

Formulaire 1

Financement participatif de start-up - Appel d'offre



Sujet 1: Risques d'investissement

Aucune autorité en valeurs mobilières ni aucun organisme de réglementation n'a évalué le rendement de ces titres, ni approuvé ce dernier, ni examiné le présent appel d'offre. Toute affirmation contraire est une infraction. C'est un investissement risqué.

Sujet 2 : L'émetteur

2.1 Informations sur l'émetteur :

- | | |
|------------------------------|--|
| (a) Nom légal complet: | MacMhaol-onfhaidh ('Macaloney') Brewers & Distillers Ltd. |
| (b) Adresse du siège social: | 761 Enterprise Crescent, Saanich, B.C., V8Z 6P7 |
| (c) Téléphone: | (250) 634 2276 |
| (d) Fax: | 778 401 0413 |
| (e) Site internet URL: | www.victoriacaledonian.com |

2.2 Contact personnel d'un contact de l'émetteur :

- | | |
|------------------------------|--|
| (a) Nom complet légal: | Katya Bissky |
| (b) Position exercée : | Assistante administrative |
| (c) Adresse de travail: | 761 Enterprise Crescent, Saanich, B.C., V8Z 6P7 |
| (d) Téléphone: | (250) 418 0221 |
| (e) Fax: | 778 401 0413 |
| (f) Courriel professionnel : | katya@macaloneydistillers.com |

Sujet 3: Aperçu des activités

- 3.1 MacMhaol-onfhaidh ("Macaloney") Brewers & Distillers Ltd. (l'"**Émetteur**", la "**Société**", la "**Corporation**", "**MBD**", et ci-après également dénommée "**on**", "**il/elle**", ou "**nous**") est une société en phase de croissance pré-rentable qui est engagée dans le commerce du whisky single malt, de la bière artisanale, et du tourisme. L'entreprise possède également plusieurs autres sources de revenus, comme indiqué en détail ci-dessous.

MBD lève des fonds dans le but principal de financer l'augmentation de la production de whisky single malt. MBD a également l'intention d'utiliser les fonds aux fins décrites dans le tableau d'utilisation des fonds présenté plus loin dans ce document.

Une description plus détaillée de l'activité de l'émetteur est fournie ci-dessous.

SOMMAIRE

La Société

Macaloney's Caledonian Distillery est un distillateur artisanal de whiskies single malt (classiques et tourbés) et de whiskies triple distillation à alambic, primé dans le monde entier, et qui brasse la très réputée gamme de bières artisanales Twa Dogs. En cinq ans de production, MBD a accumulé les "World's Best", "Canadian Best" et plusieurs médailles d'or lors des plus prestigieux World Whiskies Awards (Royaume-Uni), où concourent les meilleurs whiskies écossais, irlandais, japonais, américains et canadiens. MBD a également accumulé de multiples notes de 93 et des médailles d'or décernées respectivement par Jim Murray's Whisky Bible (Royaume-Uni) et la San Francisco World Spirits Competition (États-Unis). Notre Pilsner a également remporté une médaille d'argent aux World Beer Awards !

Tout cela a été rendu possible en peu de temps grâce au double mantra de MBD : " *Qualité et innovation construisent la valeur* " (QIV) et " *Fabriqué traditionnellement* ". Grâce à votre soutien, MBD espère développer son activité et introduire ses whiskies single malt et alambic traditionnels sur les marchés mondiaux.

En plus de ces réalisations, à ce jour, MBD a :

- Récolté plus de 12 millions de \$ CAN auprès d'investisseurs et de sympathisants, dont un prêt de 2,37 millions de \$ CAN d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, et le tout premier financement participatif par crowdfunding pour une distillerie au Canada.
- Implanté l'une des plus grandes distilleries et brasseries artisanales ultramodernes d'Amérique du Nord avec des alambics Forsyth de 5 500 litres et de 3 600 litres dans une installation de 17 000 pieds carrés comprenant un entrepôt de maturation du whisky, une brasserie artisanale, un centre d'accueil touristique et un jardin à bière.



• *Établie en 2016 : Distillerie de 17 000 pieds carrés à la pointe de la technologie.*

- Constitution d'une équipe de fabricants de whisky et de brasseurs écossais de premier plan, dont le maître-distillateur écossais de 3e génération Mike Nicolson (ex-Lagavulin, Caol Ila, Blair Athol et Glenkinchie), le consultant expert en maturation de whisky de renommée internationale, le Dr Jim Swan (aujourd'hui décédé), le maître-brasseur Dave Holowaty (ex-Rebellion et Olds College) et Graeme Macaloney, F.I.Chem.E un Écossais d'origine et ingénieur en fermentation titulaire d'un doctorat.

- Mise en œuvre d'un processus exclusif et innovant pour le whisky single malt, qui optimise les méthodes traditionnelles pour produire des whiskies et des spiritueux primés entièrement maturés en 2 à 4 ans (alors que les normes habituelles de l'industrie écossaise et irlandaise sont de 8 à 12 ans). C'est l'un des aspects de la philosophie "QIV" et "fabriqué traditionnellement" de MBD.
- Conception et mise en service de la seule capacité de fumage de tourbe à l'échelle commerciale (2 000 kg par lot) en dehors d'Islay (seuls Laphroaig, Bowmore et Kilchoman fument encore leur propre orge maltée en distillerie). Il s'agit d'un autre aspect de la philosophie "QIV" et "Traditionally made..." de MBD, qui permettra également la création de brasseries artisanales innovantes.
- Les revenus cumulés à ce jour s'élèvent à plus de 4,6 M\$ CAN et les stocks de whisky en cours de maturation équivalent à environ 8 M\$ de revenus futurs. Au cours des 12 prochains mois, la direction de MBD prévoit de distiller des stocks supplémentaires de whisky en cours de maturation équivalent à environ 6,5 M\$ de revenus futurs.
- 206 propriétaires de fûts privés, ce qui témoigne de l'acceptation du marché des whiskies MBD par les connaisseurs. Lorsqu'ils sont mis en bouteille après seulement 3 ou 4 ans, ces fûts contribuent à étendre la notoriété de la marque MBD, faisant ainsi découvrir ses whiskies à de nombreuses personnes.
- Conception réussie de 3 styles de whisky (single malt classique, single malt tourbé et pot still triple distillé), chacun mûrissant dans 8 variétés de fûts de chêne (ex-Bourbon, chêne vierge, vin rouge portugais, Moscatel, Sauternes, Porto, Sherry Oloroso et Sherry PX). Ainsi, il y aura 3 lancements inauguraux - un pour chaque style de whisky - répartis sur les deux prochaines années, créant ainsi un engagement prolongé et intensif de la marque. Chaque lancement comprend plusieurs expressions de bois, y compris des fûts uniques et des bouteilles sur mesure numérotées individuellement.



Gamme de single malt classique irlandais

(Estimé lancé 2022-2023)



Gamme de single malt tourbé (lancé 2020-2021)



Gamme de triple distillation de style (Estimé lancé 2021-2022)

- Mise en place d'une équipe de développement de la marque et de vente comprenant deux ambassadeurs internationaux de vente de whisky pour couvrir l'Amérique du Nord, le Royaume-Uni et l'Union européenne, avec une expérience internationale antérieure chez Chivas, Balvenie, Ian Macleod et Hart Brothers ;
- Actuellement, la création du "Dr. Jim Swan Legacy Trail" et du "North West Whisky Trail" est soutenue. Lorsqu'ils seront lancés en 2022 (si le COVID-19 le permet), ces sentiers du whisky stimuleront le tourisme dans les distilleries participantes. MBD est en pourparlers avec certaines distilleries de l'Ouest canadien et du Nord-Ouest des États-Unis, ainsi qu'avec des distilleries d'Écosse, d'Angleterre, du Pays de Galles et de France.

- Nous avons établi notre marque de bière artisanale appelée Twa Dogs, qui attire les clients locaux à la distillerie et à la brasserie pour la bière pression et les visites, et qui est vendue dans toute la Colombie-Britannique et en Alberta. MBD vend quatre bières artisanales de base ainsi qu'une gamme de bières saisonnières et/ou à édition limitée (spéciale du brasseur) en fûts, en bouteilles de 650 ml et en cans de 473 ml. Ces bières sont vendues en Colombie-Britannique et en Alberta. Un pack de bières variées, appelé Dog Pack, est également disponible en 8 cans de 473 ml et comprend 4 styles de bières. Il est également vendu en Colombie-Britannique et en Alberta.



Ouverture d'un patio whisky beer garden pour générer des ventes pendant les restrictions du COVID-19.



- Lancement d'une boutique de whisky en ligne au Canada avec livraison gratuite (2 bouteilles ou plus). Les ventes en ligne ont joué un rôle important en permettant à l'entreprise de s'adapter rapidement à l'impact du COVID-19 et de continuer à augmenter ses ventes.
- Développement de visites de brasseries-distilleries classées 5 étoiles par Trip Advisor et classement au 3e rang à Victoria pour les expériences de restauration et de boisson. En plus des touristes, cela a également attiré deux grandes entreprises de visites de brasseries. Après le COVID-19, MBD s'attend à ce que son tourisme recommence à générer des marges élevées, des ventes directes au client, avec l'avantage supplémentaire de créer des ambassadeurs fidèles à la marque qui partagent leurs expériences de visite et de dégustation avec leurs amis dans le monde entier. Victoria est l'une des destinations touristiques les plus importantes d'Amérique du Nord.



Une des plus grandes distilleries artisanales d'Amérique du Nord avec une destination touristique 5 étoiles.

Avantages pour les investisseurs

- Si vous décidez d'investir, vous rejoindrez le club des " Founder Owners " de MBD, composé de plus de 550 autres investisseurs, avec les avantages suivants :
- Une carte VIP Founder Owners vous donnant droit à des visites gratuites et à une remise de 10% sur les produits.
- Accès à prix réduit (gratuit pour les investissements supérieurs à 10 000 dollars canadiens) à la Caledonian Academy of Brewing & Distilling de MBD, qui dure trois jours. Cela comprend des conférences et des sessions pratiques sur le brassage, la distillation et l'entrepreneuriat du whisky, ainsi qu'un cours pratique sur le mélange de whisky et une session de dégustation de fûts d'entrepôt.
- Marchandises de la marque.
- Accès en avant-première à toutes les nouvelles sorties et/ou sorties limitées via les newsletters régulières pour les investisseurs et les boutiques en ligne de MBD.



Les investisseurs reçoivent une carte VIP leur donnant droit à des visites gratuites et à une réduction de 10 % sur les produits de la distillerie Macaloney's et de la brasserie Twa Dogs.

Avec votre aide...

MBD prévoit d'accélérer l'expansion mondiale de ses whiskies, d'un lancement initial au cours de l'exercice 2021 à plus de 25 pays au cours des 3 à 5 prochaines années. Pour y parvenir, MBD doit stocker davantage de whisky en cours de maturation, achever le lancement du "Dr Jim Swan Legacy Trail" et du "N.W. Whisky Trail", et recruter un ambassadeur international des ventes de whisky pour lancer les whiskies de MBD sur les principaux marchés internationaux. MBD réalisera également une étude de faisabilité pour évaluer le potentiel d'établissement d'une deuxième distillerie en Écosse. Un tel développement, s'il est mis en œuvre (seulement après que son activité actuelle soit pleinement établie), pourrait permettre à MBD d'étendre son activité à la fois en termes de capacité et en ajoutant une gamme de whiskies écossais single malt à sa marque, tout en tirant parti de sa technologie de maturation accélérée et de son infrastructure mondiale de vente, de marketing et de distribution. Elle offrirait également des avantages étendus aux investisseurs et une augmentation des revenus (sous réserve des performances du marché et de l'entreprise).



MBD prévoit de partager ses whiskies primés dans le monde entier dans 25 pays au cours des 3 à 5 prochaines années

Avec votre aide, MBD continuera à brasser les remarquables bières artisanales Twa Dogs et à montrer au monde qu'elle fabrique des whiskies de pointe, en combinant tradition et innovation, tout en restant fidèle à son style avec sa gamme de whiskies classiques single malt, single malt tourbé et triple distillation pot still. En se concentrant sur ses points forts, à savoir "*la qualité et l'innovation au service de la valeur*" et "*la fabrication traditionnelle*", MBD est convaincue de pouvoir créer une marque de whisky respectée dans le monde entier et susceptible de générer des liquidités d'ici 4 à 6 ans. Dans l'intervalle, les avantages liés à la propriété de MBD ont été conçus pour offrir une expérience amusante et intéressante aux investisseurs.

Slàinte

Graeme Macaloney

PDG, fondateur et faiseur de whisky

Sujet 4 : Management

L'équipe de direction de MBD possède une expérience qui englobe la production de whisky et de bière, le développement et le marketing de marques, la fabrication en sous-traitance et le tourisme. La direction dispose également d'un réseau étendu d'écrivains et d'influenceurs dans le domaine du whisky. Pour plus d'informations, veuillez consulter les biographies des dirigeants ci-dessous.

4.1 Renseignements sur chaque promoteur, administrateur, dirigeant et personne de contrôle de l'émetteur :

Nom complet légal, lieu de résidence et fonction de l'Émetteur	Principale occupation durant les 5 dernières années	Expertise, éducation, et expérience pertinente pour l'entreprise de l'Émetteur	Nombre et type de titres détenus par l'Émetteur (1)	Date d'acquisition des titres et prix payé pour les titres ¹ *Note : toutes les actions mentionnées sont des actions ordinaires de classe A, sauf indication contraire	Pourcentage des titres de l'émetteur détenus à la date du présent appel d'offre
Graeme Macaloney, North Saanich, B.C. Dr.	Président et PDG de MBD Voir la section biographie pour plus de détails	Voir la section biographie pour plus de détails	Catégorie A = 637 026 Actions privilégiées spéciales = 20 (100%) *Inclut la propriété effective via les actions détenues par l'épouse de Graeme et la société holding.	7 février 2013 - 20 actions privilégiées spéciales ont été acquises à un prix forfaitaire de 20,00 \$. 7 février 2013 - 5 924 actions ont été acquises à un prix forfaitaire de 25 000,00 \$. 7 février 2013 - 200 000 actions ont été acquises par Andrea Macaloney (épouse du Dr Macaloney) pour un prix forfaitaire de 0,20 \$. 7 février 2013 - 200 000 actions ont été acquises par Biovation Inc. (la société de portefeuille du Dr Macaloney) pour un prix forfaitaire de 0,20 \$. 22 février 2013 - 600 000 actions ont été acquises à un prix forfaitaire de 0,60 \$. 1er mars 2013 - 17 773 actions ont été acquises au prix de 4,22 \$ par action. 31 juillet 2013 - 400 000 actions ont été rachetées par MBD à un prix forfaitaire de 0,40 \$. 12 août 2014 - 5 924 actions ont été acquises au prix de 4,22 \$ par action. 13 juin 2016 - 7 405 actions ont été acquises par conversion au prix de 4,22 \$ par action.	Non dilué : 21,3 % (2) Entièrement dilué : 20,7 % (3)
Patrick Guy Michaud Oakville, ON Mr.	Directeur financier d'Integral Wealth Securities Limited. Également directeur général de Templar Associates Inc. Voir la section biographie pour plus de détails	Voir la section biographie pour plus de détails	Classe A = 28 000 *Comprend les actions ISOP et les actions avec droit de vote.	25 février 2013 - 10 000 actions ont été acquises à un prix forfaitaire de 1,00 \$. 7 février 2018 - 9 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 6,50 \$ par action. 16 décembre 2019 - 6 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 11,00 \$ par action. 20 août 2020 - 3 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 11,00 \$ par action.	Non dilué : 0,9% Entièrement dilué : 0,9%
Arthur Klause Froehlich Calgary, Alberta	Retraité Exploitation agricole à temps	Voir la section biographie pour plus de détails	Classe A = 65 559	23 septembre 2016 - 1 785 actions ont été acquises au prix de 5,60 \$ par action.	Non dilué : 2,2 %.

¹ Tous les montants en dollars mentionnés dans le présent document sont libellés en monnaie canadienne, sauf disposition contraire expresse..

Mr.	partiel et membre du conseil d'administration de diverses entreprises agricoles. Voir la section biographie pour plus de détails		*Comprend les actions ISOP et les actions achetées.	7 février 2018 - 9 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 6,50 \$ par action. 25 juin 2018 - 446 actions ont été acquises par conversion au prix de 5,60 \$ par action. 18 avril 2019 - 446 actions ont été acquises par conversion au prix de 6,16 \$ par action. 18 avril 2019 - 18 182 actions ont été acquises au prix de 5,50 \$ par action. 16 décembre 2019 - 6 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 11,00 \$ par action. 23 juin 2020 - 13 500 actions ont été acquises au prix de 4,61 \$ par action. 26 juin 2020 - 13 200 actions ont été acquises au prix de 4,61 \$ par action. 20 août 2020 - 3 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 11,00 \$ par action.	Entièrement dilué : 2,1%.
Allan Edward Scott Edmonton, Alberta Mr.	Retraité Agit également en tant que membre du conseil d'administration de diverses entreprises Voir la section biographie pour plus de détails	Voir la section biographie pour plus de détails	Classe A = 18 000 *ISOP uniquement	7 février 2018 - 9 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 6,50 \$ par action. 16 décembre 2019 - 6 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 11,00 \$ par action. 20 août 2020 - 3 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 11,00 \$ par action.	Non dilué : 0.6% Entièrement dilué : 0.6%
Andrew Michaud Victoria, BC Mr.	Directeur financier de MBD Précédemment consultant en comptabilité Voir la section biographie pour plus de détails	Voir la section biographie pour plus de détails	Classe A = 13 500 *ISOP uniquement	7 février 2018 - 4 500 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 6,50 \$ par action. 7 février 2018 - 2 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 6,50 \$ par action. 16 décembre 2019 - 1 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 11,00 \$ par action. 26 juin 2020 - 3 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 11,00 \$ par action. 27 novembre 2020 - 3 000 actions ont été acquises par le biais de l'ISOP et évaluées à une juste valeur marchande de 11,00 \$ par action.	Non dilué : 0.5% Entièrement dilué : 0.4%

(1) Le capital social autorisé de la société est constitué d'un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A, de 40

000 000 d'actions ordinaires de catégorie B, d'un nombre illimité d'actions privilégiées et de 20 actions privilégiées spéciales.

(2) Basé sur une capitalisation non diluée de 2 997 297 actions.

(3) Sur la base d'une capitalisation entièrement diluée de 3 074 220 actions. En supposant que toutes les actions soient vendues au prix actuel le plus bas de 6,50 \$ par action.

(4) En vertu d'un plan d'options sur actions (plan d'actionnariat incitatif) daté, la société a réservé une réserve d'options pouvant atteindre 10 % de sa capitalisation non diluée. À la date du présent document d'offre, 112 500 options ont été émises et 88 500 options sont réservées pour une émission future. 45500 options ont été exercées. Le PDG, Dr. Macaloney, n'est pas un bénéficiaire du programme ISOP.

Pour plus d'informations, voir le point 6.6.

Biographies des dirigeants

Graeme Macaloney, Docteur, Président et PDG

Le Dr Graeme Macaloney est un cadre supérieur chevronné qui a été formé à la gestion dans deux des plus grandes entreprises multinationales Fortune 100. C'est un entrepreneur invétéré qui a cofondé l'Alberta Deal Generator (un réseau d'investisseurs), QSV Biologics Ltd (un fabricant de fermentation sous contrat) et maintenant MBD. Le Dr Macaloney possède une expérience considérable dans la création d'entreprises, notamment dans le domaine du marketing, des alliances stratégiques, de la recherche et du développement en collaboration, de l'octroi de licences et du développement et du financement de jeunes entreprises. Le Dr Macaloney a aidé plusieurs autres entreprises en démarrage et possède une expérience considérable dans le recrutement et le développement de nouvelles équipes de gestion et de soutien. Il a réuni plus de 20 millions de \$CAN en financement par actions et par emprunt, y compris le plus important financement par capital de risque en Alberta en 2004.

Le Dr Macaloney a 35 ans d'expérience dans l'industrie internationale de la fermentation, en Europe, en Amérique du Nord et en Australasie. Il a reçu une formation universitaire à 3 degrés : Licence et doctorat en fermentation au centre de fermentation de l'université de Strathclyde, en Écosse, et maîtrise en ingénierie biochimique à l'University College London, en Angleterre. Son premier emploi (étudiant d'été) était chez DIAGEO dans l'usine d'embouteillage Black & White / Buchanan's Blend, à Stepps, en Écosse. Il a affiné ses rôles de gestion de la production, de développement de la fermentation et de gestion de projets d'investissement dans deux des plus grandes entreprises de fermentation au monde, notamment dans une usine de fermentation de 3 millions de litres, où il a dégagé 20 millions de \$ CAN d'économies et supervisé une campagne de fermentation de grande valeur de 300 millions de \$ CAN (cette usine a été exploitée à l'origine par DCL, aujourd'hui DIAGEO PLC, en 1945 pour le compte du ministère britannique de l'approvisionnement afin de fabriquer la première pénicilline fermentée en cuve profonde au monde). Il a également supervisé des programmes de dépenses en capital pour l'expansion de la fermentation d'une valeur de plus de 10 millions de \$ CAN. Ensuite, il a fondé, financé et dirigé sa propre entreprise, QSV Biologics, basée sur la fermentation, qu'il a fait croître jusqu'à atteindre un chiffre d'affaires de plus de 14 millions de \$ CAN. Il a recruté 125 employés de haute technologie et a supervisé l'expansion de l'usine de fermentation pour un montant de 3,6 millions de \$ CAN. Par la suite, au cours des dix dernières années, dans une autre entreprise de fabrication, Redlen Technologies, il a supervisé le déploiement de 3,6 millions de \$ CAN en dépenses d'investissement et a recruté 33 personnes.

Le Dr Macaloney est un ingénieur professionnel (APEGA) et Fellow de l'Institution of Chemical Engineers, au Royaume-Uni (un honneur réservé aux 7 % d'ingénieurs les plus performants qui ont apporté une contribution substantielle à l'ingénierie). Il est membre ou présentateur régulier du Companions of the Quaich, club de whisky Single Malt de Victoria, du Faculty Club de l'UVic, de plusieurs autres clubs de whisky locaux, et est connu de 19 autres clubs de whisky. Le Dr Macaloney entretient un vaste réseau de contacts comprenant des distilleries, des brasseries, des entreprises de biotechnologie, des gouvernements, des investisseurs "providentiels", du capital-risque, du financement par emprunt et d'autres organisations financières au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Australie et en Europe.

Le Dr Macaloney a été, ou est toujours, impliqué dans plusieurs conseils et comités : Le réseau d'investisseurs providentiels Deal Generator (un mécanisme de financement par capitaux propres basé à Edmonton) ; Genome Prairie (membre fondateur ; comités de recrutement des PDG et de vérification pour cette organisation de Génome Canada dotée d'un budget de 96 millions de \$CAN) ; le comité de formation de l'Initiative canadienne de biotransformation ; et la Victoria Highland Games Association. Par l'entremise de sa société d'experts-conseils, Biovation Inc. a contribué à la création d'un fonds de capital de risque de démarrage qui devait être actif en Alberta et dans l'Ouest canadien. Il est le fondateur, le président et le whiskymaker de MBD. En tant que Whiskymaker, il a obtenu plusieurs récompenses prestigieuses du World Whiskies Awards (dont le World's Best Newmake en 2020) et plusieurs notes de 90+ de la part de critiques de whisky indépendants.

Arthur Froehlich M.Sc., Directeur

M. Arthur Froehlich (M.Sc.) est ancien président et demeure directeur d'AdFarm, l'une des plus importantes entreprises de marketing et de communication dans le domaine de l'agroalimentaire et de l'agro-industrie en Amérique du Nord, où il travaille depuis 2004 avec des entreprises agroalimentaires nord-américaines afin de développer des marchés pour leurs produits. Il est également toujours actif dans ses exploitations agricoles en Saskatchewan où il produit du blé, de l'orge de brasserie et de l'avoine de mouture. Titulaire d'un diplôme de premier cycle de l'Université de la Saskatchewan (agriculture) et d'un diplôme du programme de gestion avancée de la Wharton School of Business de l'Université de Pennsylvanie, M. Froehlich a passé les 36 dernières années à travailler dans le secteur de la production alimentaire primaire, de l'agrobusiness et de l'agromarketing au Canada, aux États-Unis, en Europe, en Amérique du Sud et en Asie. M. Froehlich a été président de Westcan Malting, directeur général des opérations pour Alberta Wheat Pool et directeur des ventes et du marketing chez Hoechst Canada. Il siège à de nombreux conseils d'administration d'entreprises, notamment Richardson International Ltd, Carbon Credit Solutions Inc, Hokanson Capital, FBScience et Rite Way Manufacturing. Il a déjà siégé au conseil d'administration de : ATB Financial, Alberta Innovates Bio Solutions, Science Alberta Foundation, Malting Industry Association of Canada and Malting and Brewing Research Institute, Canadian Triticale BioRefinery Initiative, Western Grain Elevator Association, Demeter Agro Ltd, Prairie Sun Grains Ltd, Alberta Agriculture Research Institute Chair, Agriculture & Food Council Chair, Olds College, AVAC (Agriculture Value Added Corporation), et Ag West Bio Chair. En 2005, M. Froehlich a reçu le Distinguished Agrologist Award de l'Alberta Institute of Agrologists et la Alberta Centennial Gold Medal de la province de l'Alberta. En 2012, M. Froehlich a été intronisé au Panthéon bio-industriel de l'Alberta et, en 2014, il a reçu un diplôme honorifique du Olds College. Il est également membre de l'Institut agricole du Canada.

Patrick Michaud MBA, Directeur

M. Michaud est un cadre de 39 ans d'expérience dans la gestion des opérations, les services financiers et le financement à risque. Il occupe actuellement le poste de directeur financier d'Integral Wealth Securities Limited, une société de capital-investissement. Integral Wealth Securities est activement engagée dans des activités de gestion de patrimoine, de tenue de marché, de services institutionnels et de marchés de capitaux. Integral est un courtier en valeurs mobilières de plein exercice, réglementé par l'OCRCVM et enregistré en Alberta, en Colombie-Britannique, au Manitoba, en Saskatchewan, en Nouvelle-Écosse, au Yukon, en Ontario, à l'Île-du-Prince-Édouard et au Québec. Auparavant, M. Michaud a été directeur financier de sociétés telles que Clairvest Group Inc, Technicore Group of Companies, Score Media et GlycoDesign Inc. M. Michaud est également directeur général de Templar Associates Inc, une entreprise de services financiers qui fournit une expertise personnalisée en matière de financement d'entreprise et un leadership de gestion aux entreprises, y compris des conseils pour obtenir des capitaux propres et des capitaux liés aux capitaux propres pour les entreprises émergentes en croissance, une assistance opérationnelle financière pour soutenir les premiers appels publics à l'épargne et d'autres financements pour les entreprises plus développées. M. Michaud est titulaire d'un MBA de l'Université de Western Ontario, d'un bachelor en génie civil du Collège militaire royal et est expert-comptable agréé.

Allan Edward Scott (retraité), MBA, M.B.Sc. ingénieur en mécanique, administrateur

M. Allan E. Scott est actuellement administrateur de sociétés. Il a été président du conseil d'administration de l'Art Gallery of Alberta (AGA), où, de 2007 à 2010, il a joué le rôle principal dans la campagne de financement de 88 millions de \$ CAN et a été président bénévole à temps plein du comité de projet qui a dirigé le projet de construction du nouveau bâtiment de l'AGA. M. Scott possède une vaste expérience de direction dans les secteurs public et privé. Plus récemment, il a été président et chef de la direction de l'Edmonton Economic Development Corporation (EEDC) de 2002 à 2007. L'EEDC est une filiale à part entière de la ville d'Edmonton chargée de promouvoir le commerce et le tourisme et d'exploiter le parc de recherche d'Edmonton et le centre de conférence Shaw. Pendant qu'il était à l'EEDC, il a contribué au lancement d'un certain nombre de nouvelles initiatives visant à promouvoir et à soutenir le développement des entreprises en démarrage, notamment : Le concours de plans d'affaires Venture Prize, l'Edmonton Deal Generator (un réseau d'investisseurs providentiels) et TEC Edmonton (un accélérateur d'entreprises qui aide à transformer les technologies en opportunités commerciales). M. Scott s'est également fait le champion d'un certain nombre d'initiatives visant à promouvoir le développement du capital-risque dans la région. Avant de se joindre à l'EEDC, M. Scott était associé de Riverview Venture Partners et a été président et chef de l'exploitation d'EdTel, puis de TELUS Communications. Avant de se joindre à TELUS, il a occupé divers postes de direction au sein de Canadian Utilities, dont celui de vice-président des finances et de la planification. Plus tôt dans sa carrière, M. Scott a occupé des postes chez Foster Research (consultation économique), Interprovincial Pipeline Inc. et Ontario Hydro. M. Scott a acquis de l'expérience au sein d'un certain nombre de conseils d'administration d'entreprises et de groupes caritatifs. Il a été administrateur de Metscan Inc. (Rochester N.Y.), EdTel Inc, AT Plastics (Toronto), Associated Engineering, ainsi que président du Luscar Coal Income Fund. M. Scott est actuellement administrateur de Melcor Developments Ltd, Universe Machine. Il est titulaire d'un baccalauréat en génie mécanique de l'Université de l'Alberta et d'un MBA de l'Université York.

Andrew Michaud, CPA, directeur des finances

M. Michaud est un comptable professionnel agréé en règle, ayant obtenu le titre de comptable agréé en 2009. M. Michaud a 14 ans d'expérience en comptabilité publique et professionnelle. Avant de rejoindre MBD, M. Michaud a fourni des services de comptabilité et de conseil à plusieurs entreprises, notamment en les aidant à adopter les normes IFRS, en leur fournissant des conseils techniques en matière de comptabilité et en mettant en place des contrôles rigoureux sur les processus de reporting financier. Plus tôt dans sa carrière, M. Michaud a travaillé chez KPMG à Toronto pendant 6 ans, et s'est occupé d'un certain nombre de clients de premier plan, dirigeant des équipes de plus de 20 membres interfonctionnels. En plus de ses accréditations professionnelles, M. Michaud est titulaire d'un baccalauréat en économie de l'Université de Western Ontario. M. Michaud est membre de l'équipe de direction stratégique de MBD et rencontre régulièrement le Dr Macaloney et les autres membres pour évaluer les performances de l'entreprise et planifier les prochaines étapes.

