSEMBLÉE LÉGISLATIVE

Une motion concernant Cannabis NB a été déposée au cours de l'exercice 2018-2019. Le projet de loi C 20 a été utilisé pour modifier la *Loi sur la Société des alcools du Nouveau-Brunswick*, permettant ainsi à ANBL de créer la filiale Cannabis NB. Ce faisant, Cannabis NB s'est vu conférer par la loi la capacité d'acheter, de distribuer et de vendre de façon responsable du cannabis ou d'autres produits jugés nécessaires dans la province. Les modifications apportées à la *Loi sur la Société des alcools du Nouveau-Brunswick* sont entrées en vigueur le 17 octobre 2018.

### LOI SUR LES DIVULGATIONS FAITES DANS L'INTÉRÊT PUBLIC

Conformément au paragraphe 18(1) de la *Loi sur les divulgations faites dans l'intérêt public*, le premier magistrat doit préparer un rapport sur toute divulgation d'acte répréhensible faite à un superviseur ou à un fonctionnaire désigné du secteur de la fonction publique dont il est responsable. Aucune divulgation n'a été faite au cours de l'exercice 2018-2019 en vertu de cette politique.

## APERÇU / ANALYSE DES VENTES

Voici un aperçu des ventes d'un exercice financier exceptionnel de seulement six mois couvrant la période du 17 octobre 2018 au 31 mars 2019.

MAGASIN	TOTAL DES VENTES	MAGASIN	TOTAL DES VENTES
Moncton, rue Wyse	1 648 946 \$	Fredericton, promenade Brookside	1 148 654 \$
Moncton, rue Main	1 526 687 \$	Fredericton, allée Woodside	1 491 877 \$
Boulevard Dieppe	949 066 \$	Oromocto	742 924 \$
Shediac	586 712 \$	Perth-Andover	590 118 \$
Sackville	537 588 \$	Edmundston	843 632 \$
Tracadie	651 790 \$	Campbellton	753 392 \$
Richibucto	360 807 \$	Commerce électronique	781 184 \$
Miramichi	969 743 \$		
Bathurst	928 657 \$		
Saint John, avenue Lansdowne	1 114 078 \$		
Saint John, avenue Rothesay	1 078 866 \$		
Rothesay	846 949 \$		
Sussex	573 454 \$		
St. Stephen	504 051 \$		

  

POURCENTAGE DES VENTES	%
Pourcentage des ventes en ligne	4,2 %
Pourcentage des ventes en magasin	95,8 %
<b>Total</b>	<b>100,0 %</b>

## VENTES, POURCENTAGES ET VOLUMES PAR CATÉGORIE

CATÉGORIE DE PRODUIT	VENTES (\$)	POURCENTAGE	UNITÉ DE MESURE	VOLUME (QUANTITÉ)
Extraits (huile et gélules)	1 996 570 \$	10,7 %	Litres	1 773,65
Fleurs séchées	15 986 491 \$	85,8 %	Kg	1 549,74
Accessoires	627 959 \$	3,4 %	Unités	87 678,00
Graines	18 154 \$	0,1 %	Unités	1 396,00
<b>Total</b>	<b>18 629 174 \$</b>			

# RAPPORT DE LA DIRECTION ET DES AUDITEURS INDÉPENDANTS

## RAPPORT DE LA DIRECTION

La préparation de l'information financière fait partie intégrante des responsabilités de la direction, et les états financiers ci-joints relèvent de la responsabilité de la direction de la société. Cette responsabilité comprend le choix des conventions comptables appropriées et la formulation de jugements et d'estimations conformes aux Normes internationales d'information financière au Canada. L'information financière présentée ailleurs dans le présent rapport annuel concorde avec les présents états financiers.

La société maintient les contrôles internes nécessaires conçus pour fournir l'assurance raisonnable que des informations financières pertinentes et fiables sont produites et que les actifs sont adéquatement protégés. Le service de vérification interne effectue des vérifications visant à évaluer la pertinence et la cohérence des contrôles, pratiques et procédures internes de la société.

Le conseil d'administration est assisté dans l'exercice de ses responsabilités par son comité de vérification. Ce comité examine et recommande l'approbation des états financiers et du rapport annuel, rencontre périodiquement la direction, le directeur de la Conformité et vérification stratégique et les vérificateurs externes au sujet des contrôles internes et de toute autre question relative à l'information financière.

KPMG, les vérificateurs externes à la société, ont effectué une vérification indépendante des états financiers de la société conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Le rapport des vérificateurs décrit l'étendue de cette vérification indépendante et l'opinion exprimée.



Brian Harriman  
PRÉSIDENT ET CHEF  
DE LA DIRECTION



Lori Stickle  
VICE-PRÉSIDENT ET  
CHEF DE LA DIRECTION  
FINANCIÈRE

## RAPPORT DES AUDITEURS INDÉPENDANTS

Au conseil d'administration de Cannabis NB Ltd.

### *Opinion*

Nous avons effectué l'audit des états financiers de Cannabis NB Ltd. (« l'entité »), qui comprennent :

- l'état de la situation financière au 31 mars 2019;
- l'état des résultats et du résultat étendu des pertes et de l'évolution de l'insuffisance pour la période allant de la constitution en société au 31 mars 2019;
- l'état des flux de trésorerie pour la période allant de la constitution en société au 31 mars 2019;
- ainsi que les notes annexes, y compris le résumé des principales méthodes comptables;

(ci-après, les « états financiers »).

