



Fonds Ninepoint de santé alternative

Commentaire de mars 2020

En cette période où nous faisons face à un risque sanitaire unique et très contagieux, nous souhaitons transmettre nos meilleurs vœux pour un rétablissement complet à ceux qui vivent des problèmes de santé liés au coronavirus. Nous voulons également remercier toutes les personnes qui sont en première ligne; les médecins, les infirmiers et les premiers répondants qui traitent les patients. Aussi, nous remercions les personnes faisant partie des « services essentiels » qui continuent de travailler en dépit des exigences sans précédent qui reposent sur eux.

Au cours du premier trimestre de l'année, nous avons été témoins de l'atteinte de nouveaux sommets par des indices nord-américains importants, avant qu'ils changent brusquement de direction à la mi-février. Les marchés ont commencé à faiblir à mesure que les préoccupations grandissantes au sujet de la propagation du coronavirus apparaissaient, produisant des effets sur des pays à l'extérieur de l'Asie. Il devenait clair que ce virus n'était pas uniquement un problème de santé important, mais aussi un défi économique mondial. Au milieu du mois de mars aux États-Unis, les trois importants indices de référence ont souffert leurs pires rendements hebdomadaires depuis la crise financière mondiale de 2008. L'indice Dow Jones a chuté de 17 % dans la semaine du 16 mars, le S&P 500 a coulé de 15 % et le Nasdaq a dégringolé de plus de 12 %. À plusieurs occasions en mars, nous avons vu des « coupe-circuits » sur les marchés, les « limites à la hausse et à la baisse » créant une pause afin que les ordres puissent être exécutés de manière ordonnée. Pour le premier trimestre, les indices importants ont généré d'importants rendements négatifs, le S&P 500 affichant -12,95 % (en termes de dollar canadien) alors que le S&P TSX a terminé le trimestre à -20,89 %.

Les marchés boursiers ont été difficiles ce mois-ci vu la volatilité extrême des opérations de négociations, offrant des occasions d'investir de manière sélective tout en permettant des opérations à court terme. Bien que nous réussissions dans ce marché, nous demeurons optimistes quant à la croissance à long terme que le secteur mondial du cannabis offre aux investisseurs. Pendant que nous répartissons des capitaux, nous gardons à l'esprit que le secteur n'en est encore qu'à ses débuts. Au Canada, nous en sommes à la deuxième année depuis la légalisation du cannabis pour adultes et au premier trimestre de l'accessibilité aux produits dérivés qui font l'objet d'une demande importante et qui offrent des marges plus élevées pour les sociétés qui les développent et les distribuent. Aux États-Unis, le cannabis n'est toujours pas légal sur le plan fédéral; cependant, le nombre d'États qui ont approuvé la vente de marijuana continue de croître. Nous voyons le nombre de pays légalisant le cannabis continuer d'augmenter. Les prévisions de croissance à long terme dans le secteur mondial du cannabis n'ont pas changé; nous continuons de croire qu'un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 25 % au niveau des ventes est possible au cours des cinq prochaines années. Cette stratégie de croissance à long terme demeure inchangée. Tirant profit de

Nos spécialistes en investissement



conseiller

Charles Taerk,
Président et chef de la direction, Faircourt Asset Management Inc. — Sous-



Faircourt Asset Management Inc. — Sous-conseiller

Douglas Waterson, CA, CFA

Directeur financier et gestionnaire de portefeuille,

la situation actuelle, notre Fonds a une bonne pondération en liquidités d'environ 20 % qui nous permettra d'investir dans des sociétés qui, malgré leurs forces, ont fait l'objet d'une liquidation aveugle. Nous utilisons une approche précédemment utilisée par Warren Buffett.