Lee Baker, BA, directeur du centre d'accueil et du tourisme

M. Baker est un professionnel du tourisme expérimenté qui a suivi une formation en théâtre. Auparavant, il a beaucoup travaillé pour Trafalgar Tours et Contiki Tours au Royaume-Uni et en Europe continentale. Au sein de ces entreprises touristiques, il était responsable de l'encadrement de plus de 30 clients par circuit, lors de voyages couvrant plusieurs pays et durant plusieurs semaines. M. Baker est originaire de Northumberland, au Royaume-Uni, et est passionné par la bière et le whisky. Il a joué un rôle central dans la gestion et l'amélioration des offres touristiques et des salons de MBD. M. Baker est membre de l'équipe de direction stratégique de MBD et rencontre régulièrement le Dr Macaloney et les autres membres pour évaluer les performances de l'entreprise et planifier les prochaines étapes.

David Holowaty, DIP (Brew-Master et gestion des opérations de la brasserie), directeur de la production

M. Holowaty apporte 10 ans d'expérience technique en brasserie à la Caledonian Distillery & Twa Dogs Brewery de Macaloney. M. Holowaty a fait partie de la toute première promotion du Olds College of Brewing, le principal programme de formation pratique en brasserie de l'Ouest canadien. Il a joué un rôle fondamental dans l'évolution de la scène de la bière artisanale vers des territoires nouveaux et passionnantes lors de son passage à la Rebellion Brewing Company de Regina, en Saskatchewan. Qu'il s'agisse d'une bière de lentille à faible teneur en gluten, d'une bière de type kettle sours avant qu'elle ne soit à la mode, de la fabrication de brassins de session pleins de saveur ou de barleywines à forte teneur en alcool, M. Holowaty a su rester à l'affût des tendances et créer des bières qui satisfont un marché de plus en plus exigeant. Entre des recherches approfondies sur les styles émergents et l'expérimentation d'une liste exhaustive de fruits, d'herbes et d'épices, M. Holowaty et son équipe ont remporté une médaille de bronze convoitée lors de la World Beer Cup 2017 pour la Flanders Style Red Ale. M. Holowaty est membre de l'équipe de direction stratégique de MBD et rencontre régulièrement le Dr Macaloney et les autres membres pour évaluer les performances de l'entreprise et planifier les prochaines étapes.

James Cordiner (M.Sc., M.R.E.S., M.Sc.), ambassadeur des ventes internationales pour le Royaume-Uni et l'Europe

M. Cordiner est l'un des premiers ambassadeurs internationaux de MBD pour le whisky et couvre le Royaume-Uni et certains marchés européens. M. Cordiner est basé chez lui, dans la célèbre région productrice de Speyside, en Écosse. Sa passion pour les whiskies single malt de qualité a débuté à un jeune âge lorsqu'il a commencé à travailler comme guide touristique pour un certain nombre de distilleries, dont The Glenlivet, Strathisla et Glenfarclas. Entre l'obtention de plusieurs diplômes, dont un Master of Science en Brassage et Distillation de l'Université Heriot-Watt, il a travaillé comme ambassadeur de la marque Chivas Regal au Royaume-Uni (les marques comprenaient The Glenlivet et Aberlour). M. Cordiner a ensuite travaillé comme ambassadeur régional de la marque The Balvenie en Asie du Sud-Est avant d'être recruté par MBD pour ouvrir un certain nombre de marchés européens. M. Cordiner apporte avec lui une attitude tenace et une grande expérience du secteur.

Robin Morgan, ambassadeur des ventes internationales - Amérique du Nord

M. Morgan est l'un des premiers ambassadeurs internationaux de MBD pour le whisky et couvre le marché nord-américain. Il a plus de dix ans d'expérience dans l'industrie des spiritueux et a représenté des marques telles que Hart Brothers, Dun Bheagan et Hunter Laing. Plus récemment, il a travaillé en tant que spécialiste des spiritueux fins au sein de la prestigieuse maison de vente aux enchères et d'évaluation Waddington. Il a obtenu une pléthore d'accréditations dans le secteur, notamment une certification d'instructeur en spiritueux WSET niveau 2 et une certification d'instructeur en saké WEST niveau 3. Il possède la double nationalité américaine et canadienne et a servi comme ambulancier de combat dans le corps des Marines. M. Morgan est un représentant commercial chevronné et un véritable passionné de whisky qui apporte avec lui une connaissance inégalée des produits.

Pour les biographies des consultants et conseillers, veuillez consulter l'annexe (point 15.2).

4.2 No Officer or Director on listed in Item 4.1 or the Issuer, as the case may be:

(a) n'a déjà plaidé coupable ou n'a été reconnue coupable pour :

(i) une déclaration de culpabilité ou un acte criminel relevant du Code criminel (R.S.C., 1985, ch.C-46) du Canada,

(ii) une infraction quasi criminelle dans un territoire du Canada ou une juridiction étrangère,

- (iii) un délit ou un crime au regard de la législation pénale des États-Unis d'Amérique, ou de tout État ou territoire en vigueur,
- (iv) une infraction à la législation pénale de tout autre pays étranger,
- (b) est ou a fait l'objet d'une ordonnance (cessation d'activité ou autre), d' un jugement, d'un décret, d'une sanction ou d'une sanction administrative imposée par un organisme gouvernemental, un organisme administratif, un organisme d'autoréglementation, un tribunal civil, un tribunal administratif du Canada ou un tribunal étranger sa juridiction au cours des dix dernières années en raison de son implication dans tout type d'activité commerciale, dans le domaine des valeurs mobilières, de l'assurance ou de la banque,
- (c) est ou a fait l'objet d'une procédure de faillite ou d'insolvabilité,
- (d) est un administrateur ou un membre de la haute direction d'un Émetteur qui fait ou a fait l'objet d'une procédure visée aux alinéas a), b) ou c) ci-dessus au cours des 10 dernières années.

Sujet 5 : Distribution du financement participatif (Crowdfunding)

- 5.1 La Société a engagé FrontFundr Financial Services Inc. ("**FrontFundr**") en tant qu'Agent et portail de financement dans le cadre de cette distribution de Start-Up par Crowdfunding (l"**Offre**", et les investisseurs dans l'Offre, les "**Souscripteurs**" ou "**acheteurs**"), dont la forme est fournie par ce Formulaire 1 - Document d'Offre de Start-Up par Crowdfunding (le "**Document d'Offre**").
- 5.2 L'émetteur a l'intention de réunir des fonds et de rendre le présent document d'offre disponible en Alberta, en Colombie-Britannique, au Manitoba, en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick, en Ontario, au Québec et en Saskatchewan.
- 5.3 La date à laquelle l'émetteur doit avoir réuni le montant minimum de l'offre, comme prévu à la **rubrique 5.7**, ou clôturer autrement cette offre, est au plus tard 90 jours après la date de signature du présent document d'offre à la **rubrique 14**.
- 5.4 L'Émetteur offre 76 923 actions ordinaires de catégorie A (les " **Actions** ", les " **titres** " ou les " **titres admissibles** "). Conformément à ses statuts, MBD est autorisée à émettre un nombre illimité d'Actions sans valeur nominale, dont, à la date du présent document, 2 997 297 Actions sont émises et en circulation, entièrement libérées et non évaluables. Les détenteurs d'Actions ont droit à des dividendes, si et quand ils sont déclarés par le conseil d'administration, et à une voix par Action aux réunions des actionnaires et, en cas de liquidation ou de dissolution, à recevoir les actifs de MBD qui sont distribuables aux détenteurs d'Actions. Les actions ne sont pas assorties de droits de rachat ou de rétractation.

5.5 Les droits

Les souscripteurs d'actions dans le cadre de cette offre se voient également accorder certains droits contractuels dans la convention de droits ci-jointe qui sera conclue entre les souscripteurs d'actions (les " actionnaires de droits "), le Dr Graeme Macaloney et MBD. La Convention de droits et les droits et obligations qui en découlent prennent fin par accord écrit de toutes les parties, si toutes les Actions sont vendues à un tiers ou à la date à laquelle MBD réalise une première offre publique de ses titres.

En vertu de la convention de droits, les détenteurs de droits bénéficieront d'un droit de marquage et d'un droit de préemption. Le Dr Macaloney disposera également d'un droit de préemption. Le Dr Macaloney se verra imposer certaines obligations en rapport avec le droit d'étiquetage. Les détenteurs d'actions ou d'autres titres de MBD qui achètent leurs actions ou autres titres à l'avenir peuvent ou non avoir ces droits. Ces droits sont énoncés dans la convention de droits ci-jointe, qui doit être signée par le souscripteur ; toutefois, un résumé des droits de préemption et du droit d'étiquetage est présenté ci-dessous :

Droit de préemption : Après la dernière clôture dans le cadre de cette offre, sous réserve de certaines exceptions, si MBD propose d'émettre des Actions supplémentaires ou des titres pouvant être convertis, exercés ou échangés contre des Actions (un "Titre d'action") pour une contrepartie en espèces à toute personne, directement ou indirectement, y compris par le biais d'une option, d'un warrant, d'un droit ou d'un privilège (une "émission proposée"), chaque Actionnaire de droits et le Dr. Graeme Macaloney aura le droit (le "droit préférentiel") de souscrire et d'acheter jusqu'à un nombre de titres d'actions supplémentaires déterminé par l'application d'une formule telle que définie dans la convention de droits.

Il existe un processus et des délais dans lesquels MBD doit notifier les Actionnaires de droits et le Dr Macaloney de l'Émission proposée. Il existe également un processus et des délais dans lesquels un Actionnaire de droits ou le Dr Macaloney doit suivre s'il souhaite exercer son Droit préférentiel. Une fois que la période d'exercice du droit a expiré, MBD doit, dans un délai raisonnable, émettre et attribuer des actions aux actionnaires détenteurs de droits et au Dr Macaloney qui ont dûment souscrit en vertu de leur droit préférentiel. Macaloney, MBD peut émettre le solde de l'émission proposée, mais cela doit être fait dans les 60 jours suivant la date d'expiration de la période d'exercice des droits préférentiels et cette émission doit se faire à un prix et à des conditions qui ne sont pas plus favorables que ceux offerts aux actionnaires détenteurs de droits et au docteur Macaloney.

Droit de marquage : Si le Dr Macaloney cherche à conclure un arrangement prospectif pour vendre la totalité ou une partie de ses actions à un tiers, autre qu'une société affiliée (tel que ce terme est défini dans la convention relative aux droits), ce qui aurait pour effet de permettre à un tiers d'obtenir le contrôle (tel que ce terme est défini dans la convention relative aux droits), le Dr Macaloney ne peut conclure cette vente que si le tiers fait une offre à tous les actionnaires détenteurs de droits pour qu'ils achètent leurs actions touchées alors détenues aux mêmes conditions. Macaloney et chaque détenteur de droits qui souhaite exercer son droit d'échange doivent respecter certains délais et effectuer certaines notifications. Si un détenteur de droits avise le Dr Macaloney et le tiers qu'il souhaite exercer son droit de suivi, cet exercice est irrévocabile.

5.6 Convention de fiducie avec droit de vote pour les petits investisseurs

Les investisseurs qui investissent moins de 10 000 \$CAN (les "petits investisseurs") n'auront pas les mêmes droits que les autres investisseurs. Premièrement, les petits investisseurs n'auront pas le droit d'assister à l'assemblée générale annuelle des actionnaires de MBD (bien qu'ils puissent y être invités à la discréption de MBD). Deuxièmement, les petits investisseurs doivent conclure un contrat de vote fiduciaire afin qu'un mandataire, choisi par le conseil d'administration de MBD, ait le droit de voter les actions des petits investisseurs selon les instructions du conseil d'administration.

Autres restrictions ou conditions importantes :

À la discréption de la Société, chaque souscripteur qui investit moins de 10 000,00 \$, directement ou indirectement, conclura une convention de vote en fiducie (la "fiducie de vote"), par laquelle les droits de vote des titres admissibles seront transférés à un fiduciaire afin d'aider la Société à administrer sa vaste base d'actionnaires. Les souscripteurs conserveront tous les droits bénéficiaires et commerciaux qui leur sont accordés par ailleurs (comme toute distribution lors de la vente ou le paiement de dividendes).

5.8 Informations sur l'offre:

	Montant total (\$)	Nombre total de titres éligibles pouvant être émis
Montant minimum de l'offre	\$0 (1)	0
Montant maximum de l'offre (3)	\$500,000.00 (2)	76,923
Prix par titre éligible	* Voir le tableau des cours des actions	

- (1) Entre août 2021 et la date du présent document d'offre, l'Émetteur a reçu des souscriptions pour 0 titre éligible. Tous les titres éligibles seront émis dans le cadre du présent document d'offre. Voir la **rubrique 7**.
- (2) L'Émetteur peut continuer à lever des capitaux simultanément en utilisant d'autres dispenses de prospectus disponibles. Bien qu'il soit limité à lever 250 000 \$, deux fois par année civile, en utilisant cette Offre de Crowdfunding de démarrage, il peut lever davantage au cours de l'année civile en utilisant ces autres dispenses de prospectus disponibles. MBD a l'intention de lancer une notice d'offre après la levée de fonds par Crowdfunding Exemption et prévoit de lancer un financement Reg A+ aux États-Unis.
- (3) L'émetteur peut accepter plus que le montant maximum de l'offre à sa seule discrétion.
- 5.9 **Fixation du prix des actions** - MBD offrira une incitation aux investisseurs qui effectuent un investissement plus important. L'investissement minimum est de 500 \$. Les investisseurs qui s'engagent, et qui sont acceptés par MBD, bénéficieront de prix d'actions successivement moins élevés, comme indiqué dans le tableau suivant :

Montant de l'investissement (C\$) ^(1,3)	Prix par action (C\$) ^(2,3)
\$60,000 or greater	\$6.50
\$30,000 – \$59,999	\$7.80
\$10,000 – \$29,999	\$9.05
\$5,000 - \$9,999	\$10.34
\$1,000 - \$4,999	\$11.52
\$500 - \$999	\$12.68

(1) Taille de l'investissement : Notez que pour toute souscription individuelle, la taille de l'investissement sera calculée en fonction de l'investissement total global de l'investisseur dans MBD. Par exemple, si un investisseur existant qui a déjà investi 20 000 \$CAN souhaite investir 15 000 \$CAN supplémentaires, le prix par Action de l'investisseur sur l'investissement supplémentaire sera basé sur la tranche de prix de 30 000 \$CAN et plus, car l'investissement total de l'investisseur a atteint 35 000 \$CAN. Toutefois, si ce même investisseur ne souhaite investir que 5 000 \$CAN supplémentaires, le prix par Action de l'investisseur sur l'investissement supplémentaire reste au niveau de prix inférieur (c'est-à-dire au niveau de prix de 10 000 \$CAN et plus).

(2) Prix par Action : Les prix par Action sont fixés par MBD de manière arbitraire (voir Facteurs de risque). Au cours de cette offre, MBD peut mettre à jour et modifier cette notice d'offre de temps à autre, y compris les prix par Action. Avant que MBD n'augmente ses prix par Action dans une notice d'offre modifiée ou un document d'offre, MBD informera, au mieux de ses capacités, les investisseurs potentiels que les prix sont appelés à augmenter. Une fois qu'une notice d'offre modifiée avec des prix augmentés est publiée, MBD doit honorer les prix mis à jour.

5.10 Remarque : Le montant minimum de l'offre indiqué dans le présent document d'offre peut être satisfait avec des fonds qui sont inconditionnellement disponibles pour l'émetteur et qui sont réunis par des distributions simultanées en utilisant d'autres dispenses de prospectus sans avoir à modifier le présent document d'offre.

Sujet 6 : Activités de l'émetteur

6.1

La vision

MBD prévoit de se développer en tant qu'entreprise internationale de whisky, de bière artisanale locale et de tourisme. Elle a lancé *Macaloney's Caledonian Distillery & Twa Dogs Brewery*, une distillerie, une brasserie, un centre d'accueil et un salon de dégustation situés à Victoria, en Colombie-Britannique. MBD produit des whiskies de marque haut de gamme destinés à la vente et à la distribution internationales, ainsi que des bières artisanales destinées à la vente et à la distribution régionales, et organise des visites (soumises aux contraintes COVID-19) et des expériences pour les visiteurs. MBD fournit également des services de fabrication sous contrat à d'autres brasseurs et distillateurs, ce qui implique la production de leurs propres produits en utilisant l'équipement et l'expertise de MBD.



Le plan d'affaires comprend :

1. Production d'une gamme diversifiée de whiskies et de spiritueux single malt de qualité supérieure, notamment des single malts classiques (style écossais non tourbé), des single malts tourbés et des whiskies pot still triple

- distillation (style irlandais). Avec votre aide, MBD prévoit d'exporter ses single malts et ses whiskies pot still canadiens primés dans 25 pays du monde au cours des cinq prochaines années.
2. Utilisation de technologies de traitement et de maturation pour accélérer la maturation du whisky - réduction du fonds de roulement nécessaire, accélération de la vitesse de commercialisation et amélioration de la capacité à répondre aux opportunités du marché.
 3. Brassage et vente de bières artisanales destinées à être vendues directement aux clients sur place et distribuées dans les magasins d'alcool et les restaurants/pubs. La bière est actuellement vendue sous divers formats dans les provinces de la Colombie-Britannique et de l'Alberta. Le brassage des bières artisanales utilise essentiellement le même équipement de production que le whisky jusqu'à la distillation;
 4. La fabrication à façon : MBD vend sa capacité de production excédentaire à d'autres entreprises qui ont besoin d'une capacité supplémentaire ou d'une nouvelle activité sans leur propre brasserie ou distillerie. MBD fabrique généralement le produit du client selon ses spécifications ou ses recettes.
 5. Ventes de fûts de whisky personnalisables et abordables pour une livraison future (conditionnés en bouteilles). Les ventes de fûts sont avantageuses car elles permettent à MBD de recevoir un paiement pour un whisky qui ne sera pas mis en bouteille avant un certain nombre d'années et de développer des relations avec des clients qui deviendront de fervents défenseurs de la marque.
 6. Visites de la distillerie-brasserie. MBD propose des expériences interactives de whisky et de bière artisanale aux habitants de la région et aux touristes. Les clients sont convertis en défenseurs de la marque et se voient vendre des produits à base de whisky et de bière. Avant le COVID-19, Victoria était un important centre touristique et un port de croisière. MBD s'attend à ce que le tourisme reprenne son élan une fois que l'impact de la pandémie se sera estompé.
 7. Un centre d'accueil et un salon de dégustation (plus un patio pour le jardin à bière) proposant des ventes sur place et des dégustations dirigées de bières artisanales et de whiskies, ainsi qu'une gamme de cadeaux liés au whisky et à la bière, notamment des livres, des verres de marque, des vêtements de marque, des bijoux, etc. Au cours des dernières années, le salon de dégustation de MBD a gagné en popularité et est devenu un endroit très prisé par les habitants du quartier pour déguster une pinte après le travail ou acheter une bière artisanale ou un whisky emballé sur le chemin du retour.



Technologie de traitement et de maturation

Le whisky est essentiellement une bière non houblonnée qui a été distillée deux (ou trois) fois et vieillie en fûts de chêne. Les nombreuses similitudes entre les deux procédés permettent à MBD d'utiliser une grande partie des mêmes équipements pour les deux produits. Cette facette de l'activité a permis à MBD de réduire ses dépenses d'investissement proportionnellement à chaque pilier de l'entreprise. La bière et le whisky commencent généralement par de l'orge maltée qui est transformée en grist dans l'un des deux moulins de MBD. Le grist est ensuite transféré dans la cuve d'empâtage qui trempe le grist dans l'eau pour en extraire les sucres. Le moût qui en résulte, destiné à devenir de la bière, passe par la bouilloire et le whirlpool où du houblon peut être ajouté avant d'être transféré dans les cuves de fermentation où la levure est ajoutée, et la bière est laissée pendant 2 à 6 semaines pour fermenter et se conditionner. Elle est ensuite transférée dans la cuve de bière claire où elle est clarifiée et carbonatée, puis mise en bouteille, en boîte ou en fût. Le moût destiné à la fabrication du whisky est transféré directement



de la cuve d'empâtement à un fermenteur. De la levure est ensuite ajoutée, et le whisky wash passe trois jours dans un récipient de fermentation. Enfin, le whisky obtenu est envoyé dans les alambics où il est distillé deux ou trois fois afin de produire un nouvel alcool. Ce spiritueux est ensuite versé dans des fûts qui doivent vieillir pendant au moins trois ans pour être appelés whisky. Les installations de MBD ont été conçues avec une capacité bien supérieure à ses besoins immédiats et à court terme. Par conséquent, MBD dispose d'une capacité de fermentation et de distillation excédentaire qui lui permet de mener des activités de brassage et de distillation sous contrat. Avec des alambics parmi les plus grands d'Amérique du Nord pour le whisky single malt, la direction estime que si cette capacité de distillation excédentaire peut être combinée à une marque de whisky solide et à de futures ventes internationales, MBD pourrait constituer une cible d'acquisition intéressante pour les grandes sociétés de spiritueux.

MBD a mis en service son processus de distillation de whisky en 2016 et dispose à la fois d'un esprit de whisky et de whisky new-make dans une variété de fûts de chêne qui mûrissent dans son entrepôt. Il faut généralement 1,5 à 3 ans de maturation en fûts pour que le new-make de MBD soit suffisamment mûr pour être mis en bouteille et vendu. Le plus ancien des whiskies single malt de MBD a eu quatre ans en août 2020 et a commencé à être vendu au détail, en tant que whisky mature, lors du lancement inaugural fin 2020. Le processus de fabrication du whisky de MBD a été validé par la vente au détail de son single malt "Mac na Braiche" de 1,5 ans d'âge, qui a fait l'objet d'une excellente critique et qui est actuellement vendu au prix de 109,95 dollars canadiens la bouteille, ainsi que par le récent succès de son lancement inaugural, au cours duquel ses whiskies single malt classiques Glenloy, Invernahaven et Invermallie ont été vendus en seulement une à deux semaines. La production de MBD fait appel à une combinaison inédite de technologies de traitement visant à réduire le temps de maturation de ses whiskies à 1,5 - 3 ans, tout en préservant et en améliorant la qualité. En raison de la lenteur de la maturation, les whiskies single malt n'étaient traditionnellement pas commercialisés en volume avant huit à dix ans de maturation ; en fait, les whiskies du Canada et de l'Écosse ne peuvent être commercialisés à l'échelle internationale en tant que "whisky" avant d'avoir mûri en fûts de chêne pendant au moins trois ans, bien que le New Make Spirit ou un spiritueux partiellement mûri (comme le Mac Na Braiche de MBD) soit vendu avant la troisième année, à condition qu'il soit étiqueté comme "spiritueux" et non comme "whisky".

Récompenses de MBD

a déjà remporté de nombreux prix pour la qualité de ses whiskies single malt, de ses spiritueux et de sa bière artisanale. En 2019, le spiritueux classique, non mûr, de nouvelle fabrication ou "clearach" de MBD a remporté la médaille d'or du "meilleur spiritueux de nouvelle fabrication au Canada" lors du concours annuel World Whiskies Awards. Il s'agissait d'une réussite remarquable, étant donné que c'était la première année que MBD présentait un spiritueux au concours. MBD utilise ce new make spirit primé comme base de la plupart de ses whiskies en cours de maturation.



L'année suivante, MBD a surpassé cet exploit en remportant le titre de "Meilleure nouvelle marque du monde" lors des prestigieux World Whiskies Awards 2020. Ce prix a été remporté par le Clearach tourbé de MBD, créé à l'aide du processus de fumage de tourbe innovant et exclusif de MBD, décrit ci-dessous. Ce prix est un accomplissement fantastique pour une si jeune distillerie et MBD pense qu'il représente un excellent indicateur de la direction que prennent ses whiskies. Après tout, ces nouvelles marques primées constituent les fondations des whiskies de MBD qui arrivent à maturité.

En 2020, MBD a également remporté trois médailles d'or à la San Francisco World Spirit Competition pour ses trois scotchs Twa Cask. MBD a également remporté la médaille d'or du "meilleur single malt canadien" pour son Invermallie Single Cask STR Red Wine Barrique lors des World Whiskies Awards 2020 et son Glenloy Classic Canadian Single Malt a été déclaré "meilleur single malt canadien" lors des awards 2021.

MBD commercialise quatre spiritueux single malt à maturation partielle. La première version, embouteillée et commercialisée sous le nom de Mac na Braiche, a été évaluée à 87 points par un critique de whisky de Malt Maniac sur le site Web Whisky Intelligence. Le Mac na Braiche de MBD a également reçu une note de 91 points lors d'une

dégustation à l'aveugle dans un magasin de whisky spécialisé et un club de whisky de la Dram Association, The Strath Liquor Store. Il s'agit d'un score équivalent à celui de Highland Park 18 ans et Old Pulteney 17 ans, également dégustés à l'aveugle par ce même club. MBD vend actuellement une bouteille de son Mac na Braiche de 1,5 ans d'âge, en édition limitée, dans son centre d'accueil et en ligne. Plus récemment, Jim Murray a attribué 93 points à une bouteille de Mac Na Braiche de plus de 2 ans d'âge dans sa Bible du Whisky 2020.

Le regretté Dr Jim Swan, qui a aidé Kavalan, Amrut et Kilchoman avec sa technologie exclusive de maturation rapide, a été consultant auprès de MBD (voir "Management"). Lorsque lui, M. Nicolson (le maître distillateur consultant de MBD) et le Dr Macaloney ont commandé le single malt new-make, le Dr Swan a commenté :

"Votre new-make est le meilleur que j'ai vu dans aucune distillerie à ce stade, super fruité".

Dr. Jim Swan

Cette technologie exclusive, non brevetée et maintenue en tant que "savoir-faire", a été transférée avec succès par le Dr Swan à MBD, comme en témoignent les spiritueux de whisky nouvellement fabriqués par MBD, qui ont été primés, et ses commentaires sur leur qualité. Le Dr Swan a partagé cette technologie avec MBD sur une base d'exclusivité canadienne, empêchant ainsi les autres distillateurs canadiens d'apprendre cette technologie directement de lui.

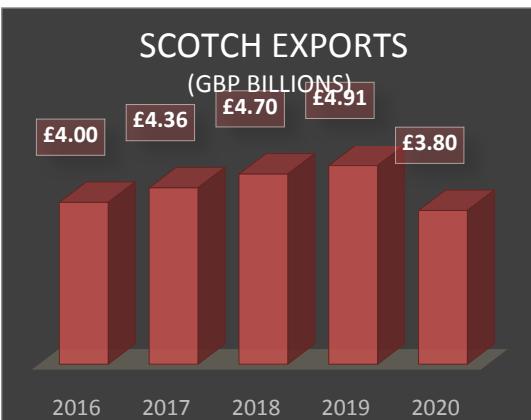
Il convient de noter que le Dr Swan a consulté un nombre limité de distillateurs internationaux, généralement sur la base d'une exclusivité nationale. Avec le temps, un plus grand nombre de distillateurs, y compris les distillateurs canadiens, apprendront la maturation accélérée et pourront l'adopter. Par conséquent, tout avantage potentiel lié à l'adoption du savoir-faire du Dr. Swan pourrait ne pas être maintenu à long terme.

Les bières artisanales Twa Dogs de MBD ont également remporté plusieurs prix. Au niveau mondial, il s'agit notamment d'une médaille d'argent pour sa Pilsner lors des World Beer Awards à Londres, en Angleterre.

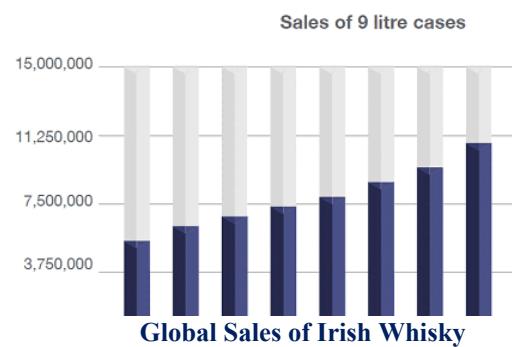
L'opportunité de marché

International Whisky Sales: In 2019, Scotch whisky exports were valued at an impressive £4.91 billion. This represents 4.4% growth and an increase of £210 million from the previous year's £4.70 billion of Scotch exports. Despite the maturity of the Scotch industry the market and demand continues to grow. In fact, 2020 was the first time in many years that the industry saw a decline in sales. This was attributed to the impact of COVID-19 and tariffs placed on Scotch imports to United States. Thankfully, Canadian single malt exports are not currently subject to the same threat of tariffs that Scottish distilleries face.

Au quatrième trimestre 2019, les États-Unis ont prélevé un droit de douane de 25 % sur les whiskies écossais de single malt. En mars 2021, le tarif a été temporairement suspendu pendant 4 mois. Cette suspension a été renouvelée en juin pour une période de 5 ans. Bien qu'il s'agisse d'un défi pour l'industrie écossaise, cette mesure représente également une opportunité pour MBD et d'autres distilleries nord-américaines d'étendre plus facilement leur part de marché aux États-Unis. Les États-Unis sont le plus grand importateur de scotch en valeur et la demande de whiskies single malt de qualité y est importante.



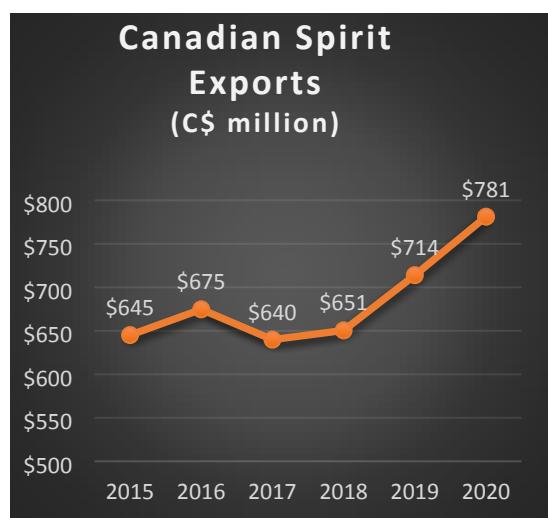
En 2017, date des dernières données disponibles, le Scotch single malt représente environ 10 % des exportations de Scotch en volume mais 27 % en valeur. La consommation mondiale de scotch single malt a augmenté de 11,3 %, dépassant pour la première fois les 1,30 milliard de livres sterling d'exportations mondiales, selon la Scotch Whisky Association.