À notre avis, les états financiers ci-joints donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de l'entité au 31 mars 2019, ainsi que de son rendement financier et de ses flux de trésorerie pour la période allant de la constitution en société au 31 mars 2019, conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS).

### *Fondement de l'opinion*

Nous avons effectué notre audit conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada. Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont plus amplement décrites dans la section « Responsabilités des auditeurs à l'égard de l'audit des états financiers » de notre rapport des auditeurs.

Nous sommes indépendants de l'entité conformément aux règles de déontologie qui s'appliquent à notre audit des états financiers au Canada et nous nous sommes acquittés des autres responsabilités déontologiques qui nous incombent selon ces règles.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

### *Responsabilités de la direction et des responsables de la gouvernance à l'égard des états financiers*

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle des états financiers conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS), ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Lors de la préparation des états financiers, c'est à la direction qu'il incombe d'évaluer la capacité de l'entité à poursuivre son exploitation, de communiquer, le cas échéant, les questions relatives à la continuité de l'exploitation et d'appliquer le principe comptable de continuité d'exploitation, sauf si la direction a l'intention de liquider l'entité ou de cesser son activité ou si aucune autre solution réaliste ne s'offre à elle.

Il incombe aux responsables de la gouvernance de surveiller le processus d'information financière de l'entité.

**Responsabilités des auditeurs à l'égard de l'audit des états financiers**

Nos objectifs sont d'obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers pris dans leur ensemble sont exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, et de délivrer un rapport des auditeurs contenant notre opinion.

L'assurance raisonnable correspond à un niveau élevé d'assurance, qui ne garantit toutefois pas qu'un audit réalisé conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada permettra toujours de détecter toute anomalie significative qui pourrait exister.

Les anomalies peuvent résulter de fraudes ou d'erreurs et elles sont considérées comme significatives lorsqu'il est raisonnable de s'attendre à ce que, individuellement ou collectivement, elles puissent influencer sur les décisions économiques que les utilisateurs des états financiers prennent en se fondant sur ceux-ci.

Dans le cadre d'un audit réalisé conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada, nous exerçons notre jugement professionnel et faisons preuve d'esprit critique tout au long de cet audit.

En outre :

- nous identifions et évaluons les risques que les états financiers comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, concevons et mettons en œuvre des procédures d'audit en réponse à ces risques, et réunissons des éléments probants suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Le risque de non-détection d'une anomalie significative résultant d'une fraude est plus élevé que celui d'une anomalie significative résultant d'une erreur, car la fraude peut impliquer la collusion, la falsification, les omissions volontaires, les fausses déclarations ou le contournement du contrôle interne.

- nous acquérons une compréhension des éléments du contrôle interne pertinents pour l'audit afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité;

- nous apprécions le caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que des informations y afférentes fournies par cette dernière;
- nous tirons une conclusion quant au caractère approprié de l'utilisation par la direction du principe comptable de continuité de l'exploitation et, selon les éléments probants obtenus, quant à l'existence ou non d'une incertitude significative liée à des événements ou situations susceptibles de jeter un doute important sur la capacité de l'entité à poursuivre son exploitation. Si nous concluons à l'existence d'une incertitude significative, nous sommes tenus d'attirer l'attention des lecteurs de notre rapport des auditeurs sur les informations fournies dans les états financiers au sujet de cette incertitude ou, si ces informations ne sont pas adéquates, d'exprimer une opinion modifiée. Nos conclusions s'appuient sur les éléments probants obtenus jusqu'à la date de notre rapport des auditeurs. Des événements ou situations futurs pourraient par ailleurs amener l'entité à cesser son exploitation;
- nous évaluons la présentation d'ensemble, la structure et le contenu des états financiers, y compris les informations fournies dans les notes, et apprécions si les états financiers représentent les opérations et événements sous-jacents d'une manière propre à donner une image fidèle;
- nous communiquons aux responsables de la gouvernance notamment l'étendue et le calendrier prévus des travaux d'audit et nos constatations importantes, y compris toute déficience importante du contrôle interne que nous aurions relevée au cours de notre audit.

*KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L.*

Comptables professionnels agréés  
Fredericton, Canada  
2 août 2019

# ÉTATS FINANCIERS 2018-2019

## ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE (EN MILLIERS) AU

	<b>31 MARS 2019</b>
<b>Actif</b>	
<i>Actif à court terme</i>	
Encaisse	536 \$
Comptes clients et autres débiteurs	114
Stocks	2 200
Charges payées d'avance	914
	<hr/> 3 764
Immobilisations corporelles (note 5)	4 647
Immobilisations incorporelles (note 6)	4 271
	<hr/> <hr/> 12 682 \$
<b>Passif</b>	
<i>Passif à court terme</i>	
Comptes clients et autres créditeurs	6 214 \$
Somme due à la Société des alcools du Nouveau-Brunswick (note 13)	18 982
	<hr/> 25 196
<b>Insuffisance</b>	
Insuffisance	(12 514)
	<hr/> <hr/> <b>12 682 \$</b>

Engagements et éventualités (notes 11 et 12)  
Voir les notes afférentes aux états financiers.