« Que feras-tu si le marché s'effondre à partir de maintenant? » Célèbres paroles de Warren Buffett : « Si je vois une vente dans mon magasin préféré, j'y vais et j'achète davantage de choses que j'aime. » (Traduction libre)

Bien que cette épidémie encourage les décideurs mondiaux à collaborer, à garder les conditions financières souples et les marchés des capitaux ouverts, la difficulté pour eux réside dans la plus coriace question des mesures de confinement; plus la contagion est étendue, plus le risque est élevé pour l'économie mondiale. Un soutien budgétaire et des mesures de stimulation monétaires ne peuvent que partiellement contrer un choc économique comme celui généré par la COVID-19. La réalité est que la crise économique mondiale déclenchée par la COVID-19 et la propagation mondiale subséquente du virus mènera à une réduction des bénéfices affichés par les sociétés, à quelques exceptions près. Le secteur du cannabis a été une exception jusqu'à maintenant au cours de ce mois où nous faisons face au coronavirus.

En mars, nous avons continué à recevoir des données encourageantes concernant les ventes de la part de Santé Canada, indiquant que les magasins canadiens offrant du cannabis à des fins d'utilisation récréative pour adultes ont enregistré des ventes de 154,2 millions de dollars en janvier, soit une hausse de 4 % par rapport au mois précédent, sur la base des ventes totales et celle des ventes par jour. Ces chiffres sous-entendent un rythme annualisé de 2,4 milliards de dollars pour les marchés combinés du cannabis à des fins d'utilisation récréative pour adultes et du cannabis à des fins médicales. Ces résultats sont importants puisque janvier était le premier mois complet au cours duquel de nouvelles formes de produits, notamment des cigarettes électroniques et des produits comestibles, étaient présentées sur le marché. Nous discuterons ci-dessous de la situation actuelle telle qu'elle s'applique au secteur du cannabis pendant la présente crise sanitaire provoquée par la COVID-19.

La COVID-19 et le secteur du cannabis

Les gouvernements des États et des provinces ont réagi de façon individuelle au coronavirus et, par conséquent, certaines régions de l'Amérique du Nord demeurent relativement ouvertes alors que d'autres ont des politiques de confinement sur place, des limites concernant l'envergure des rassemblements et des restrictions relatives aux déplacements en automobile et aux achats. En mars, au Canada, les magasins de cannabis faisaient partie des services essentiels laissés ouverts, alors qu'au début avril, le gouvernement ontarien a annoncé la fermeture des magasins physiques, mais le maintien des ventes en ligne. Aux États-Unis, au moins 38 États ont donné l'ordre de rester à la maison aux résidents d'un bout à l'autre de l'État, en plus de directives correspondantes visant la fermeture des entreprises « non essentielles ». Plusieurs des États qui permettent utilisation du cannabis à des fins médicales ou à des fins récréatives pour adultes ont permis aux sociétés de cannabis de continuer leurs opérations pendant la lutte au coronavirus, entraînant de très bons résultats de vente dans de multiples États.

Dans un effort pour respecter les directives d'éloignement social, certains États autorisent les dispensaires à utiliser le ramassage en bordure de rue et imposent la livraison comme mode de transaction. Les changements aux politiques se sont effectués pratiquement du jour au lendemain; sans le risque soudain pour la santé, il aurait fallu plusieurs mois pour que ces permissions soient

approuvées. À New York, les sociétés de cannabis médical ont été déclarées « service essentiel » par les organismes de réglementation de l'État et autorisées à rester ouvertes. Le Massachusetts, le Maryland, le Michigan, l'Illinois et l'État de Washington ont pris des mesures pour encourager la livraison à domicile des produits à base de cannabis et pour offrir aux clients l'option du ramassage en bordure de rue. Au Massachusetts, les centres de traitement à base de marijuana médicale sont autorisés à étendre leur service de livraison et à rappeler aux patients qu'ils peuvent s'approvisionner en marijuana de qualité médicale pour une période allant jusqu'à 60 jours. En Floride, le Directeur du Service de santé publique a approuvé la télémédecine pour le secteur du cannabis. Pour les 30 prochains jours au moins (jusqu'en avril), les médecins de la Floride sont autorisés à approuver l'utilisation du cannabis pour des patients existants au moyen de consultations par l'entremise de la télémédecine, car l'État soutient les efforts d'auto-isollement pendant la pandémie de COVID-19.