Les exportations de whisky irlandais continuent également de croître rapidement. En 2019, les exportations ont atteint 727 millions d'euros, contre 647 millions d'euros en 2018, comme le rapporte Drinks Ireland. De 2010 à 2019, les exportations de whisky irlandais ont augmenté de 370 % en valeur. Le volume des exportations, mesuré en caisses de 9 litres de whisky irlandais, a également connu une croissance rapide, comme le montre le graphique à gauche :

2020 a été une année plus difficile pour l'industrie du whisky irlandais. Les exportations ont chuté de 26 % pour atteindre 620 millions d'euros en valeur. Cette baisse a été attribuée à la menace de tarifs douaniers entre les États-Unis et l'UE ainsi qu'à l'impact de COVID-19.

L'industrie américaine du whisky connaît également une forte expansion ces dernières années. L'industrie a connu une croissance de 10,8 % en 2019, tandis que le segment premium a connu une croissance encore plus impressionnante de 37 %. Le segment du whisky américain super-premium a connu une expansion de 147 % selon Global Spirits.com. En 2020, les ventes de whisky américain ont augmenté malgré l'impact du COVID et des tarifs de rétorsion de l'UE (qui ont diminué les exportations mondiales de whisky américain de 28,9 %). En fait, les ventes de whisky américain en 2020 ont augmenté de 327 millions de dollars et ont atteint un montant impressionnant de 4,3 milliards de dollars.



Contrairement à ces produits haut-de-gamme, les exportations canadiennes de whisky de seigle mélangé ont chuté de 651 millions de dollars canadiens à 365 millions de dollars canadiens de 1999 à 2013 sous la direction de ses propriétaires multinationaux étrangers. Cependant, la sous-catégorie du seigle pur ou droit connaît une certaine premiumisation aux États-Unis et aussi ici au Canada ces dernières années.

Des données plus récentes, bien que non ventilées par type de spiritueux, montrent que les exportations totales de spiritueux canadiens ont commencé à prendre de l'élan après une période de langueur (voir graphique).

Les ventes intérieures de whisky canadien ont également été modestes ces dernières années, alors que les multinationales continuent de traiter le whisky de seigle comme un produit de commodité. De 2015 à 2020, les ventes intérieures de whisky

canadien n'ont augmenté que de 7,2 %, alors que les catégories de whisky étrangères qui ont adopté des prix et des marques haut de gamme ont connu une croissance importante. Au cours de la même période, les ventes de scotch au Canada ont augmenté de 10,5 %, tandis que les ventes de whisky irlandais ont augmenté de 82 % et celles de whisky américain de 44,6 %. La catégorie Deluxe (la catégorie la plus élevée) du whisky canadien a connu une croissance de 13,9 % au cours de cette période.

Les États-Unis constituent le plus grand marché pour les scotchs single malt et les whiskies irlandais. MBD estime qu'il existe une opportunité unique de participer à la croissance rapide des distillateurs de whisky artisanaux. Selon les données de l'American Distilling Association, les États-Unis comptent désormais plus de 2 060 distilleries, contre seulement 75 en 2006.

Outre les marchés importants des États-Unis et du Canada, MBD a l'intention de s'implanter sur les principaux marchés des whiskies single malt (France, Taiwan, Royaume-Uni, Allemagne et Singapour) avec les conseils de M. Adrian

Walker (consultant mondial en matière de whisky ; voir "Management"), ainsi qu'avec une équipe de développement commercial/vente de 3 à 5 ambassadeurs commerciaux pour les Amériques, l'Europe et l'Asie.

La concurrence locale : En 2020, le whisky représentait 27,1 % du marché canadien des spiritueux en volume, selon Spirits Canada. La Colombie-Britannique compte 77 distilleries actuellement en activité ou qui ouvriront bientôt leurs portes. L'Alberta compte 26 distilleries artisanales qui sont ouvertes ou qui ouvriront bientôt, et il y en aurait plus de 30 en Ontario. Seules quelques-unes d'entre elles sont de grandes distilleries internationales, dont la plupart sont des distillateurs de seigle. La Caledonian Distillery de Macaloney est l'une des plus grandes distilleries artisanales d'Amérique du Nord avec un wash still d'une capacité de 5 500L (\approx 1 450 gallons). À titre d'exemple, quelques autres distilleries de whisky single malt dont l'échelle est similaire à celle de MBD (5 000-10 000L (\approx 1 320 - 2 640 gallons) d'alambic de lavage) sont Glenora Distillery (N.-É.) et Shelter Point Distillery (C.-B.). La majorité des distillateurs canadiens et britanno-colombiens ne sont pas spécialisés dans le whisky single malt et exploitent des alambics à l'échelle 100-1 000L (26 - 260 gallons) et ne représentent donc pas une concurrence dans le secteur de MBD. Aux États-Unis, Westland Distillery (WA) prétend avoir la plus grande distillerie de whisky single malt avec son wash still de 6 560L (\approx 1 720 gallons). Celui-ci utilise une charge de 5 000L (\approx 1 320 gallons) qui est la même que celle de MBD.



Traction initiale sur le marché du whisky et prochaines étapes.

Fin 2017/début 2018, MBD a sorti son Mac Na Braiche, le premier de ses spiritueux single malt. Le Mac Na Braiche de MBD a été la première sortie qui a mis en valeur les capacités de distillation interne de la distillerie et il est rapidement devenu l'un des produits les plus appréciés de MBD tout en remportant un certain nombre de prix et d'accolades, comme nous l'avons vu plus haut. Parce qu'il est entièrement produit en interne à l'aide de techniques de distillation écossaises traditionnelles, d'orge maltée de première qualité cultivée en Colombie-Britannique et de l'eau pure de l'île, le Mac Na Braiche de MBD est d'une qualité exceptionnelle et génère également des ventes à forte marge pour MBD. MBD a rapidement suivi le succès du Mac Na Braiche avec d'autres spiritueux de single malt, notamment son Mac Na Braiche tourbé primé et son Poitín Oaken innovant. MBD propose

actuellement plusieurs whiskies et spiritueux single malt via sa boutique en ligne, son centre d'accueil et ses distributeurs.

MBD a sorti son deuxième spiritueux single malt appelé Peated Mac Na Braiche en décembre 2019. Les single malts tourbés, dérivés de l'orge qui a été fumée à l'aide de tourbe, constituent une catégorie de single malt super-premium très demandée. Les exemples écossais sont Lagavulin et Caol Ila, où le distillateur consultant de MBD, M. Mike Nicolson, avait l'habitude de distiller. MBD estime qu'elle est l'une des premières au Canada et même au monde, en dehors d'Islay, à tourbillonner sa propre orge à l'échelle commerciale dans la distillerie pour la distillation de son propre whisky single malt tourbé. En fait, en Ecosse, seuls Laphroaig, Bowmore et Kilchoman fument leur propre tourbe et même eux doivent acheter de l'orge fumée supplémentaire car ils ne peuvent pas en fournir suffisamment pour répondre à leurs propres besoins. Vous trouverez ci-dessous une photo du fumeur de tourbe propriétaire de MBD en fonctionnement. L'image adjacente montre la fumée de tourbe émanant du lit d'orge. L'orge tourbée de MBD a été évaluée par le meilleur laboratoire d'essai écossais comme ayant atteint 54 ppm de congénères de fumée de tourbe (phénols et guiacols), ce qui est une spécification similaire à celle atteinte par Laphroaig et Kilchoman, alors que Bowmore est plus proche de 20 ppm. Outre l'orge fumée à la tourbe pour le whisky, elle peut également être utilisée pour la bière artisanale fumée au bois, par exemple l'orge fumée au bois de hêtre ou de pommier. Au printemps 2020, MBD s'est appuyé sur son procédé innovant de



fumage à la tourbe pour développer un spiritueux fumé aux algues, en utilisant des algues récoltées localement. MBD a l'intention de pousser plus loin l'avantage unique du fumage de tourbe sur place en explorant différents terroirs tourbeux via The Peat Project dans les années à venir.

En décembre 2020, MBD a lancé ses premiers whiskies, notamment son Glenloy, son Invermallie Ex-Bourbon et son Invermallie Portuguese Red Wine Barrique. Ces whiskies représentaient les premiers produits distillés maison lancés par MBD qui peuvent officiellement être appelés whisky single malt au Canada (et dans de nombreuses juridictions internationales). En effet, ils ont été élevés en fûts de chêne pendant une période supérieure à la période minimale de trois ans requise pour l'appellation. Les whiskies ont été extrêmement bien accueillis par le public, se vendant en seulement 1 à 2 semaines, et l'événement de lancement a fait l'objet d'une couverture médiatique locale et régionale. Les trois whiskies ont remporté un certain nombre de prix, notamment le Glenloy qui a été déclaré meilleur single malt canadien en 2021, comme indiqué précédemment.

Le terme " classique " est utilisé pour différencier ces single malts des single malts " tourbés " de MBD, et de son whisky de style irlandais triple distillation " potstill ". Les trois premiers whiskies single malt classiques illustrés ci-dessous sont les suivants :

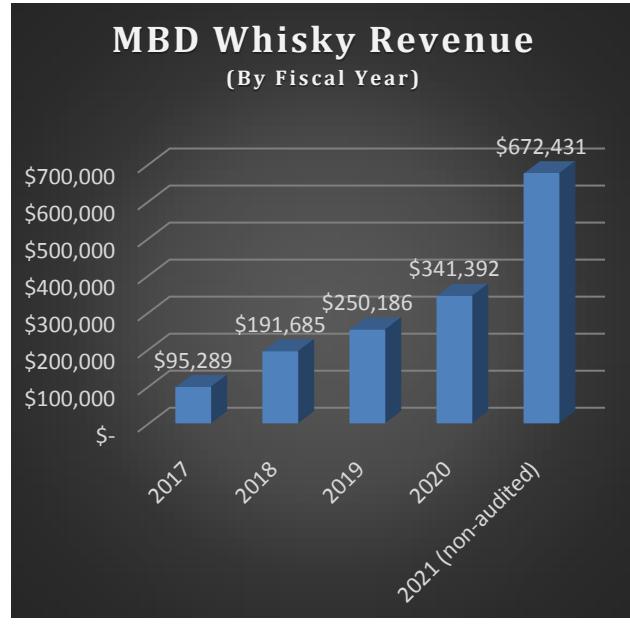
- Glenloy, l'expression maison de MBD, est un single malt classique marié à partir d'une combinaison de fûts ex-Bourbon, de barriques de vin rouge récharbonnées portugaises, de fûts Oloroso espagnols et de fûts Pedro Ximenez espagnols. Glenloy a été déclaré " meilleur single malt canadien " lors des World Whiskies Awards 2021.
- Invermallie est une gamme de fûts uniques et d'expressions de sortie spéciale. Chaque bouteille est numérotée individuellement. Parmi les exemples, citons une expression portugaise en barrique de vin rouge rechargeé, une expression américaine en fût Ex-Bourbon, une expression européenne en barrique de Moscatel et une expression portugaise en barrique de Porto. L'expression Ex-Bourbon Invermallie a remporté une médaille d'argent dans la catégorie " Meilleur single malt à fût unique canadien " lors des World Whiskies Awards 2021.
- Invernahaven, l'expression mûrie au Sherry de MBD, est un whisky single malt classique " Sherried " marié à une combinaison de fûts Oloroso espagnols et de fûts Pedro Ximenez espagnols. Invernahaven est sorti en juin 2021 et s'est vendu en 2 semaines.



MBD a également mis au point plusieurs packs d'échantillons de whisky comprenant 5 bouteilles de 50 ml des différents spiritueux et whiskies single malt de MBD. Ces produits sont conçus pour faire découvrir aux nouveaux consommateurs les single malts MBD et s'inscrivent dans le cadre des dégustations virtuelles de whisky de MBD.



En 2020, MBD a également réussi à passer d'un statut fiscal de "distillation commerciale" à un statut de "distillation artisanale". Le statut de distillateur artisanal offre un allégement fiscal important sur les spiritueux et les whiskies de single malt de MBD vendus en Colombie-Britannique. Grâce principalement à l'allégement fiscal pour les artisans et à l'amélioration des marges inhérentes à la production de son propre produit entièrement en interne, le prix de vente ex-cave de MBD pour une bouteille vendue dans un magasin d'alcool privé de la Colombie-Britannique est passé d'environ 45 dollars canadiens par bouteille à environ 85 dollars canadiens par bouteille pour ses spiritueux single malt distillés en interne. MBD bénéficie d'une marge brute encore plus élevée pour les bouteilles vendues en ligne ou par l'intermédiaire de son centre d'accueil, car l'entreprise conserve également la marge du détaillant. La licence artisanale permet également à MBD de livrer directement ses whiskies et ses spiritueux de single malt aux magasins d'alcool de la Colombie-Britannique (plutôt que de les expédier à un entrepôt gouvernemental pour la distribution).



croissance de 97 % des recettes

On s'attend à ce que le permis d'artisan continue à offrir d'importantes économies d'impôt par rapport à la majoration provinciale sur les alcools pendant plusieurs années encore. Entre 50 000 et 100 000 litres d'alcool pur (LPA) vendus globalement, l'allégement fiscal pour les artisans est progressivement supprimé. À 46 % d'alcool pur, 100 000 LPA représentent 217 000 bouteilles, ce qui, à un prix départ cave de 45 \$/bouteille, représente un plafond fiscal d'environ 9,78 millions de dollars par an. Si les ventes de MBD dépassent le volume autorisé par la licence de distillation artisanale, MBD devra revenir à une licence de distillation commerciale.

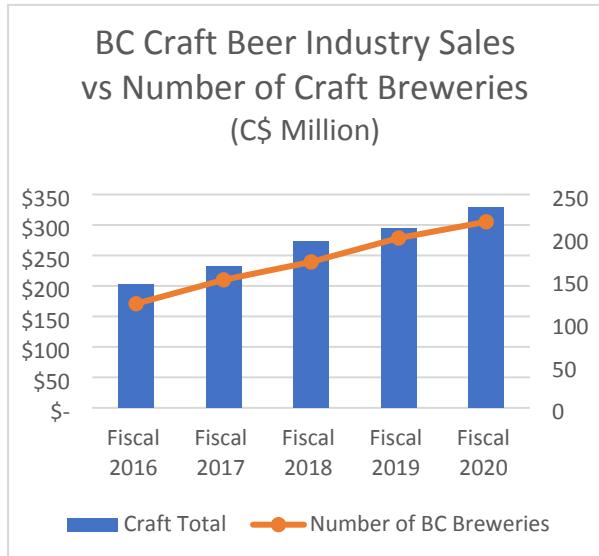
Au cours de l'exercice 2020, MBD a vendu pour 341 392 \$ CAN de whiskies (scotchs invités, spiritueux single malt, whiskies single malt, etc.), ce qui représente une augmentation de 36,5 % par rapport à l'année précédente. Les données financières de gestion non publiées montrent que MBD a vendu à CND 672 431 \$ de whisky au cours de l'exercice 2021. Cela représente un taux de whisky d'une année sur l'autre.

Le lancement inaugural des whiskies tourbés de MBD est prévu pour la fin de l'année 2021 ou 2022, et le lancement inaugural des whiskies triple distillation en alambic est prévu pour la fin de l'année 2022 ou 2023.

MBD a choisi de distiller ces trois catégories de whiskies (classique, tourbé et triple distillé en alambic) en partie parce qu'elles représentent chacune des catégories premium à forte croissance et pour construire le capital de la marque par le biais d'expressions multiples. Cette dernière approche a été mise en œuvre avec succès par Glenmorangie avec sa série de finitions en bois et par Bruichladdich avec sa combinaison de whiskies classiques et tourbés.

En préparation des lancements aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne et dans l'Union européenne (au-delà de l'Allemagne), MBD a recruté deux ambassadeurs du whisky. M. Robin Morgan est chargé de développer les ventes de MBD au Canada et aux États-Unis, tandis que M. James Cordiner s'occupera du Royaume-Uni et de certains marchés européens. Les deux ambassadeurs travaillent en collaboration avec le Dr Graeme Macaloney, président et créateur de MBD, et avec Adrian Walker, consultant international en développement de marque pour MBD. MBD travaille également à l'établissement de l'importation des whiskies MBD au Québec.

Traction initiale du marché des bières artisanales et prochaines étapes



L'industrie de la bière artisanale en Colombie-Britannique a connu une croissance remarquable au cours des deux dernières décennies. Au cours des dernières années, l'industrie a continué de croître à un rythme d'expansion plus mesuré. Selon les données de la BCLDB, les ventes de bière artisanale (microbrasseries et brasseries régionales) sont passées de 202,3 millions de dollars canadiens pour l'exercice 2016 de la BCLDB à 328,5 millions de dollars canadiens pour l'exercice 2020. Cela représente un taux de croissance annuel composé de 10,2 % au cours de cette période. La bière artisanale continue également de prendre des parts de marché aux autres catégories de bière. Au cours de la même période des exercices 2016 à 2020, les ventes de bière artisanale sont passées de 25 % des ventes de bière produite en Colombie-Britannique à 39,8 % des ventes de bière produite en Colombie-Britannique. La concurrence en Colombie-Britannique a également augmenté. Depuis 2013, le nombre de brasseries artisanales est passé de 80 à 218 en 2020.

Étant donné que le gouvernement de la Colombie-Britannique a décrété un moratoire sur l'ouverture de nouveaux magasins d'alcool, la conséquence de ces développements est une concurrence accrue pour l'espace d'étagage dans les magasins d'alcool de la part d'un nombre croissant de brasseurs artisanaux. Pour aggraver encore ces difficultés, la BC-LDB a mis en place un programme d'achat centralisé dans le cadre duquel son siège social dicte désormais la grande majorité des produits que les magasins LDB individuels peuvent être autorisés à acheter. Cela a sérieusement réduit la capacité des brasseries situées en dehors de Vancouver à accéder au lucratif marché de Vancouver. L'explosion récente des boissons rafraîchissantes (RTD) a été poursuivie par le BC-LDB dans la mesure où il a réaffecté l'espace d'étagère de la bière artisanale locale à des RTD qui sont largement dominées par de grandes entreprises multinationales.

La direction de MBD continuera à surveiller l'évolution de cette situation et à s'adapter en conséquence. L'un de ces ajustements est le lancement de l'activité de fabrication à façon de MBD, qui utilise ses capacités excédentaires et son expertise pour fabriquer de la bière et du whisky pour d'autres sociétés. Le Dr Macaloney avait auparavant 12 ans d'expérience dans la fabrication sous contrat de fermentation et MBD continuera à explorer cette voie de revenus afin de maximiser les marges de contribution aux ventes à partir de ses équipements et de son personnel disponibles.



En ce qui concerne la croissance des ventes de bière, la direction prévoit que les ventes directes de bière aux clients (bière à la pression, tonnelets, bombes et canettes vendues par l'intermédiaire du centre d'accueil sur place de MBD) continueront à dépasser la croissance des ventes de bière distribuée. MBD prévoit donc de maximiser cette source de revenus en développant les services offerts sur place par son centre d'accueil et son salon. L'ajout récent d'un patio de beer garden également équipé d'une tente marquis et de chauffages s'est avéré très populaire. En fait, pendant la période

du COVID-19, les ventes de bière sur place ont augmenté à tel point que ses revenus dépassent désormais ceux qui ont été perdus en raison de l'impact du COVID-19 sur le tourisme.

Servir de la nourriture simple comme des pizzas, des tartes ou de la charcuterie, ce qui permet d'augmenter le nombre de visiteurs et de les faire revenir au centre d'accueil de MBD, a été constamment demandé par les clients et certains partenaires touristiques intéressés. L'une de ces possibilités, que MBD est en train d'évaluer et pourrait mettre en œuvre l'année prochaine, est un four à pizza et une zone de préparation.



MBD's patio beer garden has been very popular, especially during Covid 19.

Dans une situation de marché où la concurrence des bières artisanales est intense, MBD devra, pour réussir, s'adapter à l'évolution des tendances du marché, saisir les occasions d'augmenter les ventes et d'améliorer les marges, et identifier les possibilités de collaboration. MBD s'est éloignée des bières de base pour se concentrer sur le lancement régulier de nouvelles spécialités de brasseurs et le retour de bières saisonnières populaires. Ainsi, MBD propose désormais quatre bières artisanales de base et une gamme de bières saisonnières ou à édition limitée (spéciale du brasseur) sous sa marque Twa Dogs. Ces bières de base comprennent une India Pale Ale (IPA), une Pale Ale, une Pilsner et une Bourbon Barrel Ale primée.

En 2018, MBD a finalisé l'achat d'une salle de brassage pilote et d'un système de fermentation. Ce système a permis à MBD d'améliorer la qualité de la bière en facilitant l'expérimentation des recettes et des processus, notamment en lançant des lots expérimentaux pour obtenir des commentaires dans son centre d'accueil. Auparavant, si le MBD souhaitait modifier une bière ou en introduire une nouvelle, il devait produire un lot commercial de taille normale (50 HL). Si la qualité de ce lot commercial ne répondait pas aux normes élevées de MBD, le lot n'était pas vendu, ce qui entraînait un gaspillage (tant au niveau des ressources que des finances). Grâce à la petite échelle du

système de brassage pilote, MBD peut fréquemment tester de nouvelles variétés de bière et des améliorations, suscitant ainsi l'enthousiasme et jaugeant le potentiel de marché des nouvelles bières. MBD s'attend à ce que ce soit un excellent moyen d'anticiper les futurs lancements de bières à l'échelle commerciale.

MBD dispose d'une ligne d'embouteillage capable de remplir aussi bien des bouteilles de bière (355ml & 650ml) que des bouteilles de whisky (750ml). MBD dispose également d'une station d'enfûtage qui lui permet de remplir à la fois des fûts de 50L et des fûts de 19,5L. Depuis l'ouverture de la brasserie en 2016, le marché de la bière artisanale, qui était auparavant dominé par les ventes de bière en bouteille, a rapidement évolué pour être dominé par les ventes de canettes. Pour répondre à cette évolution rapide du marché, MBD a d'abord fait appel à des services de mise en conserve tiers avec des unités de mise en conserve mobiles. En 2020, MBD a acquis sa propre ligne de mise en boîte, qui est actuellement configurée pour remplir des boîtes de 473 ml. Il s'agissait d'une étape importante pour MBD, car elle a permis d'améliorer considérablement la marge sur coûts variables de MBD sur ses ventes de bière distribuée, qui sont actuellement dominées par la bière en boîte. La ligne de mise en boîte a également amélioré la capacité de MBD à planifier les brassins, car la bière peut désormais être emballée dès qu'elle est prête, au lieu d'être tributaire du calendrier des sociétés de mise en boîte mobiles.



MBD fait appel à des entreprises tierces spécialisées dans la logistique, la distribution et la livraison pour la distribution de ses bières dans toute la Colombie-Britannique.

D'autres stratégies innovantes sont déployées par MBD : le recrutement de consommateurs de bière (et de whisky) et d'ambassadeurs officieux de la marque sous la forme d'investisseurs en crowdfunding, et l'utilisation de la demande de ses whiskies super-premium pour obtenir des placements de bière dans des magasins partenaires. Avec plus de 600 actionnaires, les investisseurs "propriétaires-fondateurs" de MBD sont des consommateurs importants et des

champions des produits de MBD qui jouent un rôle important dans la croissance de la demande pour ses whiskies et bières.

Visites de la distillerie et exploitation du centre d'accueil/salon :

Le tourisme de destination, sous forme de visites de distilleries et de brasseries, est une activité de vacances bien établie et de plus en plus populaire. Dans un numéro de "Whisky Magazine" intitulé "100 Greatest Distilleries to Visit", le Canada se classait au 4e rang mondial avec 5 distilleries à visiter, après l'Écosse (52 distilleries), les États-Unis (21 distilleries) et le Japon (6 distilleries). Plus récemment, le magazine Whisky Advocate a recensé six routes internationales du whisky : deux en Ecosse, une en Irlande, une au Kentucky, une au Tennessee et une en Tasmanie. Le Kentucky Bourbon Trail reçoit environ 1,19 million de visiteurs par an (chiffres antérieurs à la loi COVID-19).

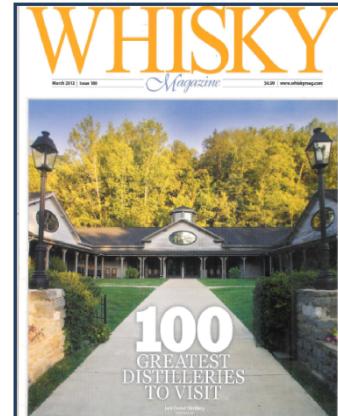
North West Whisky Trail. MBD se fait le champion du North West Whisky Trail et prévoit de le lancer au cours de l'exercice 2022, en collaboration avec les distilleries de Seattle, Vancouver et de l'île de Vancouver. Jusqu'à présent, 7 distilleries, 2 tour-opérateurs, 1 hôtel et 1 pub ont exprimé leur intérêt à participer à la route du whisky. MBD s'attend à ce que l'élan continue de croître à mesure que d'autres distilleries et entreprises de soutien constatent les progrès réalisés à ce jour et s'inscrivent. Il sera demandé aux partenaires du North West Whisky Trail s'ils envisagent également d'accorder une réduction de 10% aux investisseurs de MBD.

Le sentier international de l'héritage du Dr. Jim Swan. MBD soutient et prévoit de lancer en 2022 un parcours de distilleries qui sont des anciens élèves de l'enseignement du Dr Swan. MBD espère que ce parcours inclura des distilleries du monde entier (Canada, Ecosse, Angleterre, Pays de Galles et France). MBD a confirmé verbalement la participation de Kilchoman Distillery et Lindores Abbey Distillery (Écosse), Cotswolds Distillery (Angleterre), les deux distilleries de Penderyn (Pays de Galles) et Warenghem Distillery, fabricant du whisky Amorik (France).

MBD espère négocier des avantages réciproques pour les investisseurs avec les distilleries participant au North West Whisky Trail et au Swan Legay Trail.

Tourisme à Victoria : Localement, dans la région du Grand Victoria, le château de Craigdarroch et le Butterfly Centre reçoivent tous deux 120 000 à 150 000 visiteurs par an, bien qu'ils soient situés à 15-25 minutes du centre-ville de Victoria (chiffres pré-COVID-19). Les Butchart Gardens, également situés à 25 minutes du centre ville, reçoivent plus d'un million de visiteurs par an (chiffres pré-COVID-19). MBD fait la promotion et la vente de visites guidées de sa distillerie Macaloney's Caledonian Distillery & Twa Dogs Brewery afin de renforcer ses marques, de fidéliser ses clients et de générer des marges élevées dans les boutiques de cadeaux et d'importantes ventes sur place de sa bière et de son whisky.

MBD a obtenu une note de cinq étoiles pour ses visites sur TripAdvisor et est classé 3e pour les attractions de nourriture et de boisson à Victoria. MBD a également été ajouté à la BC Ale Trail à partir de 2017. Avant le COVID-19, les produits des visites guidées de MBD étaient proposés et réservables par un certain nombre de points de vente touristiques, notamment le site Web de la distillerie Macaloney's Caledonian et de la brasserie Twa Dogs (remarque : les réservations sur le site Web ont été suspendues par intermittence au cours de la dernière année et demie en raison du COVID-19), Destinations Victoria, Blackball Coho Ferry, Experience Victoria, West Coast Brewery Tours, Canadian Craft Tours, Tripadvisor et Expedia. À partir de 2019, MBD a commencé à travailler directement avec les entreprises locales de shorex à Victoria, en vendant des activités touristiques aux passagers de navires de croisière, avec des manifestations d'intérêt de la part de deux autres entreprises de shorex pour étendre ces offres à davantage de passagers de navires dans les années à venir.



MBD is championing two international whisky trails.

Unique parmi les brasseries et distilleries de Victoria et de la Colombie-Britannique, la Macaloney's Caledonian Distillery et la Twa Dogs Brewery proposent à la fois des visites expérientielles guidées par des professionnels et des dégustations tutorées sept jours sur sept (Remarque : les visites ont été restreintes pendant le COVID-19).

En Écosse, les visites de distilleries ont accueilli en 2019 2,16 millions de visiteurs dans 68 distilleries de whisky ouvertes au public, souvent inaccessibles ; dépensant un montant estimé à 84,7 millions de livres sterling, soit une hausse de 24 % par rapport à l'année précédente. Il s'agit d'une augmentation significative par rapport à 2010, où le secteur avait attiré 1,3 million de visiteurs qui avaient dépensé 42 millions de livres. Dans la ville touristique d'Édimbourg, 378 000 visiteurs ont visité la Scotch Whisky Experience en 2017. Cette attraction ne dispose pas d'une distillerie dans ses locaux. Il est intéressant de noter que 66 % des visiteurs des distilleries écossaises sont arrivés de l'extérieur du Royaume-Uni en 2019.



L'une des principales destinations d'Amérique du Nord, Victoria accueille plus de 220 navires de croisière et plus de 500 000 passagers. Avec plus de 500 000 passagers, ainsi que 4 millions de séjours de visiteurs sans croisière (chiffres pré-COVID-19).

Aux États-Unis, plus de 282 000 visiteurs se rendent chaque année à la distillerie Jack Daniels (chiffres pré-COVID-19). Les brasseries attirent également les touristes, avec plus d'un million de visiteurs au centre d'accueil de la marque Coors (chiffres pré-COVID-19). À Taïwan, qui compte 23 millions d'habitants et qui s'est rapidement hissé parmi les trois premiers marchés mondiaux de whisky single malt, plus d'un million de visiteurs se rendent chaque année à la distillerie de whisky single malt Kavalan (chiffres pré-COVID-19).

Ventes de fûts (fûts de whiskies destinés à être livrés ultérieurement) : Générer un fonds de roulement, une source importante de liquidités, et des ambassadeurs de la marque :

MBD pré-vend des fûts personnalisés de spiritueux nouvellement fabriqués pour développer une large base de clients fidèles et de défenseurs actifs de la marque. Ces clients peuvent personnaliser leur whisky en choisissant parmi une sélection de différents types de bois et de spiritueux. Les fûts sont généralement plus abordables que l'achat de whisky à la bouteille et ils constituent une source de trésorerie pour l'entreprise, puisqu'elle ne recevrait pas de paiement pour ce whisky avant qu'il n'ait atteint sa pleine maturité. Les premiers flux de trésorerie générés par les ventes de fûts peuvent être investis dans la production de stocks supplémentaires de whisky ou utilisés à d'autres fins qui favorisent les objectifs de l'entreprise.

La vente de fûts personnalisés permet aux clients de choisir parmi plusieurs styles de whisky (tourbé lourd, tourbé modéré, tourbé léger, classique non tourbé ou triple distillé en pot still) et un certain nombre de types de fûts (comprenant actuellement des fûts Ex-Bourbon de première utilisation, des fûts en chêne vierge, des fûts Redwine STR, des fûts Oloroso Sherry et des fûts Pedro Ximenes) pour y faire vieillir leur single malt. Ainsi, un client peut choisir la façon dont il souhaite personnaliser son ou ses fûts parmi un maximum de 25 permutations différentes. Ces ventes de fûts génèrent des flux de trésorerie accélérés, comme l'a démontré Mackmyra Svensk Whisky AB (Mackmyra) en Suède (voir ci-dessous).