**APPROUVÉ AU NOM DU  
CONSEIL D'ADMINISTRATION :**



Director



Director

## ÉTAT DES RÉSULTATS ET DU RÉSULTAT ÉTENDU DES PERTES ET DE L'ÉVOLUTION DE L'INSUFFISANCE DES ACTIFS (EN MILLIERS)

	Période allant de la constitution au 31 mars 2019
Ventes totales (note 8)	18 629 \$
Coût des ventes	12 024
Bénéfice brut	6 605
Autres produits	168
Charges d'exploitation (note 9)	19 287
Perte nette et résultat étendu, qui équivaut au solde de l'insuffisance à la fin de l'exercice	<b>(12 514) \$</b>

Voir les notes afférentes aux états financiers.

## ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE (EN MILLIERS)

	Période allant de la constitution au 31 mars 2019
<b>Fonctionnement</b>	
Perte nette et résultat étendu	(12 514) \$
Éléments hors trésorerie	
Dépréciation	403
Amortissement des immobilisations incorporelles	136
Variation des fonds de roulement hors caisse (note 7)	3 405
Encaisse disponible dans les opérations	(8 570)
<b>Investissement</b>	
Acquisition d'immobilisations corporelles	(4 849)
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(3 090)
Encaisse nette utilisée pour investissements en immobilisations	(7 939)
<b>Financement</b>	
Avances de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick	17 045
Encaisse nette utilisée pour activités de financement	17 045
<b>Augmentation de l'encaisse, qui équivaut à l'encaisse à la fin de l'exercice</b>	<b>536 \$</b>

Voir les notes afférentes aux états financiers.

# NOTES COMPLÉMENTAIRES AUX ÉTATS FINANCIERS (000 \$)

## 1. Nature des activités et entité déclarante

Cannabis NB Ltd. (La « Société ») a été constituée en société en vertu de la Loi sur les sociétés par actions. La Société est une entité émettrice de la Société des alcools du Nouveau-Brunswick (SANB) – une société d'État qui détient 100 % des actions ordinaires de la Société et qui supervise la gestion quotidienne de ses activités. L'entité mère qui, en définitive, exerce le contrôle est la province du Nouveau-Brunswick.

Le siège social de la Société se trouve à Fredericton, au Nouveau-Brunswick et ses principales activités sont l'achat, la distribution et la vente de boissons alcooliques dans toute la province du Nouveau-Brunswick. La Société est exempte de l'impôt sur le revenu en vertu de l'article 149 de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Le 1er octobre 2018, la Société a conclu une entente de cinq ans avec la Société de gestion du cannabis (SGC) – une société d'État – pour la distribution et la vente de cannabis à des fins récréatives. Cette entente permet à la SGC de toucher tous les profits nets tirés des activités de la Société, et ce, jusqu'au remboursement complet de tous les montants dus à la SANB. À l'heure actuelle, la Société repose sur la SANB sur le plan économique, afin d'assumer les coûts de démarrage et de fonctionnement de ses activités jusqu'à ce qu'elle devienne rentable.

## 2. Base de préparation

### Énoncé de conformité

Les états financiers ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière, ou « IFRS » publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »). Les états financiers de la constitution en société jusqu'au 31 mars 2019 ont été approuvés et leur publication a été autorisée par le conseil d'administration le 2 août 2019.

### Exercice financier

L'exercice financier de la Société se termine le dimanche le plus près du 31 mars. Tous les renvois à 2019 représentent les exercices de la constitution (3 juillet 2018) jusqu'au 31 mars 2019. En vertu d'une convention comptable commune à l'industrie du commerce de détail, la Société suit un cycle de rapport de 52 semaines, ce qui nécessite périodiquement un exercice de 53 semaines. L'exercice clos le 31 mars 2019 comptait 39 semaines, puisqu'il s'agissait d'un exercice partiel. Habituellement, on compte une semaine supplémentaire tous les cinq ou six exercices financiers, en raison de la date de fin d'exercice variable de la Société. Le prochain exercice financier de 53 semaines aura lieu en 2022.

## Base d'évaluation

Les états financiers ont été préparés selon la méthode du coût historique, sauf pour ce qui est des instruments financiers, qui sont mesurés tel que décrit ci-après. Ces états financiers sont présentés en dollars canadiens, soit la monnaie fonctionnelle de la Société.

## 3. Résumé des principales conventions comptables

### Recours à des estimations et au jugement

La préparation des états financiers exige que la direction pose certains jugements, fasse des estimations et établisse des hypothèses qui touchent l'application des conventions comptables et les montants déclarés de l'actif, du passif, des revenus et des charges et la présentation des actifs et passifs éventuels. Les résultats réels pourraient s'écarter de ces estimations.

Les estimations et les hypothèses sous-jacentes sont examinées de façon continue. Les révisions des estimations comptables sont constatées dans l'année au cours de laquelle les estimations sont révisées et les années futures touchées.

### Jugement important de la direction

Voici des jugements importants de la direction dans l'application des conventions comptables de la Société qui ont l'effet le plus important sur les états financiers.

