

14 juin 2019

Brian Kujavsky met en relief les principaux enjeux auxquels font face les investisseurs du secteur du cannabis dans le *Hedge Fund Law Report*

À l'occasion d'une entrevue accordée récemment à la publication *Hedge Fund Law Report* (accessible aux abonnés et en anglais), [Brian Kujavsky](#) a souligné les principales considérations que doivent prendre en compte les investisseurs qui souhaitent investir dans le secteur du cannabis.

Brian estime que deux raisons pourraient inciter les investisseurs à investir aux États-Unis plutôt qu'au Canada. L'une de ces raisons est que les investisseurs qui ont le goût du risque pourraient réaliser des gains considérables au moment de la légalisation du cannabis. L'autre raison est que les régimes étatiques sont beaucoup moins contraignants que le régime canadien, ce qui donne aux acteurs du secteur une plus grande marge de manœuvre pour commercialiser et promouvoir leurs produits et leurs marques. Selon Brian, c'est dans la nature même des États-Unis de se doter de régimes plus souples.

En ce qui concerne les investisseurs qui cherchent à faire leur entrée sur le marché canadien, Brian insiste sur l'importance de