Au 31 décembre 2020, MBD a vendu pour 386 670 dollars canadiens de fûts personnalisés, représentant 189 portions de trente litres et/ou des fûts de taille complète. La direction de MBD estime que la croissance des ventes de fûts découlera d'une plus grande sensibilisation par le biais de la publicité et des relations publiques, de l'existence d'un spiritueux de haute qualité que les propriétaires de fûts potentiels pourront déguster, et des activités de réseautage et de médias sociaux menées par des propriétaires de fûts enthousiastes qui souhaitent partager leurs expériences en matière de remplissage de leur fût, d'échantillonnage annuel du fût, d'embouteillage et d'étiquetage du whisky qu'ils ont conçu et fait fabriquer par MBD.

Fabrication sous contrat :

Un autre domaine de production que MBD a entrepris pour générer des revenus à partir de ses actifs est la fabrication sous contrat. Plutôt que de laisser sa capacité de production excédentaire inutilisée, MBD propose de fabriquer de la bière et du whisky pour des clients externes. Il peut s'agir d'autres brasseries et distilleries qui ont dépassé la capacité de leurs propres installations ou de nouvelles entreprises qui cherchent un moyen d'entrer dans le secteur avant de construire et d'exploiter leurs propres installations. MBD a réalisé des contrats de brassage de bière artisanale pour un certain nombre de clients de la Colombie-Britannique et plusieurs campagnes de distillation sous contrat pour une société albertaine. MBD continuera à commercialiser et à promouvoir la fabrication à façon auprès d'autres entreprises intéressées par la distillation à façon de whisky, la bière à façon et d'autres boissons alcoolisées. Dans ces relations de fabrication sous contrat, le client fournit sa recette, ses matières premières et ses produits secs, et MBD fournit la main-d'œuvre, l'équipement et le savoir-faire (et parfois certains ingrédients et matériaux). Le client conserve la propriété et la responsabilité du marketing, de la distribution et des ventes. Dans certains cas, le client vendra son produit sous les licences de fabrication de MBD. Le Dr Macaloney, fondateur, président et fabricant de whiskymaker de MBD, possède 12 ans d'expérience dans la fabrication de fermentation sous contrat, acquise dans deux organisations différentes au service de clients nord-américains, européens et australiens, avant de créer MBD.

Concurrence

Les distillateurs de whisky multinationaux et les brasseurs locaux sont censés être les principaux concurrents des MBD. Cependant, le marketing du whisky pour les distillateurs artisanaux prend une tournure légèrement différente de celle des multinationales. Les multinationales investissent des millions de dollars dans le marketing de la marque, notamment lors du lancement d'une nouvelle expression de whisky. Les distillateurs et brasseurs artisanaux, quant à eux, s'appuient sur la publicité et la promotion locales, le tourisme et des activités telles que l'échantillonnage dans les salons de dégustation des brasseries et distilleries pour établir la reconnaissance de la marque. La qualité du produit, la reconnaissance par les rédacteurs de whisky du monde entier et les prix de l'industrie du whisky, le marketing innovant (ventes de fûts), les mises en bouteilles de whisky à tirage limité (finitions spéciales de fûts) et le fumage de tourbe de céréales en distillerie offrent un avantage concurrentiel par rapport aux distillateurs multinationaux. MBD est l'une des premières distilleries canadiennes à fumer l'orge à la tourbe sur place et l'une des rares distilleries au monde à le faire. Les distillateurs internationaux qui fument leur propre orge sont Laphroaig, Bowmore, Kilchoman, Lark Distillery (Tasmanie) et Maine Craft Distilling. Le Canada possède les deuxièmes plus grandes réserves mondiales de tourbe, avec près de 100 fois plus de tourbe que l'Écosse. Ce nouvel équipement de fumage ouvre à MBD un nouvel éventail de possibilités pour créer un produit unique ou obtenir un avantage concurrentiel sur le marché. Grâce à sa propre unité de fumage à l'échelle commerciale, MBD est en mesure de tirer parti de cette nouvelle tendance mondiale.



La clé pour établir la demande dans les catégories de whisky single malt et pot still, où la démographie des buveurs comprend des personnes fidèles à la marque, aux revenus plus élevés et à l'âge diversifié (qui fondent souvent leurs achats sur des recommandations, des recherches ou des visites de distilleries), sera de les influencer par une marque attrayante et haut de gamme, soutenue par des auteurs de whisky renommés et des prix.

Par exemple, la Bible du whisky de Jim Murray a été vendue à plus d'un demi-million d'exemplaires aux amateurs de whisky du monde entier. Il a été démontré que l'obtention de notes élevées de la part de ces auteurs a un impact considérable sur les ventes, comme le prouve Old Pulteney, qui a été élu whisky mondial de l'année dans la Bible du whisky de Murray et qui est passé d'une marque somnolente et inconnue à un vendeur de premier plan dans les magasins de spiritueux, malgré son prix de 190 dollars canadiens. Cette expression a été rapportée comme ayant vendu plus de bouteilles dans les 24 heures après avoir été annoncée comme le meilleur du monde, qu'elle ne l'avait fait dans les 12 mois précédents. De même, les écrits de Murray ont contribué à maintenir sur le marché le whisky irlandais Red Breast pot still, alors que les distillateurs irlandais ne voyaient pas d'avenir dans la catégorie des pot still.

MBD a présenté et continuera à présenter ses produits lors de festivals locaux et régionaux, notamment le Victoria Whisky Festival (considéré par Jim Murray comme l'un des trois meilleurs festivals de whisky au monde), les Calgary et Edmonton MS Whisky Festivals, le Calgary Coop Whisky Festival, le New Brunswick Spirits Festival, le Vancouver HopScotch Whisky, Beer & Spirits Festival et le Great Canadian Beer Festival à Victoria, ainsi que d'importants festivals américains, européens et britanniques. Ces événements représentent des festivals locaux et régionaux précieux pour générer des investisseurs, des visiteurs et des consommateurs qualifiés (chiffres pré-COVID-19). Lors de ces festivals, MBD fait la promotion de l'échantillonnage de son whisky et de sa bière et des visites de la distillerie-brasserie et du salon de dégustation. Nombre de ces événements ont été temporairement annulés, reportés ou déplacés vers des formats virtuels en raison de COVID-19. Comme indiqué dans la section sur la réponse à COVID-19, MBD a réussi à organiser des dégustations virtuelles et à en tirer parti pour vendre du whisky. Les perturbations dues à COVID-19 peuvent être de longue durée, mais il est raisonnable de supposer que ces festivals reprendront dans leur format physique (en personne) à un moment donné dans le futur.

Le processus de production

La distillerie de MBD est, en fait, une brasserie avec des alambics. L'équipement de brassage et de distillation comprend une unité de fumage de tourbe de 2 tonnes métriques ($\approx 4\ 410$ lb) conçue sur mesure, une cuve d'empâtage de 1 tonne métrique ($\approx 2\ 200$ lb) (qui traite environ 1 tonne métrique ($\approx 2,\ 200$ lb) d'orge moulue équivalente à 5 000L ($\approx 1\ 320$ gallons) ou moût par lot), des fermenteurs de 10 000L ($\approx 2\ 640$ gallons) et 5 000L ($\approx 1\ 320$ gallons), un alambic de lavage de 5 500L ($\approx 1\ 450$ gallons) et un alambic à alcool de 3 600L (≈ 950 gallons). Chaque lot de bière peut représenter entre 3 000L (≈ 790 gallons) et 10 000L ($\approx 2\ 640$ gallons), et chaque lot de whisky délivre l'équivalent d'environ 350L (92 gallons) d'alcool pur, selon les rendements.

La bière, dont la fabrication prend généralement de 2 à 5 semaines, est soit mise en boîte, soit en bouteille, soit en fût. L'eau-de-vie de whisky nouvellement fabriquée, dont la fabrication ne prend que 5 jours, est mise en fûts de chêne et stockée dans un entrepôt pendant 1,5 à 3 ans ou plus avant d'être mise en bouteille. L'entreposage se fait à la distillerie, mais en fonction des volumes, des entrepôts supplémentaires hors site seront utilisés.



MBD dispose actuellement d'une importante capacité de production avec son équipement existant et l'installation a été conçue pour répondre à la croissance de MBD, avec des mises à niveau ou des ajouts modestes, pendant un certain temps encore. Bien que certains équipements soient utilisés pour fabriquer à la fois de la bière et du whisky, MBD sera en mesure de fabriquer du whisky et de la bière en parallèle tant que la capacité de fabrication sera suffisante. Si une capacité supplémentaire s'avérait nécessaire à moyen terme, l'usine actuelle de MBD pourrait être agrandie.



La production annuelle de whisky variera en fonction de la situation de trésorerie de MBD et des flux de trésorerie générés par les ventes de bière et autres activités génératrices de revenus. En général, MBD prévoit d'augmenter la production de whisky de 30 à 50 % par an au cours des prochaines années. Les fermenteurs, avec leur capacité totale de 55 000L ($\approx 14\ 530$ gallons), sont capables de fabriquer jusqu'à environ 880 000 L ($\approx 232\ 470$ gallons) de bière par an, en fonction de la durée de la fermentation et du nombre de lots de ale, de lager ou de wash prévus dans l'année. De même, les alambics sont capables de traiter jusqu'à environ 220 000L ($\approx 58\ 120$) d'alcool pur par an à partir de

3 360 000L ($\approx 887\ 620$ gallons) de wash, en

fonction des rendements du processus, du nombre de lots programmés par équipe et en supposant une équipe par jour. Deux quarts de travail par jour pourraient être mis en œuvre à l'avenir. On prévoit qu'il faudra de 3 à 6 ans pour atteindre la capacité maximale de l'usine, en fonction des rendements, du mélange de produits et des conditions du marché, et en tenant compte des mises à niveau pour permettre la distillation d'été.

Depuis le début des opérations en 2016, les volumes de production de distillation de whisky n'ont cessé d'augmenter. MBD a produit environ 42 465L (≈ 11 218 gallons) d'alcool pur (LPA) au cours de l'exercice 2021, contre environ 29 000 LPA (7 661 gallons) au cours de l'exercice précédent.

Afin d'obtenir des fûts de chêne de qualité supérieure pour la maturation du whisky, le Dr Macaloney s'est joint au Dr Swan pour visiter des tonneleries dans le Kentucky, aux États-Unis, au Portugal et en Espagne. Macaloney à la tonnellerie Speyside en Écosse a permis d'établir des relations avec ces tonneleries de qualité supérieure et d'acquérir plusieurs centaines de fûts, notamment des fûts ex-Bourbon, des fûts de sherry Pedro Ximinez (PX), des fûts de sherry Oloroso, des fûts de Porto, des fûts de Moscatel, des fûts américains vierges et des fûts de vin rouge recharge, propriété du Dr. Swan, qui ont également été utilisés par la distillerie Kavalan pour son "meilleur whisky single malt du monde". Récemment, MBD a ajouté à son portefeuille de bois des fûts de PX et de Sherry Oloroso recharge préparés selon la méthode du Dr. Swan ainsi que des fûts de Sauterne.

Ventes, marketing et distribution

MBD suit l'approche de nombreux autres petits producteurs indépendants de whisky et de bière en ce qui concerne ses activités de marketing et de vente, et le recours à des distributeurs. MBD fait appel à des sociétés de distribution tierces pour distribuer la bière dans la partie continentale de la Colombie-Britannique et sur l'île de Vancouver. Les produits liés à l'Alberta sont distribués par Connect Logistics. Pour la vente, le marketing et la distribution du whisky, MBD prévoit de mettre en place initialement une équipe d'ambassadeurs du whisky composée de 3 à 5 personnes, y compris la participation du président. En 2020, MBD a recruté les deux premiers de ces ambassadeurs de whisky pour couvrir les marchés nord-américain et européen. En 2021/22, un Ambassadeur Whisky Asie-Australie sera également ajouté. Les Ambassadeurs Whisky visitent les magasins d'alcool spécialisés dans la vente de whisky au détail pour effectuer des dégustations et examiner le placement des produits, l'inventaire et la promotion des produits de MBD, ainsi que pour effectuer des dégustations dans les clubs de whisky et les festivals de whisky de la région. En réponse à l'impact de COVID-19, beaucoup de ces activités ont été déplacées vers des formats virtuels pour le moment. Les ventes de whisky distribué en Colombie-Britannique ont commencé en décembre 2016, l'Alberta ayant suivi en novembre 2017. Les ventes à l'Ontario devraient commencer au cours de l'exercice 2021/22. MBD entend développer les ventes aux États-Unis, au Royaume-Uni et sur certains marchés européens au cours des exercices 2022 ou 2023. Les marchés asiatiques (Taïwan, Singapour, Chine, Corée du Sud et Japon) suivront par la suite.



MBD a lancé son site web actuel en 2018 et l'a étendu avec une boutique en ligne canadienne et un programme d'adhésion (pour les propriétaires-fondateurs) fin 2019. Ceux-ci ont été conçus en collaboration avec une société de conception de sites web, qui a déjà eu l'occasion de concevoir les sites web d'autres brasseries à succès. Le site Web comprend des informations sur la brasserie Twa Dogs et ses bières, ainsi que sur la distillerie Macaloney's Caledonian Distillery et ses whiskies, sur le personnel de MBD, sur son programme Cask, sur les produits de la tournée, sur les événements et sur les endroits où acheter les produits MBD. Le site web est accessible à l'adresse suivante : www.Mcaledonian.com. MBD est également actif sur les médias sociaux, notamment Instagram (@mcaledoniandistillery et @twadogsbrewery), Twitter (@Vcaledonian et @TwaDogsBeer) et Facebook (Macaloney's Caledonian Distillery et Twa Dogs Brewery).

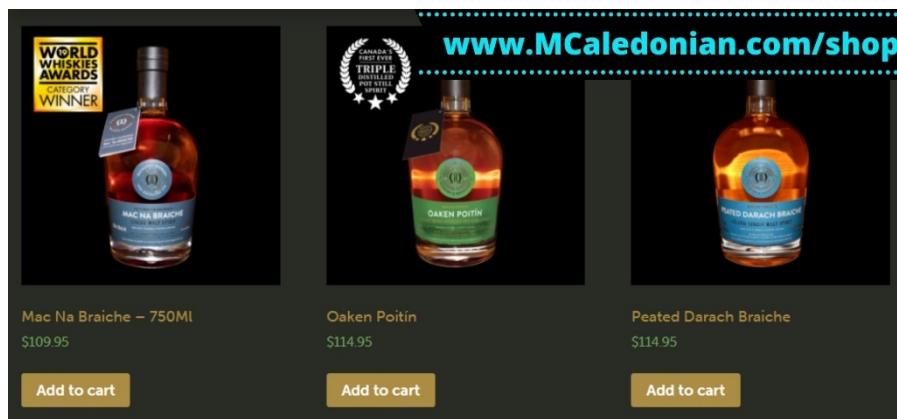
Régulation

Le whisky écossais et le whisky irlandais sont des appellations géographiques protégées. MBD ne peut donc pas appeler son propre whisky distillé "écossais" ou "irlandais". MBD, comme d'autres producteurs internationaux de ces styles, appelle ses produits distillés maison "whisky single malt" et "whisky triple distillé pot still". Chaque pays a des exigences spécifiques quant aux informations qui doivent figurer sur l'emballage. Par conséquent, avant le lancement

de son produit dans chaque juridiction, MBD a l'intention de faire approuver son étiquetage par cette juridiction. Des changements dans la législation ou de nouvelles découvertes en matière de santé pourraient entraîner des réductions ou des restrictions de consommation qui auraient un impact sur les ventes. MBD n'a aucun contrôle sur ce phénomène, si ce n'est de réorienter les efforts de marketing et de vente vers d'autres juridictions géographiques. En général, au cours de la dernière décennie, il y a eu une prise de conscience accrue de l'impact de la surconsommation sur la santé, et un durcissement des lois sur l'alcool au volant.

Réponse à la pandémie COVID-19

En mars 2020, les effets de la pandémie COVID-19 ont commencé à avoir un impact significatif sur les entreprises à travers l'Amérique du Nord. Les effets ont été généralisés et systématiques, laissant peu d'entreprises indemnes. MBD a également été impactée, mais dans une mesure beaucoup moins grave que de nombreuses autres entreprises. La direction de MBD a surveillé activement l'évolution de la situation (et continue de le faire) et a adopté une approche proactive pour protéger le personnel et les clients tout en s'adaptant au nouvel environnement commercial qui évolue rapidement. Au cours de la première vague de la pandémie, au printemps 2020, MBD a fermé son bar/salon pour la consommation sur place, conformément aux directives sanitaires provinciales (les clients pouvaient toujours prendre des produits à emporter, mais ne pouvaient pas participer à une visite ou s'asseoir pour boire une pinte ou un verre). Les autorités gouvernementales ont également annoncé la fermeture des frontières (restrictions des vols internationaux, fermeture des quais pour les bateaux de croisière et fermeture des postes frontaliers terrestres), ce qui a entraîné la disparition de la plupart des recettes touristiques pour la saison estivale 2020. Il est également devenu évident qu'il ne serait pas possible d'accueillir quelque type d'événement que ce soit dans un avenir prévisible. La fermeture des bars et des restaurants signifiait également que MBD ne serait pas en mesure de vendre des volumes importants de bière en fût. En réponse à la perte soudaine de ces sources de revenus, MBD a licencié un certain nombre d'employés. L'entreprise a eu la chance que l'industrie de la brasserie et de la distillerie soit déclarée service essentiel en Colombie-Britannique, ce qui a permis à MBD de rester opérationnelle pendant les périodes de confinement.



Pour atténuer la perte des ventes des invités visitant la brasserie et la distillerie, MBD a rapidement pivoté son attention vers sa boutique en ligne qui venait d'être lancée en novembre 2019. MBD a également repensé sa stratégie de marketing numérique et de commerce électronique pour stimuler les ventes. En s'appuyant sur sa base de données de newsletter d'environ 3 500 contacts, MBD a commencé à envoyer régulièrement des e-mails de commerce électronique pour stimuler les ventes. En outre, MBD a développé un programme de dégustations virtuelles de whisky. Des groupes, tels que des clubs de whisky, pouvaient s'inscrire à une dégustation virtuelle et MBD assemblait et envoyait des kits d'échantillons (remplis de petites fioles de whisky/spiritueux) à tous les membres du club. Les membres du club peuvent ensuite suivre une retransmission en direct (livestream) organisée virtuellement devant les alambics en cuivre de la distillerie. Les membres du club ont ensuite bénéficié d'une dégustation encadrée de leurs échantillons de whisky, dans le confort de leur foyer, tout en apprenant à connaître la distillerie et ses différents produits et services. À l'issue de la dégustation, les participants ont reçu un courriel contenant des liens leur permettant d'acheter tous les produits qu'ils avaient dégustés sur la boutique en ligne, avec une remise limitée dans le temps. Ces dégustations virtuelles ont été couronnées de succès et il n'est pas rare que MBD vende, dans les jours qui suivent une dégustation, des produits à forte marge destinés directement aux consommateurs pour une valeur de 2 500 à 3 000 dollars canadiens.

MBD a équipé son salon/bar d'une protection en plexiglas et a acheté des équipements de protection individuelle (masques, visières, gants, désinfectant pour les mains) pour son personnel en prévision de la réouverture du service du bar.

Le bar a rouvert à la fin du printemps et au début de l'été 2020, mais les exigences de distanciation sociale et la réaffectation de l'une des anciennes zones de débordement ont fait que le bar/salon ne pouvait accueillir qu'une fraction des clients qu'il pouvait accueillir auparavant. Anticipant ce problème, MBD a demandé et rapidement assemblé un patio extérieur dans son parking avant (adjacent au centre d'accueil/salon). Cela a permis d'augmenter le nombre de tables (6 personnes maximum par table) de 4 à 12 et les ventes de bière pression ont connu une hausse significative (dépassant même les ventes des années précédentes à cette période).



Les magasins d'alcools sont restés ouverts tout au long de la pandémie et leurs ventes ont en fait augmenté malgré la distanciation sociale et les restrictions de rassemblement.

Pour combattre les impacts économiques du COVID-19, le gouvernement du Canada a introduit un certain nombre de programmes visant à aider les petites entreprises qui ont été directement touchées. MBD était éligible et a reçu le programme de subventions salariales pour l'emploi au Canada (Canadian Employment Wage Subsidy "CEWS") et le programme de subventions salariales temporaires, qui ont effectivement fourni à l'entreprise, en 2020, 39 000 dollars canadiens de subventions salariales et un prêt sans intérêt de 60 000 dollars canadiens (33 % du prêt (20 000 dollars canadiens) étant annulé si le solde du prêt est remboursé en totalité avant décembre 2022). En raison des efforts de MBD pour s'adapter au nouvel environnement commercial et des sources de revenus diversifiées de MBD, il y a eu un certain nombre de mois où MBD n'était pas éligible au programme de subvention salariale parce que les revenus de MBD n'avaient pas baissé de manière assez significative pour atteindre le seuil (ou avaient en fait augmenté par rapport à l'année précédente). L'équipe de direction de MBD continue de surveiller la situation du COVID-19.

Le nouveau kit de dégustation de whisky de MBD continuera à être utilisé pour les dégustations virtuelles. Ce nouveau kit ajoute un niveau de professionnalisme au kit d'échantillonnage avec un emballage de marque premium et des bouteilles miniatures étiquetées de manière professionnelle. MBD vend ces kits de dégustation dans les magasins de spiritueux et en ligne et les utilise pour interagir avec le public par le biais de dégustations virtuelles diffusées en direct. À leur tour, ces dégustations virtuelles favorisent les ventes de bouteilles en direct au client (DTC) à forte marge. Comme nous l'avons vu plus haut, MBD a également des plans en cours d'élaboration pour l'extension de l'espace salon afin d'augmenter le nombre de places assises à l'intérieur et pour un service de pizza afin d'élargir son offre alimentaire et de prolonger les visites des clients.

Bien que l'entreprise ait subi une série d'impacts résultant de COVID-19, l'équipe de direction de l'entreprise estime que MBD s'est bien comportée par rapport à d'autres entreprises et continue de bénéficier d'une base solide et diversifiée. MBD a l'intention de continuer à faire avancer son programme de pratiques d'adaptation réussies au COVID-19 (programme de commerce électronique, dégustations virtuelles, amélioration du service et des sièges dans les bars/salons, etc.) et de continuer à développer des solutions nouvelles et innovantes. MBD est fière d'annoncer qu'elle a réembauché tous les postes mis au chômage technique en 2020 et a même ajouté un certain nombre de nouveaux employés au cours des derniers mois. Le vieil axiome selon lequel l'alcool se vend bien dans les bons et les mauvais moments semble se vérifier.

Événements historiques de liquidité dans l'industrie

L'équipe de direction de MBD se concentre sur l'obtention d'un retour sur investissement (ROI) pour les propriétaires-fondateurs de MBD. Cependant, investir dans MBD est intrinsèquement risqué et MBD ne peut prendre aucun engagement concernant le retour sur investissement ou les événements de liquidité. Ce qui suit est une discussion sur d'autres distilleries qui ont connu des événements de liquidité, tels qu'une introduction en bourse (IPO) ou une acquisition par une société de spiritueux plus importante. Cette discussion est présentée à titre d'exemple et ne signifie en aucun cas que MBD vivra une expérience similaire.

En raison de la demande mondiale croissante de whiskies, les distillateurs augmentent leur capacité et les distillateurs multinationaux acquièrent des distillateurs indépendants pour leur capacité et leur portefeuille de produits. Il existe un historique important d'acquisitions de distilleries dans les archives publiques. Parmi les acquisitions notables, citons l'acquisition par Beam Inc. de Cooley Distillery PLC en 2012 pour 95 millions de dollars canadiens, sur la base de ventes de 15,9 millions d'euros (21,0 millions de dollars canadiens), à une valorisation de 4,5 fois les ventes, et l'acquisition par Remy Cointreau Group de Bruichladdich Distillery Company Ltd en 2012 pour 48 millions de livres sterling après une dette de 10 millions de livres sterling, sur la base de ventes de 8,7 millions de livres sterling (13,9 millions de dollars canadiens), à une valorisation de 5,5 fois les ventes. En 2014, Forty Creek Distillery Ltd en Ontario a été acquise par Gruppo Campari pour 186 millions de dollars canadiens, à une époque où les ventes étaient de 39,5 millions de dollars canadiens, à une valorisation de 4,7 fois les ventes. Plus récemment, en 2016, Benriach Whisky Company, en Écosse, a été acquise par Brown-Forman Corporation pour 416 millions de dollars américains à un moment où ses ventes étaient de 59 millions de dollars américains, à une valorisation de 7,1 fois les ventes, et Constellation Brands a acquis High West Distillery, en Utah, pour 160 millions de dollars américains. Ensemble, ces cinq événements de liquidité représentent des ratios d'évaluation par rapport aux ventes allant de 4,1 à 7,0. Après High West, le marché des ventes de distilleries reste actif, notamment Westland's Distillery à Seattle, qui a été rachetée par Remy Cointreau pour un montant non divulgué en 2016. Toujours en 2016, Suntory a acheté une part de contrôle dans Sipsmith (London Gin) pour 50 millions de livres sterling. Avec des revenus censés être inférieurs à 6,5 millions de livres sterling, cela équivaut à une évaluation de près de 8 fois les revenus. Il convient de noter que Sipsmith n'est qu'une micro-distillerie. Monkey 47, une autre distillerie de gin artisanal, a vendu une participation majoritaire à Pernod Ricard en 2016 pour une somme non divulguée. Bien que les détails financiers n'aient pas été divulgués, cela indique clairement un fort appétit de la part des multinationales de spiritueux pour l'acquisition de distilleries à venir. Plus tard, en 2017, le groupe SPI a acquis Kentucky Owl Bourbon pour un montant non divulgué et a annoncé un investissement de 150 millions de dollars US dans la construction d'une nouvelle distillerie pour la marque. En dehors de ces acquisitions, il existe également de nombreuses annonces accessibles au public concernant de grandes marques multinationales prenant des positions minoritaires dans des distilleries indépendantes. Au cours de l'exercice 2017 de Remy Cointreau, l'entreprise a dépensé un total de 47,4 millions d'euros pour l'acquisition de deux distilleries de single malt : Domain des Hautes Glaces en France et Westland Distillery à Seattle, aux États-Unis. Pernod Ricard a dépensé environ 600 millions d'euros en acquisitions d'entreprises au cours de son exercice 2020 et a acheté au moins deux distilleries de whisky, dont Firestone & Robertson Distilling Co. et Rabbit Hole Distillery (qui n'a disposé de ses propres installations que pendant un an avant la vente).

Le tableau ci-dessous présente un certain nombre d'acquisitions récentes de distilleries, mais il en existe beaucoup d'autres. Une liste plus complète maintenue par Whisky Advocate peut être consultée sur ce lien (<https://www.whiskyadvocate.com/list-of-craft-whiskey-acquisitions/>).

Distillerie	Acquéreur	Année	Recettes de la distillerie	Prix d'acquisition	Multiples sur les recettes
Cooley Distillery PLC	Beam Inc.	2012	€15.9 million (US\$21.0 million)	US\$95 million	4.5x
Bruichladdich Distillery Company Ltd.	Remy Cointreau Group	2012	£8.7 million (C\$13.9 million)	£48 million (après avoir également acquis la dette de Bruichladdich de £10 million)	5.5x

				(million)	
Forty Creek Distillery Ltd.	Gruppo Campari	2014	C\$39.5 million	C\$186 million	4.7x
Benriach Whisky Company	Brown-Forman Corporation	2016	US\$59 million	US\$416 million	7.1x
High West Distillery	Constellation Brands	2016	Inconnu	US\$160 million	Inconnu
Sipsmith (London Gin)	Beam Suntory	2016	≤ £6.5 million	£50 million	7.7x
Black Velvet Canadian Whisky (Plus quelques petites marques distillées à la distillerie) (Propriété de Constellation Brands)	Heaven Hill Brands	2019	US\$67 million	US\$266 million	4.0x
Glendalough Distillery (Irish whisky et gin) (J'ai commencé à distiller en 2016 avec un alambic de 500L et une colonne.) ²	Mark Anthony Brands International	2019	Inconnu	€20 million ³	Inconnu
Davos Brands (Aviation Gin + Autres)	DIAGEO ⁴	2020	Inconnu	US\$334 million + 275 millions de \$ US supplémentaires en attente de performance	Inconnu

Alors que les introductions en bourse de distilleries n'ont pas été aussi courantes que les acquisitions par de plus grandes sociétés de spiritueux, Mackmyra s'est inscrite à la bourse NASDAQ OMS fin 2011 (à une valorisation de 4,1 fois les ventes) afin de lever des capitaux pour une expansion. Son chiffre d'affaires et sa capitalisation boursière étaient respectivement de 81,7 millions de couronnes suédoises (12,8 millions de dollars canadiens) et de 337,7 millions de couronnes suédoises (53 millions de dollars canadiens) (calculés à partir du prix de cotation du 16 décembre 2011 de 84 couronnes suédoises par action et de 4,02 millions d'actions).

Les transactions ci-dessus illustrent le succès potentiel d'une distillerie. Ces succès reflètent des entreprises à un stade avancé des ventes, dans des lieux géographiques différents et dans une période différente de la période actuelle. MBD a un historique limité de ventes internationales et, par conséquent, ne peut raisonnablement pas anticiper ses retours ou si ses performances seront similaires à celles des entreprises susmentionnées.

Employés

MBD emploie actuellement 17 personnes à temps plein dans les domaines de la production, du centre d'accueil et des visites, des ventes et du marketing, ainsi que de l'administration. Les postes de direction sont occupés par Graeme Macaloney, PDG, Andrew Michaud, directeur financier, Lee Baker, directeur du centre d'accueil et des services aux visiteurs, et David Holowaty, directeur des opérations, maître-brasseur et distillateur. M. Holowaty travaille avec le maître-distillateur consultant de MBD, M. Mike Nicolson, sur la production de whisky single malt et pot still, et avec les brasseurs et l'ingénieur des chaudières de MBD sur la production de bière artisanale. Deux ambassadeurs du whisky, plusieurs guides touristiques et un certain nombre d'employés administratifs complètent l'équipe de MBD.