#### *Dépréciation des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles*

Le jugement sert à établir le regroupement d'actifs désignés comme des unités génératrices de trésorerie (UGT) aux fins de la mise à l'essai de la perte de valeur des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles. Il faut faire preuve de jugement pour déterminer le niveau le plus bas auquel les entrées de trésorerie indépendantes sont générées. La Société a établi que ses UGT sont ses magasins de détail. De plus, le jugement est utilisé pour déterminer si un événement déclencheur a nécessité un test de perte de valeur.

### Estimations et hypothèses importantes

Voici les domaines dans lesquels les estimations et les hypothèses ont l'effet le plus important sur la comptabilisation et la mesure des actifs, des passifs, des produits et des charges de la Société. Les résultats réels pourraient être sensiblement différents.

### *Valeur de réalisation nette des stocks*

Des estimations sont nécessaires pour déterminer la valeur réalisable nette des stocks, en tenant compte des données les plus fiables disponibles à chaque date de déclaration. Les prix de vente futurs pourraient être touchés par les changements du marché.

### *Vie utile des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles*

La Société est tenue d'estimer la durée de vie utile et la méthode d'amortissement des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles. La direction détermine la durée de vie utile estimative selon l'expérience historique et le modèle attendu de consommation des avantages économiques futurs de l'actif. Étant donné que ces renseignements sont fondés sur des estimations et qu'ils sont sujets à changement, ils sont examinés à la fin de chaque année, l'effet de tout changement de l'estimation étant comptabilisé sur une base prospective.

### **Encaisse**

L'encaisse comprend les espèces et les dépôts bancaires.

### **Stocks**

Les stocks sont déclarés au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette. Le coût s'entend du coût moyen. La valeur de réalisation nette est le prix de vente moyen dans le cours normal des affaires, moins les frais de vente applicables. Le coût comprend les dépenses engagées pour l'acquisition des stocks et leur transport en leur emplacement et leur état existants. Le montant des stocks passés en charges au cours de l'année correspond au coût des ventes dans les états des résultats et du résultat étendu.

### **Immobilisations corporelles**

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût historique, moins l'amortissement cumulé et le cumul des pertes de valeur. Le coût historique comprend les coûts d'acquisition ou de construction ainsi que les coûts directement attribuables à l'intégration de l'actif au lieu et en l'état nécessaires à son utilisation dans les opérations. Lorsque les immobilisations corporelles comprennent des composantes importantes ayant des durées de vie utile différentes, elles sont enregistrées et amorties séparément. L'amortissement est calculé selon la méthode linéaire en fonction de la durée de vie utile estimative des actifs. La vie utile est revue sur une base annuelle.

### *Décomptabilisation*

Un élément des immobilisations corporelles est décomptabilisé lorsqu'il est aliéné ou lorsqu'aucun avantage économique futur ne devrait découler de l'utilisation continue de l'actif. Un gain

ou une perte découlant de la décomptabilisation d'un actif est calculé comme la différence entre le produit net de l'aliénation et la valeur comptable de l'actif à la date d'aliénation et est inclus dans l'état des résultats et du résultat étendu de l'exercice dans lequel l'élément est décomptabilisé.

### *Coûts ultérieurs*

La Société comptabilise dans la valeur comptable d'une immobilisation corporelle le coût de remplacement d'une partie d'un tel élément lorsque ce coût est engagé s'il est possible que les avantages économiques futurs associés à l'élément soient dévolus à la Société et que le coût de l'article puisse être évalué de façon fiable. Tous les autres coûts sont comptabilisés dans l'état des résultats et du résultat étendu comme charges engagées.

### *Dépréciation*

La dépréciation d'un actif débute lorsqu'il est disponible, c'est-à-dire lorsqu'il est à l'endroit et en l'état nécessaires pour pouvoir fonctionner de la manière prévue par la direction. L'amortissement est imputé à l'état des résultats et du résultat étendu sur une base linéaire sur la durée de vie utile estimative compte tenu de leur valeur résiduelle estimative établie en fonction des taux annuels suivants :

Mobilier, agencements et équipement	5 ans
Automobiles	4 ans
Équipement de détail	5 ans
Équipement informatique	5 ans

### *Perte de valeur*

Les valeurs comptables des actifs non financiers de la Société (immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles) sont examinées à la fin de chaque année afin de déterminer s'il existe une indication de perte de valeur. Dans l'affirmative, la valeur recouvrable de l'actif est estimée afin de déterminer l'ampleur de la perte de valeur (le cas échéant). Lorsqu'il est impossible d'estimer la valeur recouvrable d'un actif, la Société estime la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie à laquelle l'actif appartient.

Les actifs sont groupés en fonction de leurs unités génératrices de trésorerie (UGT), c'est-à-dire le plus petit groupe d'actifs qui génère des « entrées » en espèces de leur utilisation continue, qui sont indépendants des entrées de trésorerie d'autres actifs. La Société a établi que ses UGT sont ses magasins de détail.

La valeur recouvrable d'une UGT est la plus élevée de sa valeur d'utilité et de sa juste valeur diminuée des coûts estimés de la vente. Pour évaluer la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont actualisés à l'aide d'un taux d'actualisation qui reflète les évaluations présentes du marché de la valeur temps de l'argent et des risques propres à l'actif.