Par conséquent, les ventes en mars ont été très fortes sur la plupart des marchés. Les premières répercussions de la COVID-19 sur le comportement des consommateurs ont eu un effet positif net sur les ventes. Le comportement de l'acheteur de cannabis semble suivre celui de l'acheteur de tout produit de consommation. En réaction aux craintes de pénurie et de manque d'accès aux produits, les consommateurs se sont empressés de faire des réserves. Selon les données de Headset Inc., une société d'analyse de données sur le cannabis, à la mi-mars, les ventes de cannabis à des fins d'utilisation récréative en Californie avaient augmenté de 159 % par rapport à l'année précédente, tandis que celles de l'État de Washington avaient augmenté de 100 % et celles du Colorado de 46 %.

Si le début de la pandémie de COVID-19 offre des possibilités de croissance des revenus, les coûts associés à la pandémie pourraient devenir un enjeu pour certains exploitants du secteur du cannabis si les politiques de confinement sur place restent en vigueur pendant une période prolongée. Nous constatons une augmentation de la demande et une réduction de l'offre d'équipements de protection individuels (EPI), tels que les masques et les gants, qui sont utilisés dans le processus de culture. En fonction des stocks d'EPI de chaque société, nous pourrions assister à une augmentation des coûts et, par conséquent, à une diminution des marges provenant de la culture. Il est également possible que l'utilisation des capacités diminue et que les coûts de la main-d'œuvre augmentent en cas de hausse du nombre de jours de congé de maladie des travailleurs. Nous prévoyons que les sociétés qui ne sont pas bien capitalisées et qui ne profitent pas d'économies d'échelle sur le plan opérationnel seront plus exposées aux enjeux liés aux coûts plus élevés. Nous sommes d'avis que les exploitants bien capitalisés qui disposent d'un pouvoir de négociation auprès des fournisseurs sont en mesure de maintenir des niveaux de stocks accrus et d'absorber les coûts croissants des composants. Au sein de notre portefeuille, nous constatons une force opérationnelle grâce à des sociétés comme Aphria Inc. (APHA) qui a récemment ajouté 100 millions de dollars de capital à son bilan, amenant son capital total à plus de 600 millions de dollars. Aux États-Unis, nous continuons de voir une force opérationnelle grâce à Curaleaf (CURA), qui a une présence importante dans de multiples États en plus d'avoir un bilan bien capitalisé.

Le nombre de produits offerts et le nombre de marchés dans lesquels une société opère font partie des avantages concurrentiels que nous voyons au sein du secteur du cannabis. Les exploitants dont les gammes de produits sont plus diversifiées offrent la souplesse nécessaire pour répondre aux demandes des clients en cas de rupture d'approvisionnement. Les produits de remplacement ont aidé les sociétés pendant la crise relative aux cigarettes électroniques à l'automne dernier, alors qu'une baisse temporaire des ventes de ces dispositifs a été compensée par une demande accrue de joints préroulés au Canada et par d'autres formes de produits axées sur la commodité aux États-

Unis. Au Canada, nous conservons Organigram (OGI) dans le Fonds, car cette société a une stratégie diversifiée pour les produits du cannabis 2.0 qui comprend actuellement des cigarettes électroniques et des chocolats, et qui prévoit le lancement d'une boisson pour le deuxième trimestre civil de 2020. Aux États-Unis, nous avons Green Thumb Industries (GTII), un autre des dix meilleurs titres du Fonds, avec son réseau de distribution solide (dans 700 magasins) et son portefeuille de marques diversifié dans des catégories de produits variées qui comprennent des marques de premier plan comme Dogwalkers (joints préroulés), Dr. Solomon's (produits topiques) et Incredibles (produits comestibles).

La COVID-19 et le secteur pharmaceutique

Une partie du portefeuille qui a contribué à la performance récente est notre pondération dans les sociétés pharmaceutiques et les sociétés liées aux soins de santé. Notre philosophie, en ce qui concerne notre attribution de capitaux au secteur pharmaceutique, a été de détenir des titres de sociétés pharmaceutiques à grande capitalisation plutôt que ceux de sociétés axées sur le développement d'un seul médicament, car nous comptons sur ce secteur pour assurer une stabilité en plus d'une croissance.