² <https://www.thetaste.ie/crafting-history-glendalough-distillery/>

³ <https://www.irishtimes.com/business/agribusiness-and-food/glendalough-distillery-investors-to-share-12m-from-stake-sale-1.4112595>

⁴ <https://www.thespiritsbusiness.com/2020/08/diageo-acquires-aviation-american-gin/>

Au fur et à mesure de la croissance de ses activités, MBD devra embaucher davantage de personnel de production, de personnel chargé des opérations touristiques, de personnel de vente et d'ambassadeurs de whisky. Afin de produire et de vendre le volume de whisky, de bière artisanale et d'expériences pour les clients que MBD prévoit, d'ici 5 ans, MBD augmentera probablement son personnel à environ 20-25 personnes, englobant le tourisme, les ventes, la production et l'administration.

Objectifs à court terme

MBD a un certain nombre de projets à court terme qui peuvent ou non se concrétiser en fonction d'un certain nombre de facteurs commerciaux. Ces objectifs comprennent :

- Augmentation de la production de whisky afin de constituer des stocks pour les ventes futures
- Recrutement d'un troisième ambassadeur du whisky qui sera responsable de certains marchés asiatiques.
- MBD est en train de créer le N.W. Whisky trail et un Dr. Jim Swan Legacy Trail international pour améliorer les opportunités touristiques. Les coûts seront partagés avec les autres distilleries participantes. Cela nécessitera la conception d'un site web et la conception et l'impression d'un marketing collatéral.
- Étude de faisabilité pour la création d'une distillerie secondaire ou d'un magasin de vente au détail d'alcool (voir les objectifs à long terme pour plus d'informations).
- Prolongement de la saison de distillation du whisky en achetant et en installant un sous-refroidisseur de whisky pour permettre la distillation pendant les mois d'été.
- Ajout d'un troisième alambic (environ 2 400 litres) afin de faciliter la production de whisky à triple distillation.
- Augmentation du nombre de places assises sur le site en entreprenant la modernisation de la salle de dégustation (Whisky Barrel Lounge).
- Préparation de l'installation pour les besoins supplémentaires en matière de stockage des fûts en mettant en service un entrepôt amélioré qui pourra accueillir les stocks supplémentaires de whisky que MBD prévoit de produire.
- Augmentation du nombre de places assises sur le site en mettant en service un patio permanent nécessitant le déplacement de 5 places de parking vers le parking arrière.
- Augmentation des ventes de bière pression sur place tout en minimisant les besoins en équipement de cuisine et en personnel en créant une cuisine pizza.
- Achat d'équipements divers pour soutenir les opérations du MBD, selon les besoins (articles mineurs, par exemple : machine à remplir les bouteilles miniatures, etc.)

Objectifs à long terme

MBD a un certain nombre de projets à long terme qui peuvent ou non se concrétiser en fonction d'un certain nombre de facteurs commerciaux. Ces objectifs comprennent :

- Le développement des ventes de whisky dans 25 pays, dont le Canada, les États-Unis, le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, Taïwan, Singapour, l'Australie, le Japon, la Corée du Sud, la Chine, l'Inde, l'Afrique du Sud, l'Espagne, l'Italie, etc.
- L'ajout de deux alambics supplémentaires (ainsi que les équipements auxiliaires nécessaires) à la distillerie Caledonian de Macaloney pour doubler ou tripler la capacité de production.
- L'ouverture d'une deuxième distillerie ou d'un magasin de vente au détail afin d'étendre le succès de Macaloney's Caledonian Distillery & Twa Dogs Brewery et de continuer à développer l'entreprise.

MBD a commencé à planifier à long terme une deuxième distillerie ou un deuxième point de vente. Ce deuxième emplacement ouvrira la voie à une croissance et une expansion supplémentaires de l'entreprise. MBD prévoit de commencer un projet de faisabilité et de diligence raisonnable (voir les objectifs à court terme) afin de déterminer s'il y a une voie à suivre pour ce projet et de générer des estimations sur les coûts et les délais du projet. Avant d'aller de l'avant avec ce type de projet, MBD établira une série de tests de type " go versus no-go " qui évalueront l'état de préparation de l'entreprise et du plan d'expansion. L'approbation du conseil d'administration sera également requise avant d'aller de l'avant avec tout plan d'expansion.



MBD explore actuellement deux directions différentes pour son expansion. La première option consisterait à ouvrir un deuxième magasin d'alcool avec une empreinte minimale conçue pour tirer parti du fort volume touristique de la région. Le magasin vendrait des produits MBD et proposerait des visites guidées de l'installation principale de MBD aux touristes qui entreraient dans le magasin. La deuxième option, que MBD considère comme plus lointaine, consiste à ouvrir une deuxième distillerie de taille égale ou supérieure dans un autre lieu très touristique, peut-être en Ecosse. Dans les deux scénarios, MBD préférerait obtenir un financement par crédit-bail et/ou par emprunt afin que les capitaux propres ne soient pas immobilisés dans des actifs et puissent être utilisés pour développer l'entreprise. Si

MBD estime que l'une ou l'autre des idées d'expansion, ou les deux, ne sont pas réalisables dans les délais actuels, ou si le plan d'expansion ou l'entreprise ne passe pas l'un des tests " go versus no go ", alors les plans d'expansion seront modifiés, reportés ou abandonnés.

Au fur et à mesure que les ventes locales de bière pression, les ventes touristiques et les événements augmentent dans les locaux actuels de MBD, la société prévoit d'augmenter le nombre de places assises en ajoutant des toilettes supplémentaires et un grand salon de dégustation. Ce grand salon de dégustation (qu'il est actuellement prévu d'appeler le Whisky Barrel Lounge) sera situé dans un entrepôt rénové (faisant partie de l'emplacement actuel du 761 Enterprise Crescent) que MBD utilise actuellement comme entrepôt à faible densité. MBD souhaite que le nouveau salon soit relié au centre d'accueil et au salon existants et qu'il offre une vue sur l'une des salles de fûts de MBD.

Historique des litiges et résumé de toute question réglementaire

Litige avec l'autorité municipale

En 2020, MBD a été engagé par la municipalité de Saanich, une municipalité de district sur l'île de Vancouver en Colombie-Britannique, sur un certain nombre de sujets, y compris les questions entourant l'utilisation de ses licences, les règles du code du feu, les limites d'occupation et les restrictions d'utilisation de l'espace. Bien que le conseil municipal et les bureaucraties aient approuvé les plans de développement quelques années auparavant, les bureaucraties de la municipalité contestent qu'ils n'aient pas approuvé un certain nombre d'aspects. Les bureaucraties de la municipalité ont également été en contact avec les autorités provinciales chargées des alcools. Ce conflit pourrait avoir un impact important sur MBD si la municipalité se prononce contre MBD sur l'une de ces questions ou si les autorités provinciales chargées des boissons alcoolisées, à la demande de la municipalité, retirent ou suspendent l'une des licences ou approbations de MBD. MBD a engagé un avocat qui a une grande expérience de la défense de ses clients contre les municipalités et a été informé que l'entreprise aurait un dossier solide devant un tribunal. Afin d'économiser du capital et du temps, MBD a décidé de poursuivre une voie de réconciliation avec la municipalité et a accepté de faire quelques concessions, notamment en retirant les sièges publics (et les sièges des espaces événementiels) de l'étage de production et en ajoutant une protection supplémentaire contre le feu dans un certain nombre de zones. MBD préfère éviter un conflit juridique afin que le capital des investisseurs soit utilisé pour faire croître l'entreprise et non pas pour payer des frais de justice ou d'avocat. Néanmoins, un litige entraînerait des dépenses importantes pour l'entreprise et pourrait avoir un impact négatif important sur ses résultats d'exploitation. En outre, il n'y a aucune garantie que MBD obtienne gain de cause dans tout litige contre la municipalité, auquel cas les licences et autorisations de l'entreprise seraient suspendues, ce qui nuirait considérablement aux résultats d'exploitation de MBD. Sur la base des solutions négociées entre MBD et la municipalité concernant tous leurs problèmes, MBD a demandé et obtenu deux permis de développement de la municipalité. MBD vient de terminer l'ajout d'une protection supplémentaire contre le feu entre l'étage de production et le centre d'accueil/salon et entre un futur bar-salon (qui sera aménagé l'année prochaine) et la salle de stockage des fûts de whisky. La signature finale de l'architecture et la soumission à la municipalité devraient être terminées d'ici deux mois.

La société fait l'objet de litiges

La Scotch Whisky Association ("SWA"), bien qu'elle ne soit pas un organisme de réglementation doté d'une quelconque autorité gouvernementale, est une association industrielle qui s'est avérée très procédurière. La SWA intente des procès et d'autres actions en justice contre des distilleries internationales qui, selon elle, bénéficient d'une association avec l'industrie du whisky écossais ou font passer leurs produits pour du whisky écossais. La SWA a contacté MBD à plusieurs reprises au cours des dernières années et MBD a répondu à la plupart de ses demandes sans problème.

En novembre 2020, la SWA a, par l'intermédiaire de son conseiller juridique canadien, contacté MBD pour se plaindre du nom de sa distillerie, "Macaloney's Caledonian Distillery", au motif que ce nom fait apparaître la marque comme un scotch et est trompeur pour le public. La SWA s'est également opposée à quelques demandes de marques déposées par MBD au Canada et s'oppose à l'utilisation des termes Macaloney, Caledonian, Glenloy, Invermallie, island whisky et d'autres mots non spécifiés "évoquateurs de l'Écosse". MBD n'est pas d'accord avec le point de vue adopté par la SWA dans cette affaire et estime que sa position est étayée par le fait que "Macaloney" est le nom de famille du fondateur et président et que "Nouvelle-Calédonie" est le nom historique utilisé pour désigner la région (Colombie-Britannique et nord de l'État de Washington) dans laquelle la distillerie est située. Glenloy et Invermallie font référence à des lieux d'importance historique pour la famille du Dr Graeme Macaloney. Auparavant, la SWA a perdu un procès devant les tribunaux canadiens pour tenter d'empêcher l'utilisation du terme "Glen" par la distillerie Glenora, qui l'utilisait pour son whisky Glen Breton. Le terme "island whisky" est également justifié car la distillerie de MBD est située sur l'île de Vancouver. MBD, en collaboration avec son avocat, a publié un communiqué de presse et une mise à jour sur ces questions qui peuvent être consultés à l'adresse suivante (<https://mcaledonian.com/>). Le SWA et Whyte & Mackay (un producteur de whisky écossais et membre du SWA impliqué dans l'affaire pour démontrer les dommages) ont maintenant porté leur litige devant la Cour suprême de la Colombie-Britannique. Les dommages-intérêts demandés dans le cadre du litige se limitent à l'obligation pour MBD de cesser d'utiliser les noms des marques spécifiées et ne comprennent pas de dommages-intérêts pour les ventes perdues par la SWA ou ses membres, y compris Whyte et Mackay.

MBD a l'intention de se défendre contre cette action en justice devant les tribunaux. MBD pourrait avoir à supporter le poids des frais de justice liés à sa défense. Si MBD perd le procès, elle pourrait être contrainte de changer le nom de sa distillerie et de certaines lignes de produits, ce qui entraînerait des coûts importants de changement de marque (en raison de la modification des supports marketing, du matériel d'emballage, de la présence numérique, de la signalisation, etc.) Dans un procès similaire antérieur, le SWA a autorisé une distillerie à utiliser son stock de marque existant. Une partie de la valeur de la marque construite par MBD pourrait être perdue lors de la transition vers un nouveau nom, si cela devait se produire. Le procès a entraîné une couverture médiatique accrue de MBD, a peut-être contribué à une croissance de 97% des ventes de whisky en glissement annuel (au 30 juin 2021), et continuera probablement à améliorer la notoriété, ce qui pourrait avoir un impact sur l'image de marque de MBD aux yeux des consommateurs. MBD a engagé un avocat expérimenté en matière de litiges pour se défendre, ainsi que des agences de relations publiques. La réaction initiale du public s'est traduite par un soutien populaire notable, comme en témoigne l'article du Master of Malts (<https://www.masterofmalt.com/blog/post/scotch-whisky-association-guardian-or-bully.aspx>), la lettre ouverte de Dominic Roskrow à la SWA (voir page 5 <https://bit.ly/3vXxUIB>), et une critique de Ralfy sur Youtube (<https://www.youtube.com/watch?v=sFRGIqsThxE>). La société a également obtenu plus de 70 lettres de soutien de la part d'une série de personnes et d'organisations du secteur, notamment d'éminents clubs de whisky, de festivals de whisky et de consommateurs. MBD est prête à se défendre prudemment pour éviter une issue négative de cette action en justice - cependant, il n'y a aucune garantie que la société réussisse à se défendre contre ces revendications. En juillet 2021, le SWA a contacté MBD pour proposer une médiation non contraignante par un tiers. MBD a l'intention de prendre part à la médiation.

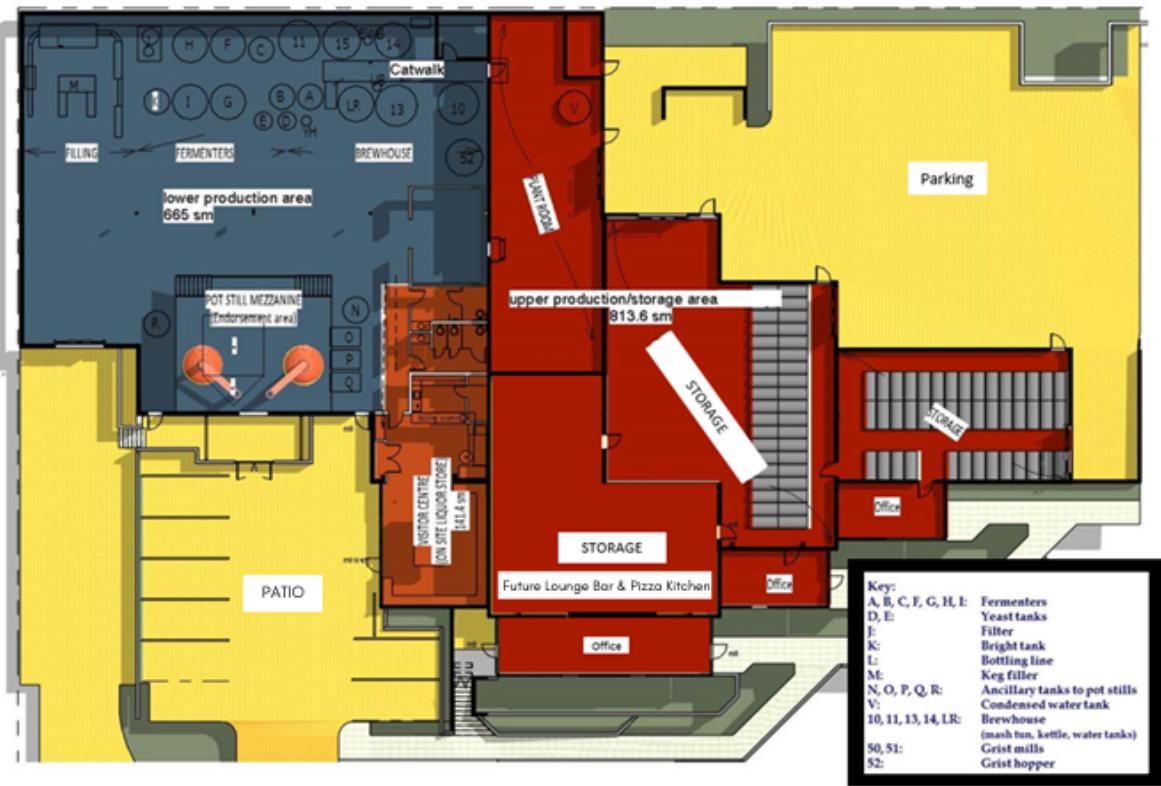
En dehors de ce qui précède, la société n'est impliquée dans aucun litige, et sa direction n'a pas connaissance d'actions en justice en cours ou imminentes concernant sa propriété intellectuelle, la conduite de ses activités commerciales ou autres.

Conception et emplacement des installations

MBD a conclu un bail à long terme avec 761 Enterprise Holdings Inc. pour un bâtiment et un terrain situés au 761 Enterprise Crescent, Saanich, Greater Victoria. Ceci représente une importante stratégie d'évitement de capital pour MBD. L'installation est située sur l'autoroute Pat Bay (autoroute 17) entre Victoria et le terminal Swartz Bay de B.C. Ferries (desservant Vancouver) et est également en route vers les Butchart Gardens et l'aéroport international de Victoria.



Avant le COVID-19, MBD faisait régulièrement de la publicité auprès de chacun des principaux ports maritimes de Victoria (navires de croisière internationaux, ferry Clipper de Seattle et ferry Black Ball de Washington) ainsi que de Tourism Victoria et des hôtels locaux. Le marketing touristique reprendra dès que les effets de la pandémie s'estomperont. Macaloney's Caledonian Distillery & Twa Dogs Brewery a été conçue pour faciliter le tourisme de distillation au même titre que les autres destinations touristiques importantes du Grand Victoria et les destinations touristiques internationales de distillerie. Le bâtiment comprend un total de plus de 1 560 m² (17 000 pieds carrés). Le plan ci-dessous donne un aperçu de l'agencement de l'installation. Le côté gauche du bâtiment comprend le centre d'accueil des visiteurs avec une boutique de souvenirs, un magasin d'alcools et un bar-salon, un patio pour le jardin de la bière, ainsi que les zones de production du whisky et de la bière. La capacité de visite de la distillerie est conçue pour



accueillir un bus de 56 personnes. Les visites guidées comprennent l'accès à la boutique de souvenirs, aux zones de dégustation, à la zone de moût, à la zone de la salle de fermentation, à la zone de l'alambic et à la zone de remplissage des fûts.

Le côté droit du bâtiment (zone rouge ci-dessous) comprend la salle des machines, qui abrite divers services publics, des bureaux et l'entrepôt de maturation des fûts de whisky. C'est également l'emplacement d'un futur bar-salon et d'une éventuelle pizzeria.

Licences

Tous les zonages et licences municipales, provinciales et fédérales nécessaires sont en place. Il s'agit notamment des licences de fabrication (brasserie et distillerie) de la B.C. Liquor and Cannabis Regulation Branch, ainsi que de la "licence de salon" associée pour la vente au détail sur place, et des licences de droits d'accise fédéraux de l'Agence du revenu du Canada. En 2020, MBD a reçu l'autorisation d'aménager un patio temporaire (mesure COVID-19) et MBD cherche à améliorer cette autorisation pour en faire un changement permanent.

Gestion de l'environnement

Le whisky et la bière de MBD sont fabriqués à partir de quatre ingrédients naturels et renouvelables : l'eau, la levure, les céréales (généralement l'orge, le seigle ou le blé) et le chêne. Aucun solvant n'est utilisé, ni aucun produit chimique toxique autre que de petits volumes de produits de nettoyage de qualité alimentaire (acide citrique, hydroxyde de sodium doux, etc.). La levure s'autopropage et constitue donc une ressource renouvelable. L'utilisation de l'eau prend deux formes : l'eau en cours de fabrication et l'eau de refroidissement. La première nécessite des volumes modestes d'environ 5 000 ou 10 000 litres par lot, ce qui donne jusqu'à 9 500 litres de bière ou jusqu'à 500 litres de spiritueux "new make" qui sont mis en fût à 62,5 % d'alcool. Le reste de l'eau quitte l'usine soit sous forme de drêches (appelées "draff") qui ont été écrasées avec l'eau puis collectées par les éleveurs de bétail locaux pour être utilisées comme aliments pour bétail à haute teneur en azote, soit sous forme de levure usée, soit sous forme de "pot ale" qui est la liqueur résiduelle laissée dans les alambics après que l'éthanol, une partie de l'eau et des congénères de goût ont été distillés pour former le "New Make Spirit". Ce pot ale a une teneur en éthanol inférieure à 1,0 %. Le liquide restant dans l'alambic est appelé "lie usée". Il s'agit d'un liquide à faible DBO (environ 1 500 mg/l), avec seulement 3 600 litres par lot, qui, avec la levure et le pot ale usés, est éliminé par les méthodes habituelles d'élimination des déchets dans une installation de traitement des déchets. Des volumes importants d'eau peuvent être utilisés pour le rinçage, mais cette eau a une faible DBO et peut être rejetée dans les égouts municipaux.

L'autre eau utilisée dans l'usine est l'eau de refroidissement. Cette eau n'entre jamais en contact direct avec les flux de traitement et sa composition chimique reste donc inchangée. En tant que liquide de refroidissement, elle contient une précieuse chaleur de faible qualité et l'usine a donc été conçue pour une récupération économique de la chaleur grâce à l'utilisation d'échangeurs de chaleur dans le processus et d'une tour de refroidissement. MBD utilise également le refroidissement adiabatique, qui est plus économique en énergie que de nombreuses autres méthodes de refroidissement.

MBD s'approvisionne en ingrédients à proximité de la distillerie lorsque cela est possible. L'orge maltée utilisée par MBD pour la production de whisky est cultivée dans la région de Peace River, en Colombie-Britannique, et la majeure partie de son blé non malté provient d'une ferme située à seulement 10 minutes de la distillerie. MBD utilise également des chariots élévateurs à fourche électriques dans ses installations.

6.2 Accords importants

Contrat de location

Le 1er décembre 2015, la société a conclu un bail de 10 ans avec 761 Enterprise Holdings Inc. pour le bâtiment et le terrain situés au 761 Enterprise Crescent et décrits ci-dessus. Le bâtiment est situé dans le parc d'affaires Royal Oak et a une superficie d'environ 17 319 pieds carrés.

Le loyer des quatre premiers mois, du 1er février 2016 au 31 mai 2016, était de 0 \$. Le loyer des mois cinq à douze est de 17 319 \$CAN par mois. Le loyer pour les années deux à cinq du bail sera de 17 319 \$CAN par mois. En outre, la société est tenue de payer sa part des coûts d'exploitation. Par conséquent, la société prévoit que le loyer total sera de 18,25 \$CAN par pied carré. Au cours des années 6 et 8, le loyer sera ajusté en fonction de l'évolution de l'indice des prix à la consommation de la Colombie-Britannique.

MBD dispose de quatre options de renouvellement du bail, chaque option étant d'une durée de 10 ans. À titre d'incitation, le propriétaire a versé 150 000 dollars canadiens pour les améliorations locatives.

Pour garantir les obligations de la société en vertu du bail, la société a accordé au propriétaire un contrat de garantie

générale sur les actifs de MBD.

Le bail autorise les utilisations suivantes : distillerie, brasserie, visites de la distillerie, stockage du grain, maltage, touraillage, meunerie, mélange, maturation du whisky, remplissage, magasin de cadeaux au détail avec licence d'alcool pour vendre de la bière et des produits alcoolisés ainsi que des articles de détail et des souvenirs connexes, restaurant, y compris les opérations de rôtisserie à la broche, BBQ, événements, visites, dégustations, espace événementiel programmable, auditorium, conférences, mariages et festivités culturelles.

Accord de contribution avec Agri-Food Canada (AAC)

Le 13 janvier 2015, la Société a conclu un accord de contribution remboursable avec le gouvernement du Canada, représenté par le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire [" AAC "], dans le cadre du Programme d'innovation en agriculture du gouvernement - Volet Favoriser la commercialisation et l'adoption, afin de faciliter la démonstration précommerciale, la commercialisation et l'adoption de produits, de technologies, de procédés ou de services agricoles novateurs. L'entente avec AAC prévoyait une contribution remboursable de 2 369 400 \$CAN à la société, sous réserve des conditions de l'entente. Les fonds fournis ont été utilisés pour la rénovation des installations, l'achat et l'installation d'équipement de fabrication du whisky, y compris, à titre d'exemple, des fûts de chêne, et des frais administratifs spécifiques. MBD est tenu de rembourser tous les fonds en versements mensuels égaux sur sept ans à compter du 31 mars 2020. L'accord de contribution ne porte pas d'intérêt. En 2021, MBD a négocié avec succès un rééquilibrage du calendrier de remboursement, de sorte que les paiements soient plus chargés vers la fin du calendrier, lorsque la direction estime que la société disposera d'un flux de trésorerie disponible.

Accord avec FrontFundr Financial Services Inc.

En 2018, 2019 et 2021, MBD a conclu un accord de représentation officiel avec FrontFundr Financial Services Inc. (précédemment constituée sous le nom de Silver Maple Ventures Inc.) afin d'obtenir un financement par actions supplémentaire. FrontFundr a agi en tant qu'agent de vente et de marketing non exclusif et agent administratif de la société pour l'offre et a traité les investissements par l'intermédiaire de son portail de concessionnaire du marché exonéré (plateforme/site Web de crowdfunding). En vertu de la première entente (signée en 2018), FrontFundr a reçu des honoraires de base de 6 000 \$ CA et a gagné des commissions de 23 919 \$ CA (commission de 8 % pour chaque abonné qui investit par l'entremise de la plateforme en ligne de FrontFundr). En vertu de la deuxième entente, Frontfundr a reçu des frais de base de 3 000 \$CAN et des commissions de 6 % (pour une commission totale de 24 930 \$CAN) pour chaque abonné qui investit par le biais de la plateforme en ligne de FrontFundr. En vertu du troisième et actuel accord, MBD renumérisera Frontfundr selon les termes détaillés au point 9.1 du présent document.

Ligne de crédit :

Le 21 août 2019, MBD a obtenu une ligne de crédit renouvelable de 125 000 dollars canadiens auprès d'une banque à charte canadienne. Cette convention de ligne de crédit, qui est partiellement garantie par Exportation et développement Canada, est garantie par les comptes clients et les stocks qui ont été reportés de la convention de garantie générale avec le propriétaire de MBD décrite ci-dessus.

Contrat de consultation avec Michael Nicolson.

MBD a conclu un contrat de consultation officiel avec Michael Nicolson, un maître distillateur très expérimenté. Bien qu'il soit engagé par MBD, M. Nicolson a accepté d'être disponible pour aider à la distillation, à la maturation, au mélange et à la promotion de la marque.

La société a accepté de payer M. Nicolson au taux horaire standard, pour le temps passé.

Contrat de conseil avec Adrian Walker

Auparavant, MBD a conclu un accord officiel de consultation avec M. Adrian Walker. M. Adrian Walker est un ancien développeur de marque de DIAGEO et était particulièrement bien placé pour agir en tant que conseiller et consultant pour le lancement des produits de MBD. La société a accepté de payer à M. Walker 1 500 unités d'actions restreintes au début de ce contrat, 1 500 unités d'actions restreintes annuellement pour chaque année de service fournie, plus une provision annuelle de 10 000 GBP (16 500 CND\$), plus des dépenses raisonnables. Le contrat a été récemment résilié.

6.3 MBD a été constituée dans la province de la Colombie-Britannique le 1er février 2013 en vertu de la loi sur les sociétés commerciales, S.B.C. 2002, chapitre 57. Son numéro de constitution en société est BC0961592.

6.4 Les documents constitutifs de l'émetteur sont disponibles sur demande à l'adresse support@frontfundr.com.

6.5 L'activité de l'émetteur est représentée le plus précisément comme :

- Pré-opérationnelle.
- En phase de développement.
- Actuellement en cours d'exploitation.
- Ayant généré un bénéfice au cours du dernier exercice.

6.6 Les états financiers sont disponibles sur demande à support@frontfundr.com.

Information à l'intention des acheteurs : Si vous recevez des états financiers d'un émetteur effectuant un placement de type Start-Up Crowdfunding, vous devez savoir que ces états financiers n'ont pas été fournis à une autorité de réglementation des valeurs mobilières ni examinés par celle-ci. Ils ne font pas partie du présent document d'offre. Vous devriez demander à l'émetteur quelles normes comptables ont été utilisées pour préparer les états financiers et si les états financiers ont été vérifiés. Vous devriez également envisager de demander l'avis d'un comptable ou d'un conseiller financier indépendant sur les informations contenues dans les états financiers.

6.7 À la date du présent document d'offre, les titres suivants sont en circulation :

- 2 997 297 actions ordinaires de catégorie A
- 0 Actions ordinaires de classe B
- 0 Actions privilégiées
- 20 Actions privilégiées spéciales
- 0 option
- 6 583 Bons de souscription A (convertibles en actions ordinaires de catégorie A)
- 62 292 bons de souscription B (convertibles en actions ordinaires de catégorie A)
- 0 titres convertibles
- 0 hypothèque (solde, terme, intérêt, autre)
- Dette et LOC comme détaillé dans la section 6.2 Contrats importants.

Sujet 7 : Utilisation des fonds

7.1 Entre août 2021 et la date du présent document d'offre, l'Émetteur a levé 0 \$ pour une souscription globale de 0 titres éligibles. Ces titres seront émis dans le cadre du présent placement et ont été ou seront utilisés comme décrit à la **rubrique 7.2**.

Depuis sa constitution jusqu'à la date du présent document de placement, l'émetteur a réuni environ 10 790 737 \$ en capitaux propres, dont 10 millions \$ ont été investis par la direction. Ces fonds ont été utilisés pour l'achat et l'installation de la brasserie et de la distillerie, pour les frais d'exploitation et pour la production d'environ 8 millions de dollars de whisky en cours de maturation (évalué au futur prix de vente en gros).

7.2 Utilisation du produit de la présente offer :

Description of intended use of funds listed in order or priority	Montant Total (\$)	
	Montant minimal de l'offre supposé	Montant maximal de l'offre supposé (b)
Fonds de roulement pour la production de whisky et utilisation des flux de trésorerie opérationnels (accent mis sur la production de whisky, les frais de vente et les frais administratifs)	\$0.00	\$466,000.00
Coûts de l'offre - frais de transaction (a)	\$4,000.00	\$34,000.00
Total	-\$4,000.00	\$500,000.00

- a)** Les frais de transaction spécifiques présentés sont uniquement à titre d'exemple. FrontFundr a droit à une commission de transaction uniquement sur les investissements éligibles. Pour plus d'informations, voir la **rubrique 9**.
b) L'émetteur peut accepter plus que le montant maximum de l'offre à sa seule discrétion.

Sujet 8 : Précédentes distributions de financement participatif

8.1 L'émetteur n'a pas levé de fonds dans le cadre d'une distribution précédente de Start-Up Crowdfunding. Cependant, l'émetteur a clôturé avec succès plusieurs levées et distributions de mémoires d'offre.

Sujet 9 : Compensation payée au portail de financement

9.1 En vertu d'un contrat d'agence daté du 13 juillet 2021 (le " **Contrat d'agence** "), la Société a engagé FrontFundr pour agir en tant qu'agent commercial, marketing et administratif non exclusif dans le cadre de l'Offre et pour fournir certains services connexes à la Société. Dans ce rôle, entre autres, FrontFundr fera ses meilleurs efforts pour identifier les investisseurs qui achèteront les titres éligibles dans le cadre de cette Offre.