### 3. Résumé des principales conventions comptables (suite)

#### Immobilisations corporelles (suite)

##### *Perte de valeur (suite)*

Les pertes de valeur constatées lors des périodes antérieures sont inversées si la valeur recouvrable au cours d'une période ultérieure dépasse la valeur comptable. Une perte de valeur n'est contrepassée que dans la mesure où la valeur comptable de l'actif ne dépasse pas la valeur comptable qui aurait été déterminée, déduction faite de la dépréciation ou de l'amortissement, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée. Au 31 mars 2019, il n'y avait aucun indicateur de perte de valeur.

#### Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles comprennent les logiciels achetés, qui sont comptabilisés au coût et amortis sur une base linéaire sur la durée de vie utile estimée, car on considère que ces immobilisations ont une durée de vie utile limitée. Les durées de vie utile sont examinées à chaque date de clôture. La Société évalue la valeur comptable des immobilisations incorporelles en les soumettant à un test de dépréciation sur une base annuelle. Au 31 mars 2019, il n'y avait aucun indicateur de perte de valeur. Les logiciels sont amortis sur une base linéaire sur une période de 10 ans.

Les immobilisations incorporelles comprennent les biens achetés ou en construction, dont la totalité ou une partie pourraient ne pas être utilisés à la fin de l'année. Par conséquent, ces actifs ne font l'objet d'aucune dépréciation. Les actifs qui ne sont pas utilisés totalisaient 1 448 \$.

#### Biens immobiliers loués

Les contrats de location sont considérés comme des contrats de location-financement lorsque les modalités du bail transfèrent la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété du bien immobilier loué au preneur. Tous les autres contrats de location sont considérés comme des contrats de location-exploitation.

##### La Société à titre de preneur

Les actifs détenus en vertu de contrats de location-financement sont initialement comptabilisés à leur juste valeur ou, si leur valeur est inférieure, à des montants égaux à la valeur actualisée des paiements minimaux de location, chacun étant déterminé au commencement du bail. Le passif correspondant au bailleur est inclus dans le bilan à titre d'obligation de location-financement. Les paiements de location sont répartis entre les frais de financement et la réduction de l'obligation découlant de contrats de location-acquisition afin d'obtenir un taux d'intérêt

constant sur le solde restant du passif. Les frais de financement sont imputés directement au revenu, à moins qu'ils soient directement attribuables aux actifs admissibles, auquel cas ils sont capitalisés conformément à la politique comptable de la Société sur les coûts d'emprunt. Les actifs loués à des fins de financement sont amortis sur une base linéaire sur la durée de vie utile estimative de l'actif. Les paiements de location-exploitation sont comptabilisés en charges sur une base linéaire sur la durée du contrat de location.

##### Incentifs à la location

Les primes de location-bail reçues pour conclure des contrats de location-exploitation sont comptabilisées comme des passifs. Les avantages globaux des primes d'incitation sont constatés à titre de réduction des frais de location sur une base linéaire pendant la durée du bail.

#### Instruments Financiers

Les actifs et les passifs financiers sont constatés lorsque la Société devient partie aux dispositions contractuelles de l'instrument financier. Un actif financier ou un passif financier est initialement évalué à la juste valeur, plus ou moins les coûts de transaction directement attribuables à l'acquisition ou l'émission des instruments financiers qui ne sont pas classés à la juste valeur par le biais du résultat.

#### Classification et évaluation des actifs financiers

La méthode de classification et de mesure des actifs financiers reflète le modèle opérationnel dans lequel les actifs sont gérés et leurs caractéristiques de flux de trésorerie. Les actifs financiers sont classés et mesurés selon l'une des méthodes suivantes : au coût amorti, à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat étendu (« JVBAERE »), ou à la juste valeur par le biais du résultat net (« JVBRN »).

Un actif financier est évalué au coût amorti s'il remplit les deux conditions suivantes et n'est pas désigné comme étant à la JVBRN :

- l'actif financier est détenu dans le cadre d'un modèle économique dont l'objectif est de détenir des actifs afin d'en percevoir les flux de trésorerie contractuels; et
- les modalités contractuelles donnent lieu, à des dates spécifiques, à des flux de trésorerie qui sont uniquement des remboursements de capital et d'intérêts sur la tranche impayée du capital.

Un actif financier est évalué à la JVBAERE s'il remplit les deux conditions suivantes et n'est pas désigné comme étant à la JVBRN :

- l'actif financier est détenu selon un modèle économique dans lequel les actifs sont gérés de manière à atteindre

un objectif particulier, à la fois par la perception de flux de trésorerie contractuels et par la vente d'actifs financiers; et

- les modalités contractuelles donnent lieu, à des dates spécifiques, à des flux de trésorerie qui sont uniquement des remboursements de capital et d'intérêts sur la tranche impayée du capital.

Un actif financier doit être évalué à la JVBRN à moins qu'il ne soit évalué au coût amorti ou à la JVBAERE.

Les actifs financiers ne sont pas reclassés après leur comptabilisation initiale, sauf si la Société détermine qu'il y a eu modification de son modèle commercial de gestion des actifs financiers. À l'heure actuelle, la Société comptabilise ses comptes clients et ses autres débiteurs et sommes à recevoir comme étant des actifs évalués au coût amorti.

Les passifs financiers sont évalués et classés dans l'une des deux catégories suivantes : le coût amorti ou la JVBRN. À l'heure actuelle, la Société comptabilise ses fournisseurs et autres créditeurs, ainsi que les sommes dues à la Société des alcools du Nouveau-Brunswick comme étant des passifs financiers évalués au coût amorti.