Johnson & Johnson (JNJ) fait partie de nos 15 meilleurs titres et elle a récemment annoncé que ses recherches ont conduit à la sélection d'un candidat-vaccin principal pour la COVID-19 à partir de concepts sur lesquels elle travaille depuis janvier 2020. La société s'attend à commencer les études cliniques sur l'homme de son candidat-vaccin principal au plus tard en septembre 2020 et prévoit que la première version d'un vaccin pour la COVID-19 pourrait être accessible pour l'obtention d'une autorisation d'utilisation d'urgence au début de 2021, soit un calendrier considérablement accéléré par rapport au processus de développement d'un vaccin habituel.



Source: Rifinitiv

JNJ travaille en coopération avec BARDA qui fait partie du Bureau du secrétaire adjoint pour la préparation et l'intervention du département de la Santé et des Services sociaux des États-Unis. Ensemble, les deux sociétés ont engagé plus d'un milliard de dollars américains pour financer la recherche, le développement et les essais cliniques de vaccins.

Laboratoires Abbott (ABT), l'un des dix meilleurs titres du Fonds, lance un test pour la COVID-19 conçu pour les cabinets de médecins, les centres de soins d'urgence et les plus petits hôpitaux qui ne disposent pas de laboratoires de tests complexes en ce moment. Selon l'entreprise située dans l'Illinois, le test peut donner des résultats positifs en seulement 5 minutes, et des résultats négatifs dans un délai d'environ 13 minutes. Il s'agit d'un nouvel élément clé des tests mobiles et des tests au volant qui sont mis en œuvre aux États-Unis. Ce système a reçu une autorisation d'urgence pour son utilisation de la part du Food and Drug Administration. La petite taille des tests et leurs résultats rapides signifient qu'ils peuvent être déployés et utilisés plus rapidement que d'autres méthodes.



Source: Rifinitiv

GILEAD Sciences (GILD), un autre des dix meilleurs titres du Fonds, travaille sur un médicament prometteur, le Remdesivir, qui est un traitement contre la COVID-19. Au cours des premiers jours de l'épidémie, l'Organisation mondiale de la santé (OMS) a laissé entendre qu'il s'agissait de l'antiviral « le plus prometteur ». Des essais cliniques mondiaux sont en cours en collaboration avec l'OMS, les premiers résultats étant attendus en Chine dans les semaines à venir. La société a lancé deux études de phase 3 au Royaume-Uni afin d'évaluer l'innocuité et l'efficacité de son traitement expérimental chez les patients atteints de COVID-19 (coronavirus) de façon modérée à grave. Les deux études, qui ont obtenu le statut de recherche urgente en santé publique du bureau du médecin-chef, toucheront dans un premier temps 15 centres au Royaume-Uni.



Source: Rofinitiv

Nous maintenons également nos placements dans des sociétés possédant des marques solides qui sont loin de leurs plus hauts niveaux, offrant d'excellentes occasions de placement, et qui sont essentielles en ce moment dans la lutte contre le coronavirus. Procter & Gamble (P&G) dispose d'une solide gamme de marques grand public, dont le savon Ivory, les couches Pampers et Luvs, Bounty, Dawn et M. Net (en plus de nombreux autres produits d'hygiène personnelle et de nettoyage) ainsi que des médicaments en vente libre comme Vicks, Metamucil, Pepto-Bismol, Crest et Oral-B. Ces marques permettront à P&G de se sortir de la pandémie de coronavirus avec des bénéfices en grande partie intacts.

Enfin, nous avons été des investisseurs à long terme dans **UnitedHealth (UNH)** qui pourrait tirer son épingle du jeu en 2020, alors qu'un certain nombre de procédures seront reportées ou annulées soit par des patients inquiets de l'exposition au virus, soit parce que les hôpitaux se préparent à une éventuelle vague de patients atteints du coronavirus. Certains de ses contrats sont des plans collectifs à prix fixe et, sans intervention chirurgicale, UNH n'aura pas à couvrir les coûts associés aux procédures allant des hernies aux remplacements de hanches. Ces reports pourraient compenser toute augmentation des coûts qu'UNH subit du fait des hospitalisations en raison de la COVID-19 et des traitements connexes. À plus long terme (et de façon plus importante), UNH pourrait également profiter de la situation alors que sa capacité à exploiter la technologie et la communication à distance dans le domaine des soins de santé (télésanté) deviendra un facteur de différenciation à la suite de la très importante perturbation causée par le coronavirus.