En vertu du contrat d'agence, la rémunération suivante est due à FrontFundr :

- Frais d'entrée en service de 4 000 \$.
- Pour chaque souscripteur qui investit 25 000 dollars canadiens ou moins :
 - une commission de transaction égale à 6,00 % du produit brut collecté auprès de tout souscripteur dans le cadre de l'offre pour laquelle l'agent fournit des services.
- Pour chaque souscripteur qui investit plus de 25 001 dollars canadiens :
 - une commission de transaction égale à 4,00 % du produit brut collecté auprès de tout souscripteur dans le cadre de l'offre.
- Pour chaque souscripteur figurant à l'Annexe P, qui est un investisseur potentiel (jusqu'à un maximum de 10) et qui investit par l'intermédiaire de la plateforme en ligne du Mandataire, une commission de transaction égale à 0,75 % du produit brut ; et

- Pour chaque souscripteur figurant à l'Annexe S, qui est un ancien actionnaire et qui investit par le biais de la plateforme en ligne de l'Agent, une commission de transaction égale à 2,50 % du produit brut.
- L'Émetteur sera autorisé à faire en sorte que son investisseur principal unique soit exempté de toute commission.
- Des honoraires de services de financement d'entreprise pour tout service de consultation générale supplémentaire demandé par l'émetteur (les " honoraires de consultation de financement d'entreprise ") seront facturés séparément à un taux horaire de 250 \$ CA l'heure, plus les taxes applicables. Les Honoraires de conseil en financement d'entreprise doivent être présentés à l'Émetteur pour approbation préalable ; le Placement à l'égard duquel l'Agent fournit des Services.
- Si l'émetteur a été approuvé par un gouvernement provincial pour tout " crédit d'impôt pour les investisseurs " (p. ex. EBC pour la Colombie-Britannique) et qu'il indique qu'il utilisera le crédit d'impôt associé, des frais de 15 \$ pour chaque souscripteur admissible au crédit d'impôt seront déduits du produit brut recueilli à l'égard duquel le mandataire fournit des services.
- Si l'émetteur a été approuvé par Western Pacific Trust Company, Olympia Trust Company et/ou ComputerShare "A 3rd Party Trust Company" pour accepter des investissements par le biais de comptes enregistrés (par exemple, REER ou CELI), des frais de 50 \$ par souscripteur qui investit par le biais d'un compte enregistré seront déduits du produit brut recueilli à l'égard duquel le mandataire fournit des services.
- Tout produit brut provenant d'investisseurs canadiens recueilli par l'émetteur et non traité par le mandataire au cours d'un placement sera assujetti au barème de frais décrit à la section 6 b), selon le cas et à la discréction du mandataire.
- Des frais de traitement de 25 \$ par transaction en vertu de la dispense de prospectus 45-538 pour les investisseurs autocertifiés (investisseurs de l'Alberta et de la Saskatchewan seulement), le cas échéant.
- Des frais de réengagement de 500,00 \$ s'appliqueront pour les distributions continues de notices d'offre et d'investisseurs accrédités se prolongeant 6 (six) mois après le lancement de l'offre sur la plateforme du mandataire (le " réengagement ").
- Des frais d'intégration ultérieurs de 1000,00 \$ s'appliqueront à toute campagne supplémentaire de Crowdfunding ou de Crowdfunding de démarrage sur FrontFundr au cours de l'année civile du lancement de l'Offre d'un Émetteur (le " Réengagement ").
- Au choix et à la discréction de la Société, des frais pour les services de clôture, jusqu'à 2 250 \$.

Sujet 10: Facteurs de risque

10.1 Risques généraux

Il existe certains risques inhérents à un investissement dans les titres et aux activités de l'émetteur, que les investisseurs doivent examiner attentivement avant d'investir dans les titres. Les paragraphes suivants ne sont qu'un résumé de certains des facteurs de risque. Les acquéreurs potentiels doivent examiner les risques liés à un investissement dans les valeurs mobilières avec leurs conseillers juridiques et financiers.

L'Émetteur conseille aux acquéreurs potentiels de consulter leurs propres conseillers juridiques, fiscaux, financiers et d'investissement professionnels indépendants avant d'acheter les Titres afin de déterminer l'adéquation de cet investissement par rapport à leurs objectifs financiers et d'investissement et par rapport aux conséquences fiscales d'un tel investissement.

En plus des facteurs exposés ailleurs dans le présent document d'offre, les acquéreurs potentiels doivent prendre en considération les risques suivants avant d'acheter les titres. L'un ou l'autre de ces risques, ou d'autres risques

non encore identifiés, peuvent avoir un effet négatif important sur les activités de l'émetteur et/ou le rendement pour les acquéreurs.

Il s'agit d'une offre hautement spéculative. L'achat des Actions implique un certain nombre de facteurs de risque importants. Les souscripteurs potentiels doivent examiner attentivement chacun, et l'effet cumulé de tous, des facteurs de risque relatifs à MBD énoncés ci-dessous. Les risques et incertitudes décrits ci-dessous ne sont pas les seuls auxquels MBD peut être confrontée. D'autres risques et incertitudes, y compris ceux que la direction ne considère pas actuellement comme importants, peuvent nuire à l'activité de MBD. Les facteurs de risque évoqués ci-dessous peuvent avoir un effet négatif important sur l'activité, la situation financière, les résultats d'exploitation ou les flux de trésorerie de MBD. Outre les questions énoncées ailleurs dans le présent document d'offre, les souscripteurs doivent tenir compte des facteurs de risque suivants relatifs à l'activité de MBD. Ces informations sont présentées à la date du présent document et sont susceptibles d'être modifiées, complétées ou amendées sans préavis. Le secteur dans lequel MBD a l'intention d'opérer est compétitif et ne doit être envisagé que par ceux qui sont capables de s'engager à long terme, qui sont prêts à faire confiance à la direction et qui peuvent risquer de perdre la totalité de leur investissement. En bref, il n'y a aucune garantie que l'activité de MBD sera couronnée de succès.

Les facteurs de risque décrits ci-dessous ne constituent pas une liste définitive de tous les facteurs de risque associés à un investissement dans les titres éligibles offerts en vertu des présentes et les investisseurs sont avertis qu'ils peuvent perdre la totalité de leur investissement.

10.2 Risques d'investissement

a) Les titres sont spéculatifs - Les titres offerts en vertu des présentes doivent être considérés comme hautement spéculatifs et un investissement dans ces titres comporte un degré élevé de risque. Un souscripteur potentiel doit examiner attentivement les facteurs de risque suivants, en plus des autres informations contenues dans le présent mémorandum, avant d'acheter des titres. En raison de la nature de son activité et du stade actuel de son développement, l'Émetteur peut être soumis à des risques importants. Les résultats d'exploitation réels de l'Émetteur peuvent être très différents de ceux attendus à la date du présent mémorandum, auquel cas le cours des Titres pourrait baisser, et un souscripteur pourrait perdre tout ou partie de son investissement. Les facteurs de risque décrits ci-dessous ne constituent pas une liste définitive de tous les facteurs de risque associés à un investissement dans les Titres offerts aux termes des présentes et les investisseurs sont avertis qu'ils peuvent perdre la totalité de leur investissement.

b) Restrictions sur les transferts; Pas de marché public - Il n'y a actuellement aucun marché public pour les titres et aucun ne devrait se développer dans un avenir prévisible. Les Titres sont soumis à d'importantes restrictions de transfert en vertu des lois sur les valeurs mobilières et des Statuts de l'Émetteur. Par conséquent, les titres ne peuvent être revendus ou autrement transférés, sauf conformément aux statuts de l'émetteur ou auxdites lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. (Voir l'article 12 - Restrictions de revente.)

c) Valeur des titres de l'émetteur et détermination arbitraire du prix - Le prix des titres de l'émetteur est déterminé par la direction et peut ne pas avoir de rapport avec les bénéfices, la valeur comptable ou d'autres critères d'évaluation. La direction a fixé le prix des actions dans la présente notice d'offre afin d'atteindre certains objectifs, comme offrir une incitation à ceux qui investissent des montants plus importants. Ce schéma de prix a été établi de manière arbitraire et le prix des Actions peut changer après la clôture de la présente notice d'offre.

d) Absence de marché pour les Actions et les Bons de souscription, et restrictions de prix et de revente - Bien que la stratégie principale de MBD soit d'accroître la valeur de l'entreprise et d'offrir aux actionnaires la possibilité de monétiser leur investissement s'ils le souhaitent, il n'existe actuellement aucun marché public pour les Actions et rien ne garantit qu'un tel marché public se développera un jour. Les Actions ne peuvent pas être revendues ou transférées d'une autre manière à moins que les restrictions de revente

n'expirent, comme décrit plus en détail à la rubrique 10 de la présente notice d'offre. Jusqu'à l'expiration de la restriction de revente, les investisseurs ne pourront pas négocier les titres, sauf s'ils se conforment à une exemption des exigences de prospectus et d'enregistrement en vertu de la législation sur les valeurs mobilières applicable. Par conséquent, il existe un risque important qu'un investisseur ne soit pas en mesure de liquider son investissement dans les actions et un souscripteur doit être prêt à supporter le risque économique de l'investissement pendant une période indéfinie. Voir la rubrique 10 - Restrictions de revente. Les investisseurs ne peuvent pas obliger MBD à racheter leurs actions.

e) Questions fiscales - Le rendement de l'investissement d'un actionnaire dans ses titres est soumis aux changements des lois fiscales fédérales et provinciales canadiennes et des lois fiscales internationales des marchés sur lesquels MBD opère (Royaume-Uni, États-Unis, UE, etc.), ainsi qu'à toute autre loi fiscale applicable aux actionnaires. Il ne peut être garanti que les lois fiscales ne seront pas modifiées d'une manière qui altérera fondamentalement les conséquences fiscales pour les investisseurs de la détention ou de la cession des titres.

La décision d'acheter les Actions doit être fondée principalement sur l'évaluation des mérites de l'investissement et sur la capacité du souscripteur à supporter une perte éventuelle et non sur les avantages fiscaux qui peuvent être obtenus. Les souscripteurs qui acquièrent les Actions en vue d'en tirer des avantages fiscaux potentiels doivent obtenir un conseil fiscal indépendant auprès d'un conseiller fiscal connaissant les domaines pertinents de la législation fiscale. Les lois fiscales fédérales et provinciales peuvent être modifiées, ou leur interprétation changée. Les lois fiscales fédérales et provinciales sont sujettes à des changements et des modifications qui échappent au contrôle de MBD. Les modifications apportées à la législation fiscale peuvent changer fondamentalement les implications financières de la détention ou de la cession d'actions MBD.

f) Dilution - Après la réalisation du placement, les intérêts des actionnaires existants peuvent être dilués. L'exercice d'options sur actions ou de bons de souscription en circulation aura également un effet dilutif sur les intérêts des nouveaux acquéreurs des titres. En outre, si l'émetteur a besoin d'un financement par actions supplémentaire conformément aux titres offerts dans le cadre du placement, les acquéreurs des titres supplémentaires peuvent subir une dilution supplémentaire dans la mesure où ces titres peuvent être émis à un prix inférieur au prix payé pour la conversion en actions. acquis ci-dessous.

g) Fluctuations des devises - Il est prévu que MBD fasse des affaires avec un certain nombre de clients et de fournisseurs étrangers et, par conséquent, certaines de ses affaires peuvent être menées dans des devises autres que le dollar canadien. Les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport à d'autres devises pourraient amener MBD à subir des pertes de change.

L'exposition au risque lié aux effets du taux de change sera limitée par le fait que la plupart des transactions sont libellées en dollars canadiens. Dans la mesure où les ventes sont facturées, ou l'équipement/les matériaux sont achetés dans une devise étrangère, MBD peut utiliser des contrats à terme sur devises pour réduire le risque de change. La stratégie consiste à limiter les échanges à quelques devises pour les flux contrôlés et, lorsque cela est possible, à prendre des contrats à terme sur devises pour minimiser le risque et adapter les opérations aux effets de change. MBD fera également appel, le cas échéant, aux services de la Banque de développement des exportations du Canada pour gérer le risque lié à ses créances étrangères, par le biais d'une assurance des créances.

h) Offre inférieure à l'offre maximale - Rien ne garantit que l'offre maximale sera vendue. Si moins que l'offre maximale est vendue dans le cadre de cette offre, MBD disposera d'un produit inférieur au produit maximal. La direction estime que MBD sera suffisamment capitalisée sur la base de l'offre minimale ; cependant, des facteurs indépendants de la volonté de la direction pourraient nécessiter des fonds supplémentaires et, par conséquent, la mise en œuvre du plan de développement commercial de MBD, et le calendrier de sa mise en œuvre, pourraient être affectés de manière négative.

i) Contrôle des actionnaires - Certains des actionnaires actuels de MBD, en particulier le Dr Macaloney, peuvent exercer un contrôle important sur MBD. Si certains actionnaires agissent ensemble, ils peuvent être en mesure d'influencer la gestion et les affaires de MBD et d'autres questions nécessitant l'approbation des actionnaires, y compris l'élection et la nomination des administrateurs et

l'approbation des transactions importantes de l'entreprise. Une concentration du contrôle peut faciliter, retarder ou empêcher un changement de contrôle du conseil d'administration de MBD, et les intérêts des actionnaires de contrôle peuvent ne pas toujours coïncider avec les intérêts de tous les actionnaires. Toutefois, le conseil d'administration et la direction prépareront des états financiers annuels conformes aux normes IFRS, qui seront soumis à l'audit d'un vérificateur indépendant, et qui seront présentés à tous les actionnaires en même temps qu'un rapport du président. En outre, une assemblée générale annuelle sera organisée chaque année, à laquelle tous les actionnaires éligibles seront invités. L'objectif de MBD est de fournir un rapport régulier, complet et transparent de ses progrès, avec la possibilité d'une session de questions et réponses pour tous les actionnaires.

j) Approbation des administrateurs pour le transfert des actions - Conformément aux statuts de la société, aucune action du capital de la société ne peut être transférée sans le consentement écrit exprès de la majorité des administrateurs de la société, attesté par une résolution adoptée par les administrateurs de la société. Toutefois, au décès d'un actionnaire, le représentant personnel légal de l'actionnaire (c'est-à-dire son fiduciaire ou son exécuteur testamentaire) aura les mêmes droits, priviléges et obligations que l'actionnaire.

10.3 Risques de l'Émetteur

- a) **Pas d'assurance** - Rien ne garantit que l'émetteur atteigne son objectif d'investissement ou obtienne un rendement positif.
- b) **Fonds insuffisants et besoin de capitaux supplémentaires ou conclusion d'accords alternatifs** - À l'avenir, il peut être nécessaire pour MBD d'obtenir des fonds supplémentaires par le biais d'actions publiques ou privées, de financements par emprunt, d'une certaine forme de titres convertibles et/ou d'accords de collaboration avec des sociétés ou d'autres sources. Cela peut entraîner une dilution des participations de tous les actionnaires existants. Il ne peut être garanti que ces financements ou accords seront disponibles ou qu'ils le seront à des conditions acceptables pour MBD. Ces financements peuvent entraîner une augmentation des charges d'intérêts ou une diminution du revenu net. Si MBD ne peut pas maintenir un niveau suffisant de fonds, elle peut être amenée à retarder, réduire ou éliminer certains ou tous ses programmes opérationnels.

MBD a planifié ses campagnes de production, de marketing et de vente en fonction de ce qu'elle estime être une croissance forte mais raisonnable de la demande, comme l'ont constaté historiquement d'autres distilleries en démarrage comme Mackmyra et Kilchoman, et les brasseries locales de la Colombie-Britannique. Le conseil d'administration et la direction de MBD prévoient de les surveiller régulièrement. Si les campagnes de marketing et de vente ne conduisent pas à une augmentation de la demande, la production peut être adaptée à une croissance plus lente du marché, cherchant ainsi à atténuer la consommation de liquidités. Toutefois, si une telle éventualité se produit, rien ne garantit que cette tactique sera couronnée de succès.

MBD peut avoir besoin de rechercher des capitaux privés auprès d'un investisseur stratégique ou d'un groupe d'investisseurs stratégiques (c'est-à-dire des investisseurs disposant d'une valeur nette élevée et/ou de connexions industrielles qui pourraient être avantageuses pour MBD). Pour attirer des investissements stratégiques, et la valeur qu'ils apportent, MBD peut être amenée à offrir des actions à des conditions ou à des prix préférentiels par rapport aux conditions de la présente notice d'offre. De telles actions peuvent entraîner une dilution et/ou une dévaluation des actions.

En outre, les statuts de l'Émetteur ne limitent pas le montant de l'endettement que l'Émetteur peut contracter. Le niveau d'endettement de l'Émetteur pourrait nuire à sa capacité d'obtenir des financements supplémentaires à l'avenir en temps opportun pour tirer parti des opportunités commerciales qui pourraient se présenter.

- c) **Risques liés à la gestion et au personnel** - Un certain nombre de personnes hautement qualifiées seront nécessaires pour mener à bien les activités de distillation, de brassage et de vente au détail de MBD. Dans certains cas, le personnel qualifié peut être limité en nombre et très demandé. La perte ou le départ inattendu de l'un des

principaux administrateurs, dirigeants, employés, conseillers ou consultants de MBD pourrait être préjudiciable aux opérations futures de MBD et avoir un effet négatif important sur la société. Le succès de l'émetteur dépend, en partie, de sa capacité à attirer et à retenir le personnel clé, technique, de gestion et d'exploitation, y compris les consultants et les membres du conseil d'administration de l'émetteur (le " conseil "). L'émetteur doit développer une expertise suffisante et ajouter des employés qualifiés ou retenir les services de consultants dans des domaines tels que la recherche et le développement, les ventes et le marketing afin d'exécuter avec succès son plan d'affaires. L'émetteur pourrait être incapable d'attirer et de conserver du personnel qualifié ou de développer l'expertise nécessaire dans ces domaines. Si l'émetteur ne parvient pas à attirer et à conserver du personnel clé, il pourrait être incapable d'exécuter son plan d'affaires et ses activités pourraient en souffrir. MBD cherchera à atténuer ces risques en offrant une rémunération et une reconnaissance compétitives, et en faisant appel à des consultants experts externes. À la date du présent placement, l'émetteur est en train de demander une assurance homme clé pour le PDG et président Graeme Macaloney.

- d) Dépendance à l'égard des conseillers clés et des accords** - MBD entretient des relations avec un certain nombre de conseillers clés. Si l'une de ces relations est résiliée ou interrompue, il peut être difficile, voire impossible, de trouver un remplaçant adéquat, et MBD peut rencontrer des difficultés pour développer son activité comme décrit dans ce document. MBD dépend également d'un certain nombre de fournisseurs importants. MBD n'a pas d'accord contraignant avec les tonnelleries qui lui fournissent des fûts de chêne pour la maturation du whisky. Ces fûts sont généralement fournis sur la base d'une commande. Afin d'atténuer le risque qu'une tonnellerie ne soit pas en mesure de fournir des fûts, MBD a établi des relations, sur la base de visites personnelles du Dr Macaloney, avec plusieurs tonnelleries.
- e) Aucun historique de dividendes ou de plan de paiement de dividendes** - L'émetteur n'a jamais payé de dividendes ni effectué de distribution sur aucun de ses titres. MBD ne prévoit pas de verser de dividendes dans un avenir prévisible. Tout bénéfice accumulé par MBD sera d'abord utilisé pour continuer à développer les opérations d'une manière conforme au plan d'affaires décrit dans le présent document. Dans la mesure où MBD développe des liquidités disponibles, au-delà de ses besoins pour soutenir les opérations en cours et le remboursement des dettes, les Administrateurs et la direction ont l'intention de distribuer ces fonds à ses actionnaires de la manière la plus efficace possible sur le plan fiscal. Les administrateurs et la direction peuvent, après avoir discuté avec leurs conseillers fiscaux, proposer de racheter des actions ou peut-être établir une politique de dividendes. Cependant, en vertu du programme EBC (Eligible Business Corporations), aucun dividende n'est autorisé par la société avant que cinq ans ne se soient écoulés depuis le dernier dépôt EBC. De plus, l'émetteur pourrait ne jamais atteindre un niveau de rentabilité qui permettrait le versement de dividendes ou d'autres formes de distribution à ses actionnaires. Compte tenu du stade d'activité de l'Émetteur, il faudra probablement une longue période avant que MBD ne soit en mesure de déclarer des dividendes ou d'effectuer des distributions à ses investisseurs. Le paiement de tout dividende futur par l'Émetteur sera à la seule discrétion du Conseil de l'Émetteur. Les détenteurs d'actions admissibles auront le droit de recevoir des dividendes uniquement lorsque le conseil d'administration de l'émetteur en déclarera, et si c'est le cas.
- f) Historique des pertes** - L'émetteur a subi des pertes nettes chaque année depuis le début de ses activités jusqu'à la date du présent document d'offre. L'émetteur ne peut garantir qu'il pourra devenir rentable ou éviter les pertes nettes à l'avenir, ni qu'il n'y aura pas de baisse des bénéfices ou des revenus au cours des prochains trimestres ou d'autres périodes. L'émetteur s'attend à ce que ses dépenses d'exploitation augmentent à mesure qu'il développe ses activités, notamment en consacrant des ressources importantes à la recherche et au développement, au marketing et à d'autres dépenses liées à la croissance. Par conséquent, toute diminution ou tout retard dans la génération de revenus pourrait entraîner des pertes d'exploitation importantes. MBD s'attend à ce que ses dépenses d'exploitation dépassent ses revenus à court terme, et par conséquent, elle devra générer des revenus importants pour devenir rentable. Même

si MBD devient rentable, elle peut ne pas être en mesure de maintenir ou d'augmenter sa rentabilité sur une base trimestrielle ou annuelle. MBD ne peut pas garantir quand, si jamais, elle sera rentable. Rien ne garantit que les produits et services, y compris le whisky (bouteilles et fûts), la bière artisanale, les visites guidées, les articles de boutique de cadeaux et la fabrication en sous-traitance, que MBD a l'intention de fournir, seront adaptés ou satisfaisants pour les consommateurs. Il n'y a aucune garantie que MBD puisse commercialiser des produits ou services d'une manière qui puisse assurer leur acceptation sur le marché au sens large.

- g) ***Manque d'historique de vente au détail*** - MBD n'a que cinq ans d'historique de vente. Il est difficile de calculer l'équilibre optimal entre la production, la taille des stocks de maturation et les efforts de commercialisation. La surproduction et la sous-production présentent toutes deux des risques. La surproduction conduit à des stocks importants qui immobilisent considérablement le capital. Une production faible par rapport à la demande peut entraîner un épuisement des stocks et des problèmes de livraison. Une capacité de livraison inadéquate peut entraîner une mauvaise image auprès des distributeurs, des revendeurs et des clients finaux.
- h) ***Incapacité à gérer la croissance potentielle de l'entreprise*** - L'Émetteur peut être soumis à des risques liés à la croissance, notamment des contraintes de capacité et une pression sur ses systèmes et contrôles internes. L'expansion prévue de MBD devrait exercer une pression importante sur ses ressources financières, opérationnelles et managériales. La capacité de l'Émetteur à gérer efficacement la croissance exigera qu'il continue à mettre en œuvre et à améliorer ses opérations et ses systèmes financiers et qu'il développe, forme et gère sa base d'employés. L'incapacité de l'émetteur à faire face à la croissance potentielle pourrait avoir une incidence négative importante sur ses activités, ses résultats d'exploitation, sa situation financière ou sa rentabilité. Toute expansion des opérations que l'Émetteur pourrait entreprendre comportera des risques ; ces actions peuvent impliquer des activités opérationnelles spécifiques, ce qui peut avoir un impact négatif sur la rentabilité de l'Émetteur. Par conséquent, les actionnaires doivent assumer le risque que (i) une telle expansion puisse en fin de compte entraîner des dépenses de fonds dépassant les ressources dont dispose l'émetteur à ce moment-là et que (ii) la gestion de ces activités élargies puisse détourner l'attention et les ressources de la direction de toute autre activité, tous ces facteurs pouvant avoir un effet défavorable important sur les activités commerciales actuelles et futures de l'émetteur.
- i) ***Risque lié aux opérations internationales*** - Bien que MBD ait l'intention de réaliser la majeure partie de sa production au Canada, elle entend vendre ses produits à l'échelle internationale. Au fur et à mesure qu'elle établit des ventes et peut-être des opérations dans des pays autres que le Canada, MBD peut être soumise à de nombreux risques, y compris les changements prévus dans les lois, les règlements et les politiques gouvernementales, les restrictions à l'importation et à l'exportation, les tarifs douaniers et les barrières commerciales, les contrôles de change, les changements dans les taux d'imposition locaux ou les politiques des autorités fiscales locales, et l'instabilité politique ou économique. L'Émetteur ne peut pas prévoir les positions des gouvernements sur des sujets tels que les investissements étrangers, les droits de propriété intellectuelle ou la fiscalité. Un changement des positions gouvernementales sur ces questions pourrait avoir un effet négatif sur les activités de l'Émetteur. Bien que MBD ne puisse pas prédire comment et quand ses ventes et opérations internationales se développeront, tout changement défavorable significatif de l'un de ces facteurs dans les pays dans lesquels MBD fait des affaires pourrait avoir un effet négatif sur ses opérations ou ses performances financières.
- j) ***Risques liés au stade de développement de l'entreprise*** - L'émetteur n'a qu'un historique limité sur lequel il est possible de fonder une évaluation de ses perspectives et de ses performances futures. Les activités proposées par l'émetteur sont assujetties à tous les risques commerciaux associés aux nouvelles entreprises. La probabilité de

succès de l'émetteur doit être considérée à la lumière des problèmes, des dépenses, des difficultés, des complications et des retards fréquemment rencontrés dans le cadre de l'expansion d'une entreprise, de l'exploitation dans un secteur concurrentiel et du développement d'une clientèle. Il est possible que l'émetteur subisse des pertes à l'avenir. Si l'émetteur est incapable de générer des revenus ou des profits, les investisseurs pourraient ne pas être en mesure de réaliser des retours sur leur investissement ou d'empêcher la perte de leur investissement.

- k) *Les déclarations et informations prospectives peuvent s'avérer inexactes*** - Les investisseurs sont invités à ne pas accorder une confiance excessive aux déclarations et informations prospectives. De par leur nature, les déclarations et informations prospectives impliquent de nombreuses hypothèses, des risques connus et inconnus et des incertitudes, de nature générale ou spécifique, qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux suggérés par les déclarations et informations prospectives ou contribuer à la possibilité que les prédictions, prévisions ou projections se révèlent matériellement inexactes.
- l) *Risque de cybersécurité*** - Le risque de cybersécurité est le risque de perte et de responsabilité pour une organisation résultant d'une défaillance ou d'une violation des systèmes de technologie de l'information utilisés par l'organisation ou en son nom et par ses fournisseurs de services, y compris les incidents entraînant l'accès, l'utilisation ou la divulgation non autorisés de données sensibles, réglementées ou protégées. L'utilisation d'Internet et des systèmes de technologie de l'information par l'Émetteur et ses prestataires de services peut exposer l'Émetteur à une perte ou une responsabilité potentielle résultant d'incidents de cybersécurité.
- m) *Risque de litige*** - L'émetteur pourrait faire l'objet de litiges découlant de ses opérations. Les dommages-intérêts réclamés dans le cadre d'un tel litige peuvent être importants et l'issue de ce litige pourrait avoir une incidence importante sur les opérations de l'émetteur, ainsi que sur la valeur des actions. Bien que l'émetteur évalue le bien-fondé de toute action en justice et la défende en conséquence, il peut être tenu d'engager des dépenses importantes ou de consacrer des ressources financières importantes à cette défense. En outre, la publicité négative entourant ces réclamations pourrait avoir un effet défavorable important sur les activités de l'émetteur.

MBD fait actuellement l'objet d'un litige. Veuillez-vous référer à la section " Historique des litiges et résumé des questions réglementaires " pour plus d'informations.

- n) *Incapacité d'obtenir une licence sur d'autres droits de propriété intellectuelle*** - La technologie de l'émetteur pourrait nécessiter l'utilisation d'autres technologies et processus existants, qui sont ou seront, à l'avenir, soumis à des brevets, droits d'auteur, marques commerciales, secrets commerciaux ou autres droits de propriété intellectuelle détenus par d'autres parties, auquel cas l'émetteur devra obtenir une ou plusieurs licences pour utiliser ces autres technologies. Si l'émetteur n'est pas en mesure d'obtenir des licences, dans des conditions commerciales raisonnables, de la part des titulaires de ces autres droits de propriété intellectuelle, il pourrait être tenu d'arrêter le développement et la fabrication ou de redéfinir sa technologie, faute de quoi il pourrait encourir un risque substantiel de litige pour utilisation abusive des autres technologies. Dans un tel cas, les activités de l'émetteur pourraient en être sérieusement affectées.
- o) *Conditions économiques générales*** - Le succès financier de l'émetteur peut être sensible aux changements défavorables des conditions économiques générales au Canada et à l'échelle internationale, comme la guerre, les attaques terroristes, la récession, l'inflation, les conflits de travail, les changements démographiques, les changements météorologiques ou climatiques, le chômage et les taux d'intérêt. Rien ne garantit que l'émetteur réussira à commercialiser l'un ou l'autre de ses produits, ni que les revenus tirés de la vente de ces produits seront importants. Par conséquent, les revenus de l'émetteur peuvent varier d'un trimestre à l'autre, et les résultats d'exploitation de l'émetteur peuvent connaître des fluctuations.

p) Discréption de la direction quant à l'application du produit - MBD s'engage à construire une entreprise de whisky, de bière artisanale, de tourisme de destination et de fabrication sous contrat. Pour atteindre cet objectif, MBD disposera d'un pouvoir discréptionnaire important quant à l'utilisation des fonds de MBD, et bien que MBD ait actuellement l'intention d'utiliser les fonds disponibles à la réalisation de l'Offre comme décrit dans le présent document (**voir la rubrique 7 : Utilisation des fonds**), MBD peut décider de modifier son plan d'affaires actuel et peut décider de dépenser les fonds d'une manière sensiblement différente afin de développer son activité. MBD se réserve le droit d'utiliser les fonds obtenus dans le cadre de cette Offre à toutes fins commerciales générales et à toutes autres fins non envisagées actuellement qu'elle jugera être dans le meilleur intérêt de la société et de ses actionnaires. En conséquence de ce qui précède, le succès de l'émetteur peut dépendre en grande partie de la discréption et du jugement de la direction de l'émetteur en ce qui concerne l'application et la répartition du produit net du placement. Les investisseurs confieront leur investissement à la direction de l'émetteur, dont ils doivent dépendre du jugement et de la discréption. Bien que MBD ait élaboré son budget avec soin, il n'y a aucune garantie qu'il n'y aura pas de dépassement de coûts sur les dépenses d'investissement ou d'exploitation.