#### *Décomptabilisation*

La Société décomptabilise un actif financier lorsque les droits contractuels aux flux de trésorerie liés à l'actif financier arrivent à échéance ou que les droits de percevoir les flux de trésorerie contractuels sont transférés dans le cadre d'une transaction où la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété de l'actif financier sont transférés, ou d'une transaction où la Société ne transfère ni ne conserve la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété et ne conserve pas le contrôle des actifs financiers. La différence entre la valeur comptable de l'actif financier et la somme de la contrepartie reçue et à recevoir est comptabilisée en produits.

La Société décomptabilise un passif financier lorsque les obligations contractuelles sont éteintes ou annulées ou lorsqu'elles arrivent à échéance. La différence entre la valeur comptable du passif financier décomptabilisé et la contrepartie payée et payable est comptabilisée en résultat.

#### *Dépréciation des actifs financiers*

La Société comptabilise les provisions pour dépréciation relatives aux pertes de crédit attendues (PCA) sur les actifs financiers qui ne sont pas évalués à la JVBRN :

La Société évalue les provisions pour pertes à un montant égal aux PCA pour la durée de vie, sauf pour les éléments suivants, pour lesquels ils sont évalués comme des PCA à 12 mois :

- les instruments financiers dont le risque de crédit est jugé faible à la date de clôture; et
- les autres instruments financiers dont le risque de crédit n'a pas augmenté de façon significative depuis leur comptabilisation initiale.

Les PCA sur 12 mois correspondent à la portion des PCA qui représente les pertes de crédit attendues des cas de défaillance dont un instrument financier peut faire l'objet dans les 12 mois suivant la date de clôture.

Les PCA pour la durée de vie s'entendent des PCA de la totalité des cas de défaillance dont un instrument financier peut faire l'objet au cours de sa durée de vie.

#### *Évaluation des PCA*

Les PCA sont une estimation des pertes de crédit pondérée en fonction des probabilités. Elles sont évaluées comme suit :

- actifs financiers qui ne sont pas dépréciés à la date de clôture : à la valeur actualisée de toutes les insuffisances de flux de trésorerie (c. à d. la différence entre les flux de trésorerie qui sont dus à l'entité aux termes du contrat et les flux de trésorerie que la Société s'attend à recevoir); et
- actifs financiers qui sont dépréciés à la date de clôture : la différence entre la valeur comptable brute et la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimés.

À chaque date de clôture, la Société vérifie si les actifs financiers comptabilisés au coût amorti sont dépréciés. Un actif financier est « déprécié » lorsque se sont produits un ou plusieurs événements qui ont un effet néfaste sur les flux de trésorerie futurs estimés de cet actif financier.

Présentation d'une provision pour PCA dans l'état de la situation financière

Les provisions pour pertes relatives aux actifs financiers évaluées au coût amorti sont déduites des valeurs comptables brutes des actifs.

#### **Provisions**

Une provision est comptabilisée dans l'état de la situation financière lorsque la Société a une obligation juridique ou implicite actuelle résultant d'un événement passé, et il est probable qu'une sortie d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation.

Les provisions sont évaluées à la valeur actualisée des dépenses jugées nécessaires pour éteindre l'obligation à l'aide d'un taux d'actualisation qui tient compte des évaluations présentes du marché de la valeur temps de l'argent et du risque propre à l'obligation. L'augmentation de la provision due au passage du temps est comptabilisée à titre de charge d'intérêts.

#### *Régime de retraite*

La plupart des employés de la Société sont membres du Régime de pension de retraite de la fonction publique du Nouveau-Brunswick (RPRFPNB), un régime de retraite interentreprises à risques partagés. Les cotisations sont versées à la fois par la Société et par les employés. Étant donné qu'il n'est pas facile de fournir l'information suffisante pour tenir compte de la

### 3. Résumé des principales conventions comptables (suite)

#### Avantages postérieurs à l'emploi (suite)

##### *Régime de retraite (suite)*

participation de la Société au régime à l'aide de la comptabilité des régimes de retraite à prestations déterminées, ces états financiers ont été préparés au moyen de la comptabilité des régimes de retraite à cotisations déterminées. Les cotisations versées par la Société au cours de l'exercice ont totalisé 445 \$. En outre, certains employés de la Société sont membres du Régime de retraite des employés à temps partiel et saisonniers de la province du Nouveau-Brunswick. Les cotisations versées par la Société au cours de l'exercice aux fins de ce régime ont totalisé 7 \$.

#### Produits

Le produit est évalué à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir. La Société comptabilise ses revenus lorsqu'elle transfère le contrôle d'un bien à un client. Dans le cas des contrats qui permettent au client de restituer un élément, les revenus sont comptabilisés dans la mesure où il est hautement probable qu'une contrepassation importante du montant du produit cumulatif comptabilisé ne se produira pas. La Société comptabilise les revenus au moment où la vente a lieu ou lorsque les biens sont livrés aux clients.