Source: Rifinitiv

Résultats financiers

Au début avril, l'un des dix meilleurs titres du Fonds, Trulieve Cannabis (TRUL) a annoncé des résultats financiers du quatrième trimestre et de la fin d'exercice 2019 qui continuent d'illustrer la force de ses opérations. Elle a affiché des revenus de 79,7 millions de dollars au quatrième trimestre de 2019, en hausse de 13 % depuis le trimestre précédent, alors que le BAIIA pour la même période a atteint 45,0 millions de dollars, environ 40 % en avance sur les estimations consensuelles de 32 millions de dollars, et représentant une marge impressionnante de 56 %. Le BAIIA généré au quatrième trimestre a représenté une augmentation de 22 % par rapport aux résultats du trimestre précédent. Le chiffre d'affaires à la fin de l'exercice 2019 s'est élevé à 252,8 millions de dollars, tandis que la société a généré un BAIIA de 133 millions de dollars (soit une marge de 52 % pour l'année). Ces résultats sont bien supérieurs aux prévisions de la société pour 2019, à savoir 220 millions de dollars de chiffre d'affaires et 95 millions de dollars de BAIIA.

Fait important en ce moment dans un environnement où l'accès au capital est limité, TRUL a terminé l'année avec 92 millions de dollars en liquidités, ce qui lui permettra d'être bien positionnée pour faire face aux enjeux opérationnels à court terme. Lors d'une conférence téléphonique sur les résultats, la direction a discuté de son état de préparation alors que l'épidémie de COVID-19 sévit dans le monde. Compte tenu des activités principales de la société en Floride, son équipe de direction a établi dès le départ un plan de préparation aux catastrophes naturelles (ouragans). Lorsque la COVID19 est devenue un enjeu opérationnel, le plan pour la protection des employés et des patients a été mis en place, alors que la société continuait à fournir des produits et des services à son réseau grandissant de 49 dispensaires dans toute la Floride. Lors de la conférence téléphonique, Kim Rivers, cheffe de la direction, a évoqué de récentes statistiques de ventes, soit les

ventes d'huile de cannabis en hausse de 17 % par rapport au quatrième trimestre et les ventes de fleurs en hausse de 37 % pendant la période de la COVID19. Ces ventes se traduisent par une part de marché de 50 % de toutes les ventes d'huile et de 58 % de toute la demande récente de fleurs en Floride. Ses 49 dispensaires en Floride représentent 19 % des dispensaires et pourtant 50 % de la part de marché. Grâce à la solidité de son exécution opérationnelle, ses résultats financiers dominent le marché du cannabis. TRUL continue de s'appuyer sur sa chaîne d'approvisionnement pour défendre sa position de chef de file malgré l'arrivée de nouveaux venus dans l'État.

Au cours du mois de mars, nous avons vu des résultats financiers clés pour des sociétés faisant partie du Fonds. **Curaleaf (CURA)**, l'un des dix meilleurs titres du Fonds et la principale entreprise exerçant ses activités dans de multiples États intégrée verticalement aux États-Unis et opérant dans 19 États, a enregistré de solides résultats au quatrième trimestre et pour l'exercice 2019. Pour cet exercice, le revenu géré (y compris celui provenant des activités dans les États du New Jersey et du Maine où des changements à la réglementation des sociétés sont attendus) s'est élevé à 250,6 millions de dollars américains, avec un BAIIA ajusté de 25,9 millions de dollars américains. Au quatrième trimestre, CURA a affiché deux résultats sans précédent : un revenu géré trimestriel de 81,7 millions de dollars américains et un BAIIA ajusté trimestriel de 13,8 millions de dollars. La solidité du flux de trésorerie a résulté d'un meilleur levier d'exploitation que prévu, les frais généraux et administratifs de CURA n'ayant augmenté que d'environ 2 millions de dollars pendant l'année pour atteindre 28 millions de dollars, par rapport à une croissance des ventes de 26 %. Il s'agit du troisième trimestre consécutif où le BAIIA ajusté de CURA a dépassé les estimations consensuelles. À la fin du trimestre, la société disposait de 42,3 millions de dollars de liquidités et de quasi-liquidités et de 105 millions de dollars de dettes, sans compter le produit de l'émission de titres de créance qui a clôturé en janvier, d'une somme de 300 millions de dollars. Nous pensons que les économies d'échelle sur le plan opérationnel et la situation du capital de CURA sont des facteurs clés de différenciation qui donnent à la société la flexibilité constante lui permettant de répondre à l'environnement opérationnel actuel.