- q) Risque lié à la législation anti-pourriel** - L'émetteur peut employer une stratégie de marketing direct en utilisant la communication par courriel. Il peut acquérir des adresses électroniques par l'entremise de l'inscription des consommateurs, de l'achat de listes de distribution de courriels, de la croissance organique, d'événements ou d'autres moyens. Les courriels envoyés par l'émetteur sont assujettis à la réglementation et aux lois de la Loi canadienne anti-pourriel (LCAP) ainsi qu'aux lois similaires des autres territoires où il peut exercer ses activités. La violation de la loi CASL ou d'autres lois similaires peut entraîner des mesures juridiques, réglementaires ou financières contre l'émetteur, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur ses activités, ses résultats financiers ou sa réputation.
- r) Association avec des célébrités** - MBD est en contact ou entretient des relations commerciales avec un certain nombre de personnes influentes dans les secteurs du whisky et de la bière artisanale. L'activité de MBD pourrait être affectée de manière significative par le comportement personnel de ces personnes du fait de leur association avec l'entreprise. Les consommateurs peuvent considérer le comportement de la célébrité comme reflétant les valeurs ou les positions de la société, que cette affirmation soit fondée ou non.
- s) Conflits d'intérêts** - Certains administrateurs, dirigeants et membres du conseil consultatif stratégique de MBD peuvent également être administrateurs, employés ou affiliés à d'autres sociétés, dont certaines peuvent être actives dans les secteurs de la distillation du whisky et des brasseries/salons de dégustation. Des conflits d'intérêts peuvent survenir entre leurs devoirs envers MBD et leurs devoirs envers ces autres sociétés. Tous ces conflits seront traités conformément aux dispositions de la législation applicable aux entreprises.
- t) Risque d'expansion** - MBD envisage actuellement la possibilité de créer une deuxième distillerie qui serait probablement située dans le centre-ville de Victoria. MBD prévoit d'étudier cette opportunité de manière plus approfondie au cours de l'année à venir. MBD n'entreprendra aucune action sur ce projet à moins qu'un certain nombre de tests " go or no-go " relatifs à la performance de l'entreprise et à la viabilité de l'idée ne soient passés avec succès. Néanmoins, si MBD va de l'avant avec cette idée, il y aura de nombreux risques associés à l'ouverture d'un deuxième site. L'ouverture d'un deuxième établissement nécessiterait un investissement en capital important et entraînerait des coûts permanents significatifs que MBD devrait supporter. Les ressources de MBD pourraient être trop sollicitées pour soutenir les deux sites ou l'entreprise dans son ensemble. Il n'y a aucune garantie que le deuxième site atteigne un jour la rentabilité. Le deuxième site nécessiterait une augmentation significative du personnel et des salaires à payer par MBD. Il n'y a aucune garantie que MBD parviendra à obtenir les licences, permis et zonages requis pour le deuxième site, à trouver un bâtiment approprié ou à trouver des conditions acceptables avec les principales parties prenantes du projet d'expansion. MBD n'est pas rentable et une telle expansion devrait être entièrement soutenue par des activités de financement (émission d'actions ou endettement), ce qui pourrait entraîner une dilution des investisseurs. Les retards dans les délais de construction ou d'installation ou les dépassements de coûts pourraient affecter de manière significative les performances financières et la viabilité de MBD. En outre, bon nombre des autres risques énumérés (dans cette section sur les facteurs de risque du document d'offre) seraient également applicables à ce deuxième site et auraient désormais deux sources potentielles découlant des deux sites.
- u) Risque lié à la fabrication sous contrat** - La participation de MBD à la fabrication sous contrat peut exposer l'entreprise à des risques supplémentaires. Les risques potentiels comprennent, sans s'y limiter, des poursuites

judiciaires de la part des entreprises clientes et/ou de leurs clients, le vol de propriété intellectuelle et des retards dans la production de MBD. MBD ne peut garantir que l'entreprise cliente ou le consommateur final sera satisfait du produit. Le brassage et la distillation impliquent des processus biologiques complexes et de nombreux facteurs peuvent aboutir à un produit insatisfaisant. Outre le risque potentiel de poursuites judiciaires, les clients peuvent également tenter d'engager MBD dans une résolution alternative des litiges ou tenter de parvenir à un règlement avec MBD. L'association entre le client contractuel et MBD pourrait également être préjudiciable si le client contractuel se comporte ou opère d'une manière qui attire l'attention négative des clients ou des consommateurs.

Dans les cas où un client sous contrat ne dispose pas de ses propres installations et de sa propre licence d'alcool, MBD peut autoriser le client à vendre par le biais de sa ou ses propres licences. Bien qu'il s'agisse d'une pratique courante dans le secteur de la fabrication sous contrat, elle représente également un facteur de risque. Si le client ne respecte pas les obligations et les règles énoncées dans la licence, MBD pourrait se voir infliger des amendes ou d'autres sanctions par les organismes de réglementation. Dans le pire des cas, les licences de MBD pourraient être suspendues temporairement ou définitivement, ce qui pourrait empêcher MBD de fabriquer ou de vendre ses propres produits ainsi que ceux d'autres clients sous contrat. Pour atténuer ce risque, MBD a mis en place et applique un ensemble de règles et de conditions strictes pour tout client utilisant la ou les licences de MBD. En cas de non-respect de ces conditions, MBD interdira au client de continuer à utiliser sa licence.

Le Dr Macaloney a plus de 12 ans d'expérience dans les opérations de fabrication sous contrat pour des sociétés pharmaceutiques du classement Fortune 500. Sous la direction du Dr Macaloney, MBD a adopté la stratégie d'évitement des risques de fabrication sous contrat utilisée par ces sociétés. Cette stratégie limite les droits des clients et place la majorité du pouvoir entre les mains de MBD. Bien que MBD s'efforce de fabriquer le produit de la meilleure qualité possible conformément aux instructions fournies, MBD dispose d'un contrat avec chaque client qui s'avérerait important en cas de litige. MBD offre peu de garanties de qualité et de quantité dans ses contrats. Certains clients fournissent leur propre recette et leur propre processus de production tout en se procurant et en commandant leurs propres ingrédients et matériaux, ce qui réduit l'exposition au risque pour MBD.

10.4 RISQUE INDUSTRIEL:

- a) **Réglementation gouvernementale** - Des modifications de la législation ou de nouvelles découvertes en matière de santé pourraient entraîner des réductions ou des restrictions de la consommation qui auraient un impact sur les ventes. MBD n'a aucun contrôle sur ce phénomène, si ce n'est celui de réorienter les efforts de marketing et de vente vers d'autres juridictions géographiques. En général, au cours de la dernière décennie, il y a eu une prise de conscience accrue de l'impact de la surconsommation sur la santé et un durcissement des lois sur l'alcool au volant.
- b) **Marché non prouvé et préférences des consommateurs** - MBD pense que le marché initial pour ses produits et services continuera d'exister et de se développer. Ces hypothèses peuvent s'avérer incorrectes pour diverses raisons, notamment la concurrence d'autres distillateurs ou brasseries, les préférences des consommateurs et d'autres sources. Il n'y a aucune garantie que les produits de MBD seront un succès commercial. MBD a utilisé une technologie innovante pour produire un spiritueux single malt de haute qualité dans un délai de deux ans. Cependant, certains consommateurs peuvent assimiler l'âge à la qualité et MBD peut se heurter à l'opposition de ces consommateurs.
- c) **Risques liés à la concurrence** - Un certain nombre d'autres sociétés existent déjà en tant que distillateurs et brasseurs. Nombre de ces entreprises existent depuis plus longtemps et peuvent disposer de ressources financières ou marketing plus importantes que MBD. Si l'Émetteur ne parvient pas à concurrencer efficacement des entreprises plus grandes, mieux établies et disposant de ressources plus importantes, son activité peut en pâtir. Rien ne garantit que les produits ou services actuels ou futurs de l'émetteur et les résultats des efforts continus de recherche et de développement de l'émetteur aboutiront à des produits ou services qui seront viables pour toute application commerciale et, s'ils sont viables, que les clients potentiels utiliseront les produits et services de l'émetteur aux fins prévues. Une concurrence accrue peut entraîner des réductions de prix, une diminution des marges brutes et une perte de parts de marché, ce qui pourrait avoir

une incidence importante et défavorable sur les activités de l'émetteur. À long terme, une concurrence accrue pourrait provenir d'autres marques de whisky canadien qui pourraient être mieux accueillies. L'émetteur pourrait ne pas être en mesure de concurrencer avec succès les concurrents actuels et futurs, et l'incapacité de le faire nuirait aux activités de l'émetteur.

Bien qu'il y ait une inertie de l'industrie due aux pratiques traditionnelles, avec le temps, davantage de distillateurs adopteront le savoir-faire relatif à la maturation accélérée. Par conséquent, tout avantage potentiel lié à l'adoption du savoir-faire du Dr. Swan pourrait ne pas être maintenu à long terme. Il existe également un risque inhérent qu'un nouveau produit ou une nouvelle catégorie de produits soit développé(e) et se substitue économiquement aux produits et services offerts par MBD.

d)

Réclamations pour responsabilité du fait des produits et risques non assurés - La fabrication de produits à base de whisky et de bière comporte des risques inévitables. La vente des produits que MBD fabrique, en tout ou en partie, peut exposer MBD à une responsabilité potentielle résultant de l'utilisation de ces produits. Cette responsabilité peut résulter de réclamations faites directement par les consommateurs ou par des organismes de réglementation, ou par d'autres personnes vendant les produits fabriqués par MBD. Les autres risques comprennent les incendies, les tremblements de terre, les tsunamis, les vols, les détériorations ou autres dommages subis par les installations et/ou l'entrepôt de maturation. Ces risques pourraient entraîner des problèmes au niveau des capacités de production et de livraison.

MBD a l'intention d'obtenir d'autres formes de couverture d'assurance conçues pour son activité (y compris la responsabilité civile produits, les dommages matériels, la responsabilité civile générale, la responsabilité civile des administrateurs et dirigeants, etc.) Cependant, rien ne garantit que MBD sera en mesure d'obtenir une telle assurance ou, si elle est obtenue, que cette assurance pourra être acquise dans des montants suffisants pour protéger MBD contre toute responsabilité ou à un coût raisonnable. L'obligation de payer toute réclamation en responsabilité au-delà de l'assurance que MBD est en mesure d'acquérir pourrait avoir un effet négatif important sur l'activité, la situation financière et les perspectives futures de MBD.

MBD dispose d'un entrepôt de maturation équipé d'un système de gicleurs à haut débit pour l'extinction des incendies et MBD prévoit de s'assurer que ses installations sont en totale conformité avec les codes d'incendie. MBD prévoit également d'évaluer l'implantation d'entrepôts supplémentaires dans différents lieux géographiques lorsque les finances le permettront.

Tout défaut des produits MBD pourrait entraîner des demandes de responsabilité et de dommages et intérêts, ainsi qu'une perte de crédibilité, ce qui affecterait la marque. La rentabilité à long terme peut être endommagée par des rumeurs, des critiques négatives ou un lancement précoce ou important qui ne répond pas aux normes de qualité. Le whisky se définit par sa qualité perçue, et les critiques et évaluations constituent un aspect important de la perception des clients. Bien que MBD ait l'intention de déployer de grands efforts pour s'assurer que son meilleur produit est évalué par des rédacteurs de whisky et lors de remises de prix, ces critiques et évaluations échappent au contrôle de MBD.

MBD entend également s'efforcer d'assurer la constance de la qualité de ses produits par la mise en œuvre, au niveau de la production, de procédures opérationnelles standard et de la tenue de registres de lots, ainsi que par un processus rigoureux de contrôle de la qualité consistant en l'échantillonnage, l'analyse et la conservation d'échantillons de lots individuels pour référence ultérieure. La direction prévoit d'examiner régulièrement ces données pour assurer la cohérence et la qualité. Il est prévu que les stocks de whisky soient échantillonnés chaque année et soumis à des contrôles de qualité, et que la direction procède à un examen annuel de ces résultats. Il est prévu d'intégrer l'assurance qualité, la gestion des plaintes et l'amélioration continue dans les procédures de la CAM. Malgré ces mesures, rien ne garantit que MBD atteindra ses objectifs de qualité.

e)

Risque politique, climat économique et force majeure - MBD est vulnérable tant aux conditions macroéconomiques générales du pays qu'aux conditions microéconomiques des industries de la bière, du whisky et du tourisme. Les changements de ces conditions économiques sont souvent difficiles à prévoir et peuvent causer des dommages importants aux activités de MBD. Ces risques comprennent, sans s'y limiter,

la récession, les changements de taux de chômage, les changements de taux d'intérêt et les changements de taux d'inflation. En outre, les changements politiques, au niveau national ou international, peuvent également avoir un impact important sur les activités de MBD. Ces risques peuvent inclure, sans s'y limiter, la guerre, le terrorisme, les changements de réglementation commerciale et les changements de législation du travail. D'autres facteurs susceptibles d'affecter l'environnement général dans lequel MBD opère peuvent inclure le changement climatique, les épidémies/pandémies, le changement démographique, les émeutes, les grèves, la criminalité, les événements climatiques extrêmes, les catastrophes naturelles et/ou d'autres cas de force majeure.

- f) **Risque environnemental** - Les activités de fabrication prévues par MBD peuvent impliquer l'utilisation contrôlée de matériaux potentiellement dangereux, y compris des produits chimiques de nettoyage, des déchets et des spiritueux inflammables. MBD sera soumise aux lois fédérales, provinciales et locales qui réglementent spécifiquement l'utilisation, la fabrication, le stockage, la manipulation et l'élimination de ces matériaux, ainsi qu'aux réglementations environnementales générales. Bien que MBD ait l'intention d'établir des procédures pour la manipulation sûre et l'élimination appropriée de ces matériaux, conformément aux normes prescrites par ces lois et réglementations, le risque de contamination accidentelle ou de blessure par ces matériaux ne peut être complètement éliminé. En cas d'accident, MBD pourrait faire l'objet de poursuites judiciaires ou réglementaires et pourrait se voir infliger des amendes ou être tenue responsable de tout dommage ou blessure. L'exposition à ces risques pourrait avoir un effet négatif important sur l'activité, la situation financière et les perspectives futures de MBD. La responsabilité globale pourrait dépasser les ressources de MBD.

MBD a l'intention de fonctionner dans le respect de l'environnement et avec un niveau de toxicité minimal. Cependant, l'exploitation d'une brasserie ou d'un salon de dégustation et d'une distillerie n'est pas exempte de déchets et implique une consommation d'eau assez importante, notamment dans le processus de nettoyage. MBD est donc soumise à certains risques à cet égard, notamment les fluctuations du coût de l'eau et les lois qui pourraient être adoptées en matière de déchets et de consommation d'eau.

- g) **Approvisionnement et coûts des matières premières** - Les céréales (par exemple l'orge) sont le principal composant du whisky en volume et en coût. En outre, le houblon et la levure font partie intégrante de la production de bières artisanales. Bien que MBD n'ait pas eu jusqu'à présent de problèmes d'approvisionnement, rien ne garantit que MBD sera en mesure de se procurer des céréales en quantité, qualité et coût suffisants. Si les récoltes agricoles mondiales sont affectées par le climat, la peste ou tout autre facteur, ou si la demande concurrentielle augmente encore, le coût et la rapidité d'acquisition des matières premières pourraient en être affectés. Tout changement défavorable significatif de l'un de ces facteurs pourrait avoir un impact négatif sur les opérations de MBD ou sur ses performances financières.

Les fûts en chêne sont utilisés pour la maturation du whisky. Pour des raisons économiques et organoleptiques, l'industrie canadienne du whisky utilise des fûts de Bourbon usagés ou des fûts de vin usagés provenant des Etats-Unis et d'Europe. Les forêts de chênes de ces régions sont activement gérées par ces industries afin de garantir une ressource renouvelable. MBD prévoit de réutiliser ses fûts un certain nombre de fois et peut les faire reboucher et rajeunir pour une ou plusieurs utilisations ultérieures. Toutefois, rien ne garantit que MBD sera en mesure de se procurer suffisamment de fûts, à une qualité et à un coût suffisants. Si l'approvisionnement mondial est affecté de manière négative, ou si la demande concurrentielle de fûts augmente encore, le coût et la rapidité d'acquisition des fûts pourraient être affectés de manière négative. Tout changement significatif de l'un de ces facteurs pourrait avoir un impact négatif sur les opérations de MBD ou ses performances financières. Jusqu'à présent, MBD n'a eu aucun problème pour s'approvisionner de manière adéquate auprès des tonneliers du Kentucky, d'Écosse, de France, du Portugal et d'Espagne.

L'aluminium est la ressource clé nécessaire à la production des canettes utilisées par les industries de la bière et des boissons non alcoolisées. À la suite des récents tarifs douaniers imposés par les États-Unis, le prix de l'aluminium et le prix dérivé des canettes de bière non remplies ont augmenté de façon significative. En prévision de cette hausse des coûts, les grands consommateurs canadiens ont acheté des quantités importantes d'aluminium, ce qui a entraîné une pénurie sur le marché et une nouvelle hausse des prix. Si MBD n'est pas en mesure de s'approvisionner en canettes de bière en aluminium de façon continue, ses ventes de bière et ses ventes de fabrication en sous-traitance pourraient subir des dommages importants, et elle pourrait perdre

des clients. Même si un approvisionnement continu en canettes peut être maintenu, le coût potentiellement plus élevé peut avoir un effet négatif sur les marges bénéficiaires des produits en canettes. De plus, l'industrie de l'aluminium pourrait être soumise à de nouveaux tarifs douaniers ou à des pénuries à l'avenir, ce qui pourrait affecter le prix et l'approvisionnement en aluminium.

10.5 Autres Risques

COVID-19 - En mars 2020, l'Organisation mondiale de la santé a déclaré que la propagation du virus SRAS-CoV-2 était une pandémie mondiale. La maladie causée par ce virus, le COVID-19, s'est depuis répandue dans une grande partie du monde (y compris au Canada et sur d'autres marchés où MBD entend faire concurrence) et a infecté des dizaines de millions de personnes. Le COVID-19 a de graves répercussions sur la santé des personnes infectées, notamment la possibilité de décès ou de dommages aux systèmes respiratoire, circulatoire et neurologique d'une personne. Au-delà de l'impact sur la santé, les effets de la pandémie ont été très variés : fermeture des frontières, confinement, quarantaine, effondrement des marchés boursiers, licenciements massifs, modification du comportement des consommateurs, pénurie d'approvisionnement, perturbation de la chaîne d'approvisionnement, etc. Certaines industries, y compris celles dans lesquelles MBD est en concurrence, comme le tourisme, le commerce de détail et les pubs, ont été touchées de manière disproportionnée.

Au moment où nous écrivons ces lignes, la pandémie est en cours et les effets complets du virus (sociétaux, politiques, économiques, environnementaux, etc.) ne sont pas connus. Les effets spécifiques sur les marchés et les industries qui intéressent les activités de MBD ne sont pas non plus entièrement compris. MBD a pris des mesures pour réagir aux impacts du virus (voir la section Réponse du COVID), cependant, ces mesures peuvent s'avérer inefficaces, insuffisantes ou déplacées. La pandémie a affecté l'activité de MBD de manière significative et est susceptible de continuer à l'affecter de manière significative dans les mois et années à venir. Les impacts du COVID-19 se sont produits rapidement et souvent de manière imprévisible. Les impacts futurs du virus, qu'ils soient directs (tels que des infections parmi la direction, les conseillers, le personnel, les clients ou d'autres parties prenantes, etc.) ou indirects (tels que des changements économiques, politiques, réglementaires ou économiques, etc.) pourraient avoir un impact négatif sur les performances opérationnelles et financières de l'entreprise et, dans le pire des cas, pourraient obliger MBD à cesser ses activités. La direction est incertaine des effets de COVID-19 sur ses risques et il existe une incertitude quant à la durée et à l'impact potentiel de COVID-19 sur les opérations de la société.

10.6 Conséquences de l'impôt sur le revenu et éligibilité aux investissements enregistrés

a) Conséquences fiscales - Vous devez consulter vos propres conseillers professionnels pour obtenir des conseils sur les conséquences fiscales qui s'appliquent à vous.

b) Admissibilité à l'EBC (uniquement en Colombie-Britannique, Canada) - MBD est enregistrée en tant que société commerciale admissible (EBC) dans le cadre du programme de capital d'investissement de la province canadienne de la Colombie-Britannique. Vous trouverez de plus amples informations sur le lien suivant : (<https://www2.gov.bc.ca/gov/content/employment-business/investment-capital/venture-capital-programs/eligible-business-corporation/tax-credits>)

Les personnes qui achètent des actions d'une EBC peuvent avoir droit à un crédit d'impôt remboursable égal à 30 % du montant de leur investissement, jusqu'à un maximum de 120 000 \$ CAN de crédits par année d'imposition. Ces crédits d'impôt peuvent être utilisés dans l'année d'imposition au cours de laquelle les actions sont émises, et les crédits d'impôt excédant 120 000 \$ CAN peuvent être reportés et utilisés dans l'une des 4 années d'imposition suivantes.

MBD ne peut pas garantir la disponibilité des crédits d'impôt EBC. Les investisseurs doivent répondre à certaines exigences d'admissibilité, comme le maintien de la résidence en Colombie-Britannique, et les crédits d'impôt sont disponibles et traités selon le principe du premier arrivé, premier servi, dans les limites du capital du programme.

Tout investisseur qui souhaite faire une demande de crédits d'impôt EBC doit contacter MBD dès que possible afin de traiter les formulaires nécessaires en temps voulu. MBD ne traitera les crédits d'impôt que pour les investisseurs éligibles qui investissent 5 000 \$ CA ou plus (3 906,25 \$ US ou plus, £2 923,98 \$ ou plus). Vous devez consulter vos propres conseillers professionnels pour obtenir des conseils sur l'éligibilité à l'EBC.

c) Admissibilité aux REER, FERR et CELI et exonération à vie des gains en capital (résidents canadiens uniquement) - La direction comprend qu'au Canada, les Actions peuvent éventuellement constituer des placements admissibles pour une fiducie régie par un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) autogéré, un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) et un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) à un moment donné, si MBD est admissible à titre de petite entreprise et si, à ce moment donné, l'investisseur, qui est également un rentier ou un bénéficiaire de ces régimes, respecte certaines restrictions en matière de propriété et de contrôle. Des restrictions en matière de propriété et de contrôle sont imposées à chaque investisseur.

La direction estime que MBD pourrait être admissible à titre de petite entreprise admissible, ce qui exige essentiellement qu'elle soit une société privée sous contrôle canadien, dont la totalité ou la quasi-totalité de la juste valeur marchande de l'actif total est attribuable à des actifs utilisés principalement dans une entreprise active exploitée principalement au Canada. Si MBD est admissible au statut de petite entreprise admissible au moment où le REER, le FERR ou le CELI acquiert les Actions, et que l'investisseur, qui est également un rentier ou un bénéficiaire de ces régimes, respecte certaines restrictions en matière de propriété et de contrôle, les Actions continueront d'être un investissement admissible, que MBD continue ou non à satisfaire au statut de petite entreprise admissible à l'avenir. Il sera important de s'assurer que le rentier ou le bénéficiaire du REER, du FERR ou du CELI continue de respecter certaines restrictions en matière de propriété et de contrôle à l'avenir. Si ces restrictions ne sont pas respectées à l'avenir, des conséquences fiscales défavorables pourraient en résulter.

MBD a fait appel aux services de Western Pacific Trust Company pour administrer les régimes autogérés tels que les REER, les FERR et les CELI au nom de ses investisseurs, et pour faciliter le transfert des fonds d'un RER existant d'un investisseur à un autre, lorsque cela est autorisé. Les investisseurs qui ont demandé des conseils fiscaux sur leur situation personnelle et qui souhaitent souscrire des Actions par le biais d'un régime autogéré doivent contacter MBD pour en faire la demande. MBD fournira à l'investisseur des informations concernant ce processus et l'aidera à préparer une demande auprès de Pacific Western Trust Company pour établir un plan autogéré.

Les Actions peuvent être admissibles à l'avenir à l'exonération cumulative des gains en capital du Canada. Tout particulier résidant au Canada est admissible à l'exonération des gains en capital en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada). L'actionnaire est tenu de détenir ses actions pendant au moins 24 mois avant de pouvoir bénéficier de l'exonération des gains en capital pour les actions d'une petite entreprise qualifiée. Cette exemption permet à un particulier de réaliser jusqu'à 883 384 \$ CA (2019 : 866 912 \$ CA) de gains en capital au cours de sa vie à partir de la disposition de certains types de biens. (Notez que cette exemption n'est pas disponible si les actions sont détenues dans un REER ou une société. Notez également qu'à l'avenir, MBD pourrait ne pas répondre aux critères d'une société de petite entreprise admissible).

MBD ne peut garantir que les Actions sont, ou continueront d'être, admissibles aux enregistrements autogérés de REER, FERR ou CELI, ou à l'exonération cumulative des gains en capital. L'admissibilité dépend fortement de la situation d'une personne et de MBD, et les lois fiscales sont susceptibles de changer. Les investisseurs sont invités à consulter leurs propres conseillers professionnels pour obtenir des conseils sur l'admissibilité des actions aux REER/FERR/CELI et à l'exonération des gains en capital.

Note supplémentaire concernant les informations prospectives

Le présent document d'offre contient des " renseignements prospectifs " au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables au Canada. Les informations prospectives peuvent se rapporter à des événements ou à des résultats anticipés et peuvent inclure des informations concernant notre situation financière, notre stratégie commerciale,

nos plans de croissance, nos budgets, nos opérations, nos résultats financiers, nos impôts, notre politique de dividendes, nos plans et nos objectifs. En particulier, les informations concernant nos attentes en matière de résultats, de performances, de réalisations, de perspectives ou d'opportunités futurs ou les marchés sur lesquels nous opérons sont des informations prospectives. Dans certains cas, les informations prospectives peuvent être identifiées par l'utilisation d'une terminologie prospective telle que "plans", "cibles", "s'attend" ou "ne s'attend pas", "est attendu", "une opportunité existe", "budget", "prévu", "estimations", "perspectives", "prévisions", "projection", "perspectives", "stratégie", "a l'intention", "anticipe", "n'anticipe pas", "croit", ou des variantes de ces mots et expressions, ou déclarent que certaines actions, certains événements ou certains résultats "peuvent", "pourraient", "seraient", "pourraient", "seront", "seront pris", "se produiront" ou "seront atteints". En outre, toute déclaration faisant référence à des attentes, intentions, projections ou autres caractérisations d'événements ou de circonstances futures contient des informations prospectives. Les déclarations contenant des informations prospectives ne sont pas des faits historiques mais représentent plutôt les attentes, estimations et projections de la direction concernant des événements ou des circonstances futures.

Sujet 11 : Obligations de rapports

11.1 L'émetteur n'est pas un " émetteur assujetti " dans aucune juridiction au Canada. Les actionnaires de MBD ont le droit de recevoir les états financiers annuels vérifiés et les avis de convocation aux assemblées des actionnaires, comme l'assemblée générale annuelle (AGA). **MBD n'est pas tenue par la loi de vous envoyer d'autres documents ou rapports sur une base annuelle ou continue, autres que les états financiers annuels vérifiés et les avis de convocation aux assemblées des actionnaires.**

La société sera tenue de déposer une copie de ce document d'offre et du formulaire 45-106F1 Report of Exempt Distribution lors de toute clôture dans le cadre de cette offre.

Si la société dépasse 50 porteurs de titres, à l'exclusion des employés et des anciens employés, ou si une clôture a lieu dans le cadre du présent placement, selon la première éventualité, la société ne sera plus considérée comme un " émetteur privé " au sens du Règlement 45-106 sur les dispenses de prospectus (le " **Règlement 45-106** "). À ce moment-là, la société sera obligée de déposer un formulaire 45-106F1 Report of Exempt Distribution chaque fois qu'elle placera des titres conformément au Règlement 45-106 ou au BCI 45-535 à l'avenir.

Tout dépôt tel que discuté ci-dessus serait effectué sur SEDAR.com (Système électronique de données, d'analyse et de recherche), le système de dépôt électronique pour les documents d'information des émetteurs à travers le Canada, ou directement auprès de la British Columbia Securities Commission ou de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, selon la juridiction de la société et l'abonné qui y est discuté.

Sujet 12 : Restrictions de revente

12.1 Déclaration générale

Les titres que vous achetez sont soumis à une restriction de revente. Vous ne pourrez peut-être jamais revendre les titres.

12.2 Période de restriction

À moins que la législation sur les valeurs mobilières ne l'autorise, vous ne pouvez pas négocier les actions avant la date qui suit de 4 mois et un jour la date à laquelle MBD devient un émetteur assujetti dans une province ou un territoire du Canada.

12.3 Restrictions de revente au Manitoba

Pour les transactions dans la province canadienne du Manitoba, à moins que la législation sur les valeurs mobilières ne le permette, vous ne devez pas négocier d'Actions sans le consentement écrit préalable de l'organisme de réglementation du Manitoba, à moins que :

- (a) MBD a déposé un prospectus auprès de l'organisme de réglementation du Manitoba concernant les Actions que vous avez achetées et l'organisme de réglementation du Manitoba a délivré un visa pour ce prospectus, ou
- (b) vous déteniez les actions depuis au moins 12 mois.

L'organisme de réglementation du Manitoba consentira à votre transaction s'il est d'avis que cela n'est pas préjudiciable à l'intérêt public.

12.4 Autres restrictions

Outre ce qui précède, conformément aux statuts de la société, aucune action du capital de la société ne peut être transférée sans le consentement écrit exprès de la majorité des administrateurs de la société, attesté par une résolution adoptée par les administrateurs de la société. Toutefois, au décès d'un actionnaire, le représentant personnel légal de l'actionnaire (c'est-à-dire son fiduciaire ou son exécuteur testamentaire) aura les mêmes droits, priviléges et obligations que l'actionnaire.

Les actionnaires qui se sont inscrits au programme EBC de la province canadienne de la Colombie-Britannique ne peuvent pas vendre leurs actions dans les 5 ans suivant leur achat, sans pénalité.