### 4. Les futures déclarations comptables qui n'ont pas encore pris effet et qui n'ont pas été adoptées tôt par la Société

Certaines nouvelles normes, interprétations, modifications et améliorations des normes existantes ont été émises par l'IASB ou le Comité d'interprétation des rapports financiers internationaux (IFRIC) et ne sont pas en vigueur pour l'exercice clos le 31 mars 2019; même si l'adoption anticipée est permise, elles n'ont pas été appliquées à la préparation des états financiers.

#### *IFRS 16 Contrats de location*

Le 13 janvier 2016, l'IASB a publié la norme IFRS 16, intitulée Contrats de location. La nouvelle norme s'applique aux périodes annuelles ouvertes à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019. Une application anticipée est autorisée pour les entités qui appliquent l'IFRS 15 *Produits des activités ordinaires tirés des contrats avec des clients* à la date de l'adoption initiale d'IFRS 16 ou avant cette date. L'IFRS 16 remplacera l'IAS 17, Contrats de location.

La présente norme prévoit un modèle comptable unique pour le preneur et exige qu'un preneur comptabilise l'actif et le passif pour tous les contrats de location comportant une échéance

de plus de 12 mois, à moins que l'actif sous-jacent ne soit de faible valeur. Un preneur est tenu de reconnaître un actif d'utilisation représentatif de son droit d'utiliser l'actif sous-jacent et un passif au titre du contrat de location qui représente son obligation de verser des paiements de location. La présente norme impose de façon substantielle les exigences comptables du donneur-bail d'IAS 17, tout en exigeant que les bailleurs de fonds fournissent des informations améliorées. D'autres secteurs du modèle comptable ont été touchés, y compris la définition d'un contrat de location. Des dispositions transitoires ont été prévues. On s'attend à ce que la norme IFRS 16 ait une incidence importante sur les états financiers, car la Société comptabilisera de nouveaux éléments d'actif et de passif pour ses contrats de location-exploitation de bâtiments, de locaux et de matériel. En outre, la nature et le calendrier des charges liées à ces contrats de location changeront au fur et à mesure que l'IFRS 16 remplacera les charges de location simple liées aux contrats de location simple par une charge d'amortissement des actifs liés au droit d'utilisation et des charges d'intérêts sur les passifs de location. À l'avenir, il y aura une diminution des frais de location-exploitation et une augmentation de la dépréciation, de l'amortissement et des frais d'intérêts.

La Société prévoit adopter cette norme en appliquant une approche rétrospective modifiée, et les effets cumulatifs de son application initiale seront comptabilisés dans l'insuffisance d'ouverture au 31 mars 2019, sans retraitement des données de la période correspondante. La Société continue d'évaluer l'incidence de l'application de la norme IFRS 16.

**5. Immobilisations corporelles** (en milliers)

Coût	MOBILIER, AGENCEMENTS ET ÉQUIPEMENT	AUTOMOBILES	ÉQUIPEMENT DE DÉTAIL	ÉQUIPEMENT DE RÉFRIGÉRATION	TOTAL
<b>Solde à la constitution en société, 3 juillet 2018</b>	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Ajouts	2 290	61	43	2 656	5 050
Cessions	-	-	-	-	-
<b>Solde au 31 mars 2019</b>	2 290 \$	61 \$	43 \$	2 656 \$	5 050 \$

**Amortissement cumulé**

<b>Solde à la constitution en société, 3 juillet 2018</b>	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Dépréciation	183	7	4	209	403
Cessions	-	-	-	-	-
<b>Solde au 31 mars 2019</b>	183 \$	7 \$	4 \$	209 \$	403 \$

**Valeurs comptables**

À la constitution en société, 3 juillet 2018	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$
Au 31 mars 2019	2 107 \$	54 \$	39 \$	2 447 \$	4 647 \$

**6. Immobilisations incorporelles**

Logiciel	<b>31 MARS 2019</b>
<b>Coût</b>	
Solde d'ouverture	-
Ajouts	4 407
Solde de fermeture	<u>4 407</u>
<b>Amortissement cumulé</b>	
Solde d'ouverture	-
Amortissements	136
Solde de fermeture	<u>136</u>
<b>Valeur comptable</b>	<u><u>4 271 \$</u></u>

**7. Variation des fonds de roulement hors caisse**

	<b>31 MARS 2019</b>
Comptes clients et autres débiteurs	(114) \$
Stocks	(2 200)
Charges payées d'avance	(495)
Comptes clients et autres créditeurs	6 214
	<u><u>3 405 \$</u></u>

Les opérations importantes hors trésorerie comprennent le transfert d'immobilisations corporelles d'un montant de 201 \$, les autres actifs d'un montant de 419 \$ et les actifs incorporels d'un montant de 1 317 \$ (note 13).