Green Thumb Industries (GTII), un des dix meilleurs titres du Fonds, a également enregistré de bons résultats au quatrième trimestre, avec un chiffre d'affaires de 75,8 millions de dollars, en hausse de 11 % par rapport au trimestre précédent. Ses produits de marque sont offerts à plus de 700 endroits. La marge brute du trimestre s'est élevée à 54 %, légèrement supérieure aux estimations consensuelles de 53 %. Pour le troisième trimestre consécutif, GTI a réalisé une marge brute d'au moins 50 %. Il est également important de noter qu'elle a affiché des rendements supérieurs au marché sur le plan du BAIIA ajusté qui s'est élevé à 14,5 millions de dollars, dépassant ainsi les estimations consensuelles de 12,2 millions de dollars. Les marges bénéficiaires avant intérêts, impôts et amortissements ajustées des deux derniers trimestres de Green Thumb étaient en moyenne de 20 %. Pour l'exercice 2019, la société a généré plus de 216 millions de dollars de chiffre d'affaires annuel, soit une hausse de 246 % par rapport à l'année précédente, avec un BAIIA ajusté de 28 millions de dollars américains.

Comme nous l'avons déclaré au cours des mois précédents, la position en capital est importante pour différencier les « nantis » des « démunis » dans le secteur du cannabis. GTII est une société dont la position en capital est plus solide; elle a terminé le trimestre avec des liquidités de 46,7 millions de dollars et des dettes de 91,3 millions de dollars. Lorsqu'on ajoute le produit de deux transactions de cession-bail après la fin du trimestre, GTII ajoute 50 millions de dollars supplémentaires en capital disponible à mesure qu'elle poursuit sa croissance. Nous sommes d'avis que GTII a pris une longueur d'avance en créant des marques, des produits à valeur ajoutée et des

infrastructures dans l'ensemble de ses activités. GTII est bien positionnée, puisqu'elle devrait disposer de suffisamment de capitaux pour financer l'expansion de sa croissance interne dans le cadre des 96 permis de vente au détail qu'elle détient, et qu'elle n'a aucune acquisition en cours.

Nous avons été déçus, mais non surpris par les résultats du quatrième trimestre de **Village Farms (VFF)**, l'un de nos dix meilleurs titres canadiens. Pure Sunfarms (PSF), la coentreprise qu'elle détient à 58 %, a généré un chiffre d'affaires de 4 millions de dollars avec un BAIIA minimal pour la première fois depuis son entrée sur le marché canadien du cannabis. Les revenus devaient atteindre près de 20 millions de dollars pour le trimestre, mais d'importantes commandes expédiées à des distributeurs provinciaux n'ont pas été enregistrées avant la fin du trimestre. Le prix de vente moyen par gramme de la société était de 3,59 \$, alors qu'elle continue de détenir le coût par gramme le plus bas de toutes les sociétés de culture au Canada, soit 0,66 \$. Le bénéfice brut s'est élevé à 3,07 millions de dollars, tandis que le BAIIA ajusté était de 0,09 million de dollars.