Sujet 13: Droits des acquéreurs

13.1 Si vous achetez ces titres, vos droits peuvent être limités et vous ne disposerez pas des mêmes droits que ceux attachés à un prospectus en vertu de la législation en valeurs mobilières applicable. Pour de l'information sur vos droits, vous devriez consulter un avocat.

Vous pouvez annuler votre contrat d'achat de ces titres. Pour ce faire, vous devez envoyer un avis au portail de financement dans les 48 heures suivant votre abonnement. En cas de modification du présent appel d'offre, vous pouvez annuler votre convention d'achat de ces titres en envoyant un avis au portail de financement dans les 48 heures suivant la réception de l'avis de modification.

L'offre de titres décrite dans le présent appel d'offre est effectuée conformément à un enregistrement de financement participatif de la start-up et à une ordonnance d'exemption de prospectus émise par l'autorité de réglementation des valeurs mobilières ou l'organisme de réglementation de chaque territoire participant exemptant l'émetteur de l'obligation de prospectus.

Sujet 14 : Date et certificat

14.1 Au nom de l'émetteur, je certifie que les informations contenues dans le présent appel d'offre sont véridiques.

14.2 Signataire autorisé:

Signature:  Date: 26 Octobre 2021
Graeme Macaloney
President et PDG
Macaloney Brewers and Distillers Ltd.

14.3 Je reconnais que je signe le présent appel d'offre par voie électronique et j'accepte que ce soit l'équivalent légal de ma signature manuscrite. À l'avenir, je ne prétendrai jamais que ma signature électronique n'est pas juridiquement contraignant.

15: Annexes

15.1 Glossaires

Alcool en volume (abv).	Indique le pourcentage d'alcool dans un volume d'eau donné.
Part des anges.	La quantité de liquide qui s'évapore du tonneau pendant la période de maturation.
Tonneau.	Récipient en bois rond, convexe et étanche, fabriqué en enroulant des douves de chêne chauffées et pliées autour de panneaux d'extrémité en chêne plat et en les liant en cercle avec des cerceaux métalliques. Également appelés fûts.
Bière.	Le produit alcoolisé de la fermentation du moût avec de la levure.
Whisky mélangé.	Mélange de whiskies de malt et de whiskies de grain.
Bouteille.	Généralement 750 ml (parfois 700 ml, 500 ml ou 375 ml) de spiritueux ou de whisky calculé à 40 % d'alcool ou plus, distribué et vendu par les canaux traditionnels.
Marque ou image de marque.	Il s'agit du nom, du terme, du dessin, du symbole ou de toute autre caractéristique qui identifie les produits ou services d'un vendeur comme étant distincts de ceux des autres vendeurs. Une marque est souvent un actif précieux d'une entreprise. Les propriétaires ou ambassadeurs de marques gèrent leurs marques avec soin afin de créer de la valeur pour les actionnaires. Le mot "marque" est souvent utilisé pour désigner l'entreprise qui est fortement identifiée à une marque.
Ambassadeur de la marque.	Il s'agit d'un terme de marketing désignant une personne employée par une entreprise pour promouvoir ses produits ou services dans le cadre de l'activité connue sous le nom de branding. L'élément clé des ambassadeurs de marque réside dans leur capacité à utiliser des stratégies promotionnelles qui devraient renforcer la relation client-produit/service et influencer un large public à acheter et consommer davantage. Dans le contexte des investisseurs, des clients et des visiteurs de MBD, ils deviennent des ambassadeurs de marque non officiels (non employés officiellement) pour la société en raison de leur promotion de la société.
Réservoir de bière Bright	Une cuve de bière blonde est une cuve à température contrôlée, à pression contrôlée, à fond plat, utilisée pour contenir de la bière en vue de son conditionnement. Le terme "bright" fait référence à la "bière blonde", une bière qui a été rendue brillante (claire) par filtration, centrifugation, collage et/ou maturation. Pour la carbonatation en cuve (ou les ajustements), la cuve de clarification est équipée d'une pierre de carbonatation, un dispositif à travers lequel le dioxyde de carbone est forcé, dispersant de fines bulles dans le liquide pour une dissolution rapide. Après la carbonatation, la bière est prête à être mise en bouteille, en boîte ou en fût directement à partir de la cuve de clarification.
Fûts personnalisés.	Les clients commandent soit un fût complet, soit une part de whisky de 30 litres. Ils peuvent choisir entre plusieurs types de spiritueux et plusieurs types de fûts pour créer un whisky personnalisé. Le whisky est livré après une moyenne de quatre ans de maturation. Le whisky fini est conditionné dans des bouteilles à la force du fût ou à 46% ABV.
Finition des fûts.	Pratique consistant à utiliser un autre fût (tel que des fûts de porto, de madère, de vin français ou de rhum) pour la période finale de la maturation du whisky.
Teneur en fûts.	Whisky mis en bouteille à partir du fût, souvent à 58% d'alcool ou plus.
Alambic à colonne.	Un grand cylindre métallique rempli de plaques perforées horizontales sur lesquelles passent la bière ou les grands vins en descendant dans la colonne. La vapeur qui monte du bas de la colonne élimine l'alcool et les congénères au fur et à mesure qu'elle monte jusqu'à ce qu'ils passent du haut de la colonne à un condenseur.

Mise en service.	Les étapes qui ont lieu après la construction, mais avant le démarrage. Il peut s'agir de vérifier le fonctionnement des moteurs, des vannes et des instruments.
Condenseur.	Une série de tubes qui sont refroidis de l'extérieur pour condenser les vapeurs d'un alambic à l'état liquide.
Congénérateur.	Tout composé parmi une large gamme de composés qui confèrent au whisky ses saveurs.
Bière artisanale.	La bière artisanale est une ale ou une lager fabriquée de manière traditionnelle ou non mécanisée par une petite brasserie.
Culture.	En tant que nom, culture d'organismes vivants dans un milieu préparé ; en tant que verbe, cultiver dans un milieu préparé.
BOD.	La demande biochimique en oxygène ou BOD est la quantité d'oxygène dissous nécessaire aux organismes biologiques aérobies d'une masse d'eau pour décomposer la matière organique présente dans un échantillon d'eau donné. Le terme fait également référence à une procédure chimique permettant de déterminer la quantité de BOD, qui est largement utilisée comme une indication de la qualité organique de l'eau et comme un substitut robuste du degré de pollution organique de l'eau.
Ventes directes aux consommateurs (DTC)	Les ventes directes au consommateur (DTC) se produisent lorsque MBD ou un autre fabricant vend directement au client final sans passer par un intermédiaire ou un médiateur (comme un magasin de spiritueux). En général, il s'agit de ventes réalisées dans le centre d'accueil et le salon de MBD ou de ventes réalisées sur la boutique en ligne de MBD. Les ventes DTC sont avantageuses car elles permettent à MBD de capturer à la fois la marge du fabricant et celle du détaillant sur les produits qu'il vend.
Distillation.	Séparation des composants individuels d'une solution en recueillant les vapeurs après avoir chauffé la solution à une température où certains composants se vaporisent mais pas d'autres.
Distillerie.	Un endroit où la distillation a lieu, y compris la distillation d'alcools.
Draff.	Les restes du grain après l'empâtage. Il peut être utilisé comme un aliment nutritif pour animaux, utilisé soit humide, soit séché et granulé.
Enzyme.	Une protéine naturelle qui provoque des réactions chimiques spécifiques. Dans la fabrication du whisky, les enzymes transforment l'amidon en sucre en brisant certaines liaisons chimiques dans l'amidon.
Expression.	Il s'agit généralement d'un fût qui a déjà été utilisé pour faire vieillir un whisky Bourbon et qui est ensuite réutilisé pour faire vieillir un whisky single malt, pot still ou rye. Un fût de sherry de premier remplissage aura été utilisé auparavant pour contenir du sherry.
Fermentation.	Le processus de culture de micro-organismes (levure dans le cas de la bière et du whisky) pour la production de divers composés chimiques. Les micro-organismes sont normalement incubés dans des conditions spécifiques en présence de nutriments (le moût dans le cas de la bière et du whisky) dans de grandes cuves appelées fermenteurs.
Fermenteur.	Un réacteur, traditionnellement fabriqué en sapin de Douglas ou en acier inoxydable, utilisé pour conduire la fermentation.
Finition.	Voir Finition des fûts.
Whisky de grain.	Whisky fabriqué à partir de blé ou d'autres céréales moins chères, mais pas d'orge maltée.
Grist.	Grain moulu. De l'eau est ajoutée au grain moulu pour former le mash.
Grands vins.	Nouveau distillat à forte teneur en alcool et prêt à être rectifié.
Embouteilleur indépendant.	Une société qui commercialise des bouteilles de whisky indépendamment des embouteillages officiels de la distillerie. Elle achète de petites quantités de fûts et met le whisky en bouteille quand elle le souhaite.

Four.	Un appareil utilisé pour sécher les grains, y compris l'orge maltée, à l'aide d'air chaud. Un four à tourbe utilise de la fumée de tourbe pour le séchage initial, puis de l'air chaud pourachever le processus de séchage.
Malter.	Grain, généralement de l'orge ou occasionnellement du seigle, qui a été partiellement germé pour activer les enzymes qui convertissent son amidon en sucres, et qui est ensuite séché dans un four.
Mixer.	Verbe : mélanger des céréales moulues avec de l'eau en vue de convertir l'amidon en sucre. En tant que nom : une bouillie de céréales moulues et d'eau.
Mash tun.	La cuve dans laquelle la mouture est mélangée à l'eau pour transformer l'amidon du grain en sucres, prêts pour la fermentation. Le liquide fermentescible qui en résulte est appelé moût.
Maturation.	Pour que le New Make Spirit devienne un whisky, il doit subir une période de maturation dans des fûts de chêne. La durée de cette période varie : en Écosse, en Irlande et au Canada, la durée minimale est de 3 ans. Aux États-Unis, la durée minimale est de 2 ans pour le whisky pur.
Esprit New Make.	L'eau-de-vie claire qui provient de l'alambic. Il titre environ 70% d'alcool et est dilué à environ 62,5% d'alcool avant d'être mis en fûts pour la maturation.
Whisky tourbé.	Il s'agit d'un whisky fabriqué à partir de malt qui a été séché dans un four en utilisant de la tourbe comme source de chaleur. La fumée de la tourbe confère au whisky des arômes et un goût fumés et phénoliques.
Pot still / Alambic.	Un grand récipient, généralement en cuivre, dans lequel un produit fermenté est chauffé pour provoquer l'évaporation de l'alcool et des congénères afin de les séparer de l'eau et des congénères indésirables.
Pot ale.	Le résidu restant dans un alambic après la distillation de l'alcool. Généralement riche en protéines et en hydrates de carbone, il peut être utilisé pour nourrir les animaux.
Pot still whisk(e)y	Style de whisky irlandais fabriqué dans des alambics à repasse mais utilisant un pourcentage élevé d'orge non maltée en plus de l'orge maltée.
Développement du procédé.	Il implique plusieurs responsabilités et tâches, notamment les essais initiaux du processus de distillation, la production de la bière ou du lavage requis, la mise à l'échelle, l'amélioration du rendement et la réduction des coûts.
Reflux.	Le processus par lequel les alcools et les congénères plus lourds retombent dans l'alambic au lieu de passer dans le condenseur. En retombant dans l'alambic, ces produits chimiques sont redistillés et deviennent plus purs et plus légers.
Cocktails prêts à boire (RTD)	Les cocktails prêts à boire sont des boissons alcoolisées aromatisées qui sont mélangées avant d'être emballées. Cette catégorie de produits en plein essor est généralement créée en mélangeant un alcool de grain neutre avec de l'eau et un arôme, avant de carboniser et de conditionner le mélange.
Single malt.	Un whisky de malt qui est le produit d'une seule distillerie.
Grains usagés.	Les restes du grain utilisé pour fabriquer le whisky après que l'amidon et le sucre aient été retirés. Généralement riche en levure et en protéines, il peut être utilisé pour l'alimentation animale.
Alambic à alcool.	Un type d'alambic. L'eau-de-vie provenant du wash still est à nouveau distillée dans un alambic pour produire un nouveau produit.
Triple distillation.	La plupart des distillations discontinues impliquent deux distillations. La triple distillation est utilisée dans la plupart des whiskies irlandais et dans certains écossais des plaines, où l'alcool est distillé une troisième fois, ce qui le rend plus doux et plus raffiné.
Cuvage	Le cuvage est le processus qui consiste à mélanger des whiskies single malt provenant de plusieurs distilleries pour produire un whisky de malt cuvé. Il est utilisé comme un terme distinct de celui de "blending" car ce dernier désigne généralement le processus de mélange de whisky de grain avec des whiskies single malt pour produire un whisky mélangé.

Wash.	Le liquide du fermenteur qui est introduit dans l'alambic, également appelé bière.
Wash still.	Un type d'alambic. Le wash ou la bière provenant des fermenteurs est distillé(e) dans l'alambic.
Whisk(e)y.	Whisk(e)y est un terme générique pour le whisky et le whiskey. Au Canada et en Écosse, le terme whisky est utilisé. En Irlande et aux États-Unis, c'est le terme whiskey qui est utilisé. Le whisky est fabriqué à partir d'orge ou d'autres céréales, comme le seigle ou le maïs, qui sont fermentés à l'aide de levures pour produire du moût. Ce moût subit ensuite deux ou plusieurs distillations pour devenir de l'eau-de-vie nouvelle. Cette eau-de-vie subit ensuite une maturation en fûts de chêne. Au Canada et en Écosse, il devient un whisky après 3 ans et un jour de maturation.
Finition en bois.	Voir Finition en fût.
Wort.	Le liquide obtenu en mélangeant du grist avec de l'eau chaude dans une cuve d'empâtage.
Levure.	Organisme unicellulaire qui consomme du sucre et le transforme en alcool et en dioxyde de carbone. Les levures produisent également un grand nombre des congénères recherchés dans le whisky.

15.2 Biographies des consultants et des conseillers

Nom	Profession principale et expérience connexe
Edward Patrick Conseiller	Edward Patrick est un journaliste et communicateur chevronné qui a fait carrière pendant 40 ans dans des quotidiens, des hebdomadaires et des publications commerciales en Écosse, en Angleterre et au Canada. En tant que rédacteur en chef du Glasgow Eastern Standard, il a été le plus jeune rédacteur en chef d'un hebdomadaire britannique dans les annales de la National Union of Journalists ; rédacteur en chef adjoint du Scottish Licensed Trade News ; sous-rédacteur en chef des nouvelles, Scottish Daily Record & Sunday Mail, et Scottish Daily Express, Glasgow. Il a occupé un poste similaire au Daily Express de Fleet Street, à Londres. Émigré à Toronto en 1968, il a été sous-rédacteur en chef du Toronto Star, puis du National Post et du Financial Post ; rédacteur en chef adjoint du magazine Marketing et rédacteur en chef d'autres publications commerciales chez Maclean-Hunter ; sous-rédacteur en chef et superviseur de la rédaction du hansard de l'Ontario ; associé fondateur de Business Relations Associates, une société de relations publiques et de publicité de Toronto. Il est membre à vie du Toronto Press & Media Club, dont il est le plus ancien président. En 2000, il a fondé The Companions of The Quaich, la principale société d'appréciation du whisky de malt au Canada, qui compte plus de 1 000 membres répartis dans 20 chapitres en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique. Il a collaboré à un documentaire de 60 minutes sur l'une des tournées des Companions en Écosse, intitulé The Whisky Trail, pour le réseau CTV. Il est régulièrement invité à donner des conférences et à contribuer au débat sur le whisky dans des magazines, des journaux, à la radio et à la télévision ; il a présenté une classe de maître au Victoria Whisky Festival et a participé à de nombreux salons du whisky au Canada. Il a été à plusieurs reprises l'agent en Ontario de plusieurs distilleries écossaises et d'embouteilleurs indépendants, dont la Vintage Malt Whisky Co. et Bruichladdich, Murray McDavid, Douglas Laing, Signatory Vintage, James MacArthur et A.D. Rattray. Il est sorti premier de sa classe à la Bruichladdich Whisky Academy et conduit régulièrement des groupes d'amateurs de whisky canadiens lors de visites spéciales de distilleries en Écosse et en Irlande.
Dr. James Swan† FRSC Conseiller et consultant	Le regretté Dr. Swan était le propriétaire de Dr. James Swan Ltd, un cabinet de conseil en matière de whisky, leader dans son secteur, qui fournit des services aux sociétés multinationales et aux jeunes entreprises innovantes pour les spiritueux (whisky, gin, rhum, etc.), les vins et l'expertise spécialisée dans la maturation en bois de chêne et la minimisation des pertes par évaporation. Le Dr. Swan a offert des connaissances détaillées recueillies au cours de plusieurs décennies sur des sujets clés, notamment la maturation en bois de chêne, la gestion des fûts, la composition des arômes, la distillation et les mélanges. Il a apporté une connaissance approfondie de la technologie et des processus de fabrication du whisky, qu'il a utilisée pour conseiller les distillateurs et les assembleurs du monde entier. Il a fourni des services de dépannage aux assembleurs qui avaient rencontré un problème ou aux nouvelles entreprises créant leur première distillerie. M. Swan a été consultant pour Kavalan (Taïwan) et Amrut (Inde) pour leurs expressions de whisky primées dans le monde entier, pour la société Compass Box Whisky Co. (Londres) et Anchor Brewing (San Francisco), ainsi que pour des distilleries multinationales telles que Glenmorangie (où il les a conseillées sur leur programme pionnier de finition en fût), Jim Beam, Buffalo Trace, Bacardi et Ricard Pernod / Chivas Regal. Auparavant, il a été pendant neuf ans propriétaire et associé de Tatlock and Thomson Ltd, une société écossaise d'analyse et de conseil en matière de bière, de vins et de spiritueux. Avant cela, le Dr Swan était directeur des opérations de mélange, d'embouteillage et d'études de maturation chez Pentlands Scotch Whisky Ltd, à Édimbourg (ancêtre du Scotch Whisky Research Institute). Pendant cette période, il a travaillé en étroite collaboration avec 23 distilleries de whisky écossais produisant du whisky à alambic et à colonne, du gin et de la vodka (soit 19 distilleries à alambic et 4 usines à colonne de céréales). Ce travail impliquait une liaison étroite avec les directeurs de distillerie et le personnel d'appui sur les questions liées à l'arôme et au rendement des spiritueux. Le Dr Swan a obtenu sa licence et son doctorat à l'université Heriot-Watt d'Édimbourg. Il était chimiste agréé et membre de la Royal Society of Chemists, ainsi que président de jury et juge pour la International Wine and Spirits Competition. Il a également reçu le prix "The Malt Advocate Innovator of the Year".

	<p>pour ses services dans le domaine de la maturation en chêne et de la gestion des fûts.</p> <p>† Malheureusement, le Dr Swan est décédé en février 2017. Avant son décès, il a transféré son savoir-faire en matière de distillation au personnel de MBD, et a accompagné le Dr Macaloney lors de visites de plusieurs tonnelleries internationales afin de présenter personnellement le Dr Macaloney à ces importants fournisseurs de fûts.</p>
J. Michael Nicolson Retraité, Consultant	<p>J. Michael Nicolson, Master Distiller et ancien directeur de distillerie chez DIAGEO plc, est l'un des distillateurs les plus expérimentés au monde, ayant travaillé dans 18 distilleries de whisky écossais et une distillerie de whisky de malt canadien sur une période de 36 ans. M. Nicolson est un distillateur de troisième génération et a été directeur de cinq des principales distilleries écossaises, dont Lagavulin, Royal Lochnagar, Blair Athol, Glenkinchie et Caol Ila. Il a également travaillé dans les distilleries Glen Ord, Teaninich, Glentauchers, Glen Albyn, Aultmore, Dallas Dhu, Benromach, Cardhu, Rosebank, Linkwood, North Port, Glenesk et Millburn en Écosse et dans la distillerie Shelter Point au Canada, où il a mis en service la distillerie et mis en place son processus de distillation. À la distillerie Blair Athol, il a géré le centre d'accueil des visiteurs qui recevait 100 000 visiteurs par an. En plus d'être l'un des fabricants de whisky les plus accomplis de DIAGEO, M. Nicolson est un communicateur hors pair. Il a été le premier hôte-contributeur du révolutionnaire "Malt Advocate Course" de DIAGEO, qui s'est tenu à la distillerie Royal Lochnagar. Ce "Malt Advocate Course" est destiné aux employés de DIAGEO du monde entier, ainsi qu'aux leaders d'opinion du secteur, et vise à démythifier les whiskies single malt et à célébrer les mystères des whiskies produits par les distilleries écossaises de DIAGEO. En tant que tel, M. Nicolson a communiqué avec des professionnels de l'industrie, des journalistes, la presse spécialisée et les médias, ainsi qu'avec des chercheurs de connaissances du monde entier, sur la véritable signification profonde du whisky single malt. M. Nicolson est également un présentateur régulier de whisky lors de festivals de whisky et d'événements éducatifs. Il vit avec sa femme Anne à North Saanich, près de Victoria. M. Nicolson a joué un rôle essentiel dans la conception et la mise en service de la distillerie MBD.</p>
Glenda Rouleau B.Comm.,CHRP Consultante en ressources humaines et en consolidation d'équipe	<p>Glenda Rouleau est une professionnelle des ressources humaines depuis 35 ans. Elle assure le leadership stratégique des fonctions RH dans plusieurs industries en Alberta. Son expertise approfondie a aidé des entreprises à diriger et à gérer avec succès leur capital humain, en assurant l'excellence de leurs pratiques et de leur culture organisationnelle. Elle a fourni un leadership créatif, axé sur les solutions et proactif en matière de RH à des entreprises des secteurs de la fabrication alimentaire, des services financiers, des soins de santé, de la biotechnologie, de la consultation et des organismes à but non lucratif. Elle a été membre de l'équipe de direction d'organisations primées, notamment l'une des "sociétés les mieux gérées du Canada" et la "société de biotechnologie de l'année". Les spécialités et l'expertise de Glenda comprennent le recrutement et le maintien en poste des employés les plus performants, le développement du leadership, la conception et la mise en œuvre de programmes stratégiques en matière de RH, la culture d'entreprise et la création d'une marque interne, ainsi que le conseil et le soutien en matière de RH axés sur les solutions et la performance. Titulaire d'un baccalauréat en gestion des organisations et des ressources humaines de l'Université de Calgary, elle a obtenu le titre de conseillère en ressources humaines agréée en 1995. Glenda offre un soutien RH à temps partiel à notre distillerie, participe à l'encadrement de notre personnel de direction et est membre de notre équipe de direction stratégique.</p>
Doug Treleaven Consultant en développement des affaires touristiques	<p>Doug Treleaven est un professionnel accompli du développement commercial dans l'industrie du tourisme, dont l'expérience approfondie couvre les organisations de transport, d'hébergement et de marketing de destination. Communicateur accompli, il est passionné par la pénétration de nouveaux marchés et la création d'alliances. Doug a passé la première partie de sa carrière dans le secteur de l'hôtellerie, en tant que directeur des ventes et directeur régional des ventes pour diverses chaînes et propriétés indépendantes. Après avoir fait la transition vers l'industrie des transports, il a occupé pendant huit ans le poste de directeur des ventes - commerce des voyages pour BC Ferries, travaillant avec des voyageurs étrangers sur les marchés européens, asiatiques et nationaux, tout en développant des produits de voyage grand public. Pendant neuf ans, Doug a été directeur des ventes - commerce des voyages pour Tourism Victoria, en se concentrant sur les marchés asiatiques et nationaux. Au cours de cette période, il a mené l'initiative d'ouvrir le marché chinois pour Victoria en développant des missions de vente sur le marché, en créant des itinéraires et en interagissant avec les organisations</p>

	<p>touristiques provinciales et fédérales ainsi qu'avec les organisations communautaires partenaires de marketing de destination. Doug dirige aujourd'hui sa propre société, Doug Treleaven & Associates, qui se consacre à aider les organisations à développer des produits prêts à être commercialisés, avec un accent particulier sur l'Asie. Il aide également à représenter les organisations qui n'ont pas la capacité de s'engager à plein temps dans le commerce.</p>
John Macaloney Conseiller	<p>John Macaloney, propriétaire de Glenskirlie House & Castle, est un entrepreneur et un chef de cuisine de formation classique en haute cuisine française, avec 48 ans d'expérience. Il a travaillé en tant qu'apprenti dans les British Transport Hotels, principalement au Central Hotel de Glasgow, qui offrait à l'époque les seules expériences gastronomiques cinq étoiles du pays. Après son apprentissage, M. Macaloney a travaillé dans certains des meilleurs restaurants de Glasgow, dont le Rogano's. Il a ensuite revitalisé le restaurant Gartcosh Club, où il a travaillé pendant 7 ans tout en cherchant et en trouvant son propre restaurant. Finalement, il a acheté Glenskirlie House, une grande résidence privée, et l'a transformée en restaurant en 1982. Le restaurant se forge rapidement une réputation pour sa cuisine raffinée et son service excellent et amical et devient rapidement un succès financier. En 1986, il a agrandi le restaurant pour inclure un restaurant de 56 places avec un bar et un salon de café. Le restaurant continue à avoir du succès et en 1998, il construit une salle de banquet d'un million de livres sterling pour les mariages, les fonctions d'entreprise et les fêtes de Noël. Le chiffre d'affaires a atteint 1,4 million de livres en 2004. En 2006, M. Macaloney et son fils, Colin, ont construit le premier château écossais du 21ème siècle. Il s'agissait d'une deuxième salle de réception pour les mariages, etc., mais elle comprenait également 15 chambres, un bar et une salle à manger, séparés de la salle de réception, pour un coût de 2,2 millions de livres. Ces installations combinées (le restaurant original et les deux suites fonctionnelles parallèles) ont connu un grand succès et accueillent désormais plus de 250 mariages ou autres fonctions par an.</p>
Douglas Umscheid Conseiller	<p>Consultant, Doug Umscheid - céréalier et homme d'affaires à la retraite, est le propriétaire de Doug Umscheid Farms Ltd. Il est issu d'une famille dont l'histoire agricole remonte à environ 150 ans. Il a fréquenté le Olds College en Alberta, réputé pour son programme agricole, de 1969 à 1971. M. Umscheid a été invité à revenir enseigner au collège, ce qu'il a fait pendant quatre ans. À ce moment-là, il a choisi de retourner à ses racines à Milo, en Alberta, où il a possédé et développé son exploitation agricole de céréales mélangées pendant les 30 années suivantes. Au moment de sa retraite, il était propriétaire d'une exploitation céréalière mixte de 3 000 acres, y compris une production d'orge de brasserie sous contrat avec Anheuser-Busch. M. Umscheid apporte une expérience pratique de l'évaluation de la qualité, de la manutention, du transport et du stockage des céréales.</p>

Questions:

Si vous avez des questions à poser à la société, veuillez contacter Katya Bissky à l'adresse Katya@macaloneydistillers.com.

MBD s'efforcera également de répondre aux questions posées via la fonction Q&R des plateformes Frontfundr.

Les questions destinées aux autorités réglementaires peuvent être adressées aux juridictions participantes suivantes :

<p>British Columbia Securities Commission P.O. Box 10142, Pacific Centre 701 West Georgia Street Vancouver, British Columbia V7Y 1L2 Telephone: (604) 899-6854 Toll free in Canada: 1-800-373-6393 Facsimile: (604) 899-6581 E-mail: inquiries@bcsc.bc.ca www.bcsc.bc.ca</p>	<p>Alberta Securities Commission Suite 600, 250-5th St. SW Calgary, Alberta, T2P 0R4 Telephone: 403-297-6454 Toll-Free: 1-877-355-0585 Fax: 403-297-6156 Email: inquiries@asc.ca https://www.albertasecurities.com/</p>
--	--

<p>Financial and Consumer Affairs Authority of Saskatchewan Securities Division Suite 601 - 1919 Saskatchewan Drive Regina, Saskatchewan S4P 4H2 Telephone: 306-787-5645 Fax: 306-787-5842 E-mail: exemptions@gov.sk.ca www.fcaa.gov.sk.ca</p>	<p>The Manitoba Securities Commission 500 - 400 St Mary Avenue Winnipeg, Manitoba R3C 4K5 Telephone: 204-945-2548 Toll free in Manitoba: 1-800-655-2548 Fax: 204-945-0330 E-mail: exemptions.msc@gov.mb.ca www.mbssecurities.ca</p>
<p>Ontario Securities Commission 20th Floor, 20 Queen Street West Toronto, Ontario M5H 3S8 Telephone: 416-593-8314 Toll Free: 1-877-785-1555 Fax: 416-593-8122 Email: inquiries@osc.gov.on.ca https://www.osc.gov.on.ca/</p>	<p>Autorité des marchés financiers Direction du financement des sociétés 800, rue du Square-Victoria, 22nd floor P.O. Box 246, Tour de la Bourse Montréal, Québec H4Z 1G3 Telephone: 514-395-0337 Toll free in Québec: 1-877-525-0337 Fax: 514-873-3090 E-mail: financement-participatif@lautorite.qc.ca www.lautorite.qc.ca</p>
<p>Financial and Consumer Services Commission 85 Charlotte Street, Suite 300 Saint John, New Brunswick E2L 2J2 Toll free: 1-866-933-2222 Fax: 506-658-3059 E-mail: emf-md@fcnb.ca www.fcnb.ca</p>	<p>Nova Scotia Securities Commission Suite 400, 5251 Duke Street Halifax, Nova Scotia B3J 1P3 Telephone: 902-424-7768 Toll free in Nova Scotia: 1-855-424-2499 Fax: 902-424-4625 E-mail: nssc.crowdfunding@novascotia.ca nssc.novascotia.ca</p>

TITLE	Macaloney Offering Document (French)
FILE NAME	Offering Document FRENCH.docx
DOCUMENT ID	4bb990b6b9f1255b8513d5a548b3a9eb5a112799
AUDIT TRAIL DATE FORMAT	MM / DD / YYYY
STATUS	● Completed

Document History

 SENT	10 / 25 / 2021 07:25:05 UTC-7	Sent for signature to Graeme Macaloney (graeme@macaloneystillers.com) from agreements@frontfundr.com IP: 209.141.196.152
 VIEWED	10 / 25 / 2021 10:40:34 UTC-7	Viewed by Graeme Macaloney (graeme@macaloneystillers.com) IP: 184.71.28.186
 SIGNED	10 / 25 / 2021 10:43:41 UTC-7	Signed by Graeme Macaloney (graeme@macaloneystillers.com) IP: 184.71.28.186
 COMPLETED	10 / 25 / 2021 10:43:41 UTC-7	The document has been completed.