**8. Sales**

**De la constitution  
en société au 31  
MARS 2019**

Fleurs séchées	15 986 \$
Extraits	1 997
Accessoires	628
Graines	18
	<u><u>18 629 \$</u></u>

**9. Charges d'exploitation****De la constitution  
en société au  
31 mars 2019**

Salaires – magasins	5 920 \$
Salaires – administration	2 319
Loyers	1 885
Coûts de démarrage (note 13)	1 760
Avantages sociaux des employés	1 552
Honoraires professionnels	1 035
Systèmes d'information	1 006
Centre de services	939
Sécurité	487
Dépréciation	403
Fournitures et matériel mineurs	313
Déplacements	302
Expédition	286
Formation et perfectionnement	252
Électricité, chauffage, carburant, télécommunications	193
Publicité et promotions	145
Autres	143
Amortissement des immobilisations incorporelles	136
Réparations et entretien	107
Frais bancaires	81
Assurances	12
Pénuries	11
	<b>19 287 \$</b>

## 10. Objectifs et politiques de gestion du risque financier

### Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la Société soit incapable de respecter ses obligations financières à mesure qu'elles deviennent exigibles. La Société gère ce risque en surveillant les flux de trésorerie futurs afin de s'assurer qu'elle disposera d'une trésorerie suffisante pour s'acquitter de ces obligations. La SANB a versé des fonds à la Société pour assumer les coûts de démarrage et des activités au cours de l'exercice. Les sommes à verser à la SANB sont considérées comme des passifs à court terme et leur remboursement est garanti en vertu des dispositions de l'entente avec la SGC. Tous les passifs financiers sont exigibles dans un délai d'un an.

### Risque de crédit

Le risque de crédit est le risque que la Société subisse une perte parce qu'un client ne s'acquitte pas d'une obligation. L'exposition de la Société est liée à la valeur des comptes clients et autres débiteurs. La Société a réduit l'exposition à ce risque en limitant l'accès au crédit et les relations contractuelles avec les partenaires commerciaux. En date du 31 mars 2019, il n'y a pas de comptes débiteurs financiers importants de plus de 30 jours et deux comptes clients, qui représentent respectivement 23 % et 59 % du total des débiteurs.

### Gestion du capital

La Société est autorisée à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale. Le montant émis au moment de la constitution en société représente une action ordinaire de valeur nominale émise à la SANB. Les principaux objectifs de la Société en matière de gestion du capital consistent à assurer une liquidité suffisante à l'appui de ses obligations financières et à verser des paiements à la SGC. Les actifs et les activités de la Société sont actuellement financés par la SANB. Il incombe à la SANB de surveiller la gestion des activités de la Société, y compris ses politiques en lien avec la gestion des risques et des finances.

## 11. Engagements

La Société loue des immeubles et des locaux en vertu de contrats de location-exploitation qui expirent en 2033. Outre ces contrats de location-exploitation, la Société a conclu des engagements contractuels pour ses centres de services. Le tableau ci-après présente les engagements de la Société au 31 mars 2019.

Montant exigible en un an ou moins	4 174 \$
Entre un an et cinq ans	14 701
Plus de cinq ans	25 602
	<u>44 477 \$</u>

## 12. Éventualités

La Société indemnise ses administrateurs et ses dirigeants en cas de réclamations raisonnables engagées ou de pertes raisonnables subies dans l'exécution de leurs fonctions pour la Société.

## 13. Opérations entre apparentés

La partie qui a le contrôle ultime de la Société est la province du Nouveau-Brunswick. En vertu du principe de propriété commune, la Société est liée à tous les ministères, organismes et sociétés d'État provinciaux. Les transactions avec ces entités sont effectuées dans le cours normal des activités et sont enregistrées à la valeur d'échange, sauf indication contraire dans les présents états financiers. Les opérations avec la province du Nouveau-Brunswick sont considérées comme sans importance dans ces états financiers.

La Société reçoit des services de la SANB, lesquels sont attribués selon une méthode d'allocation des services partagés. Ces services englobent le capital humain dans les domaines de la gestion de haute direction; la gouvernance d'entreprise; la gestion de biens; les services de technologie de l'information; la conformité stratégique; les services financiers; les ressources humaines et la culture; la communauté et la mobilisation; la stratégie et la mobilisation de la clientèle; et la portion connexe des avantages sociaux. De plus, la SANB répartit les frais d'occupation à la Société pour une partie de l'espace occupé par ses employés. Ces opérations sont comptabilisées selon le principe du recouvrement des coûts et sont comptabilisées à titre de réduction des dépenses liées aux Salaires – administration, aux Avantages sociaux et aux Loyers. Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2019, la SANB a facturé à la Société la somme de 1 691 \$ (soit 1 514 \$ au titre des Salaires – administration et 177 \$ au titre des Loyers et des frais d'occupation). En outre, la SANB a facturé à la Société des frais de 1 760 \$ (comptabilisés dans les autres produits) pour les travaux initiaux de démarrage effectués avant le 3 juillet 2018 et elle a transféré des immobilisations corporelles (201 \$), d'autres actifs (419 \$) et des immobilisations incorporelles (1 317 \$) au coût.

Au cours de l'exercice, la SANB a également versé des fonds pour financer le démarrage et l'exploitation de la Société. Au 31 mars 2019, la Société devait une somme de 18 982 \$ à la SANB. Les créances commerciales et autres créances comprennent une somme de 523 \$, qui représente la portion courante de l'allocation de services partagés décrite ci-dessus. Le montant total non remboursé ne porte pas intérêt et n'est pas garanti, et il n'y a pas de durée de remboursement déterminée. Le montant dû à l'ANBL est considéré comme une créance courante et son remboursement est garanti aux termes de l'entente conclue avec la SGC.

### Rémunération du personnel de gestion clé

Les membres du conseil d'administration et de l'équipe de direction sont considérés comme des membres clés du personnel de gestion. La rémunération et les avantages sociaux totaux se chiffraient à 192 \$.