VFF a connu une période de transition au cours du quatrième trimestre, alors qu'elle élargissait sa distribution dans le canal du cannabis à des fins récréatives et poursuivait le règlement de son différend au sujet de la propriété de sa coentreprise avec Emerald Health Therapeutics (EMH). Nous pensons que le quatrième trimestre n'est pas représentatif des perspectives de la société. Du côté positif, malgré son entrée tardive sur le marché de la vente au détail, VFF a gagné une part de marché impressionnante de 13 % en Ontario avec la fleur séchée la plus vendue dans la province; elle continue à développer ses marques dans d'autres provinces. Après le quatrième trimestre, nous constatons que PSF a étendu sa distribution à l'Alberta; avec ce contrat, les ventes de la société représentent environ 60 % des ventes du secteur, par rapport à environ 35 % auparavant. Avec des entreprises telles que VFF, ainsi qu'APHA et OGI, nous voyons également l'occasion de profiter d'exercices de rajustement de la taille que d'autres grands producteurs autorisés sont en train de réaliser, en réduisant la culture, en diminuant les effectifs et en retardant le lancement des produits du cannabis 2.0. Nous voyons une occasion pour les producteurs à faibles coûts comme APHA, OGI et VFF de gagner des parts de marché dans cet environnement alors que des producteurs tels que Canopy Growth (WEED), Aurora Cannabis (ACB), Hexo Inc. (HEXO), et Cronos (CRON) font tous face à des défis qu'ils se sont eux-mêmes imposés.

Stratégie d'options

En mars, le Fonds a continué d'appliquer sa stratégie d'options pour améliorer ses rendements ajustés en fonction du risque. Grâce à la volatilité supérieure à la moyenne du secteur du cannabis et du secteur connexe des soins de santé, nous sommes en mesure de générer d'importantes primes, tout en diminuant la volatilité globale du Fonds par rapport à son indice de référence sous-jacent. Depuis la création du programme de vente d'options en septembre 2018, le Fonds a généré un revenu important à partir des primes des options, soit plus de 2,70 millions de dollars.

Au cours du mois, nous avons utilisé notre stratégie d'options pour contribuer à rééquilibrer le portefeuille en faveur de sociétés que nous préférons, en générant des revenus d'options de 61 000 dollars. Nous continuons de vendre des options de vente assorties d'une garantie en espèces hors du cours à un prix d'exercice qui offrait des possibilités d'augmenter, à des prix plus intéressants, la quantité de titres se trouvant déjà dans le Fonds, notamment GW Pharma (GWPH), United Health (UNH) et Pfizer (PFE). Au cours du mois, nous avons été en mesure de vendre des options d'achat et des positions combinées couvertes sur des titres de sociétés qui, à notre avis, se situent dans les limites de la fourchette à court terme et desquelles nous pourrions recevoir des primes supérieures à la moyenne. Les exemples de telles opérations incluent Gilead (GILD), GW Pharma (GWPH) et

Village Pharm (VFF), avec des options d'achat couvertes sur VFF ayant été particulièrement payantes depuis que celle-ci a annoncé, en milieu de mois, une convention de prise ferme qui pourrait limiter la hausse à court terme.

Le Fonds Ninepoint de santé alternative, créé en mars 2017, est le premier fonds commun de placement au Canada géré activement et axé sur le secteur du cannabis. Il est ouvert à de nouveaux investisseurs et ses titres peuvent être achetés quotidiennement. En utilisant notre approche activement gérée, nous sommes en mesure de générer des rendements ajustés en fonction du risque de premier ordre.

Nous vous remercions pour votre soutien.

L'équipe du portefeuille de Faircourt Asset Management

Rendements Composés¹

	1 MOIS	À CJ	3 MOIS	6 MOIS	1 AN	DÉBUT
FOND	-5,47	-14,85	-14,85	-17,70	-39,08	13,63
Indice	-15,23	-27,37	-27,37	-28,08	-46,30	3,76

¹ Tous les rendements et les détails sur le Fonds a) font référence à la Série F; b) sont présentés après les frais; c) sont annualisés pour les périodes supérieures à un an; d) figurent au mars 31, 2020. L'indice est composé à 70 % de l'indice Thomson Reuters Canada Health Care Total Return et à 30 % de l'indice Thomson Reuters United States Healthcare Total Return et est calculé par Ninepoint Partners LP selon les renseignements sur les indices publiquement accessibles.

Le Fonds Ninepoint de Santé Alternative (le « Fonds ») est habituellement exposé aux risques suivants. Consultez le prospectus du fonds pour obtenir une description de ces risques : risque lié au secteur du cannabis; risque de change; risque lié à la cybersécurité; risque lié aux produits dérivés; risque lié aux investissements étrangers; risque lié à l'inflation; risque du marché; risque de nature réglementaire; risque lié à la série; risque lié à l'émetteur; risque lié au sous-conseiller et risque fiscal.

Partenaires Ninepoint LP est le gestionnaire de placement des fonds Ninepoint (collectivement, les « Fonds »). Un placement dans ces Fonds peut donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion, des commissions de performance (le cas échéant) ainsi qu'à d'autres dépenses. Veuillez lire attentivement le prospectus avant d'investir. Le taux de rendement indiqué pour les parts de série F du Fonds pour la période se terminant le mars 31, 2020 est basé sur le taux de rendement total composé annuel historique et inclut les changements de valeur des actions et le réinvestissement de tous les dividendes distribués. Il ne tient cependant pas compte des frais de vente, de rachat, de distribution ou facultatifs ni des impôts sur le revenu payables par tout porteur de parts qui pourraient avoir réduit le rendement. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et les rendements passés ne se reproduisent pas nécessairement. L'information contenue dans la présente communication ne constitue pas une offre ni une sollicitation par toute personne résidant aux États-Unis ou dans tout autre pays où une telle offre ou sollicitation n'est pas autorisée, ou à toute personne qu'il est illégal de solliciter ou à qui il est illégal de faire une telle offre. Les investisseurs éventuels qui ne résident pas au Canada doivent s'adresser à leur conseiller financier pour déterminer si les titres du Fonds peuvent être légalement vendus dans leur pays.

Les opinions, les estimations et les prévisions (« l'information ») contenues dans la présente étude sont uniquement celles de Ninepoint Partners LP et sont modifiables sans préavis. Ninepoint Partners LP fait tous les efforts pour assurer que l'information est tirée de sources considérées fiables et exactes. Cependant, Ninepoint Partners LP n'assume aucune responsabilité quant aux pertes ou dommages directs ou indirects quelconques pouvant résulter de l'utilisation de cette information. Ninepoint Partners LP n'a aucune obligation de mettre à jour ou de maintenir à jour l'information contenue dans le présent document. Les destinataires ne doivent pas substituer l'information à leur propre jugement. Veuillez consulter votre conseiller professionnel relativement à votre situation particulière. Les opinions concernant une société, un titre, une industrie ou un secteur de marché en particulier ne se veulent pas une indication de la part de Ninepoint Partners LP de son intention de négocier ses fonds de placement. Toute mention d'une entreprise particulière est faite à titre indicatif seulement, et ne doit pas être considérée comme un conseil en matière de placement ou une recommandation d'achat ou de vente ni comme une indication de la façon qu'investissent ou investiront les portefeuilles des fonds d'investissement gérés par Ninepoint Partners LP. Ninepoint Partners LP ou ses sociétés affiliées peuvent être

propriétaires bénéficiaires ou contrôler à titre bénéficiaire 1 % ou plus de n'importe quelle catégorie de titres de capitaux propres des émetteurs mentionnés dans la présente étude. Ninepoint Partners LP ou ses sociétés affiliées peuvent détenir une position vendeur de n'importe quelle catégorie de titres de capitaux propres des émetteurs mentionnés dans la présente étude. Au cours des précédents douze mois, Ninepoint Partners LP ou ses sociétés affiliées peuvent avoir reçu des émetteurs mentionnés dans la présente étude une rémunération pour d'autres raisons que les services normaux de conseils en matière de placement ou d'exécution d'opérations.

Partenaires Ninepoint LP : 1-866-299-9906 (sans frais). SERVICES AUX COURTIER : CIBC Mellon GSSC Record Keeping Services: sans frais : 1.877.358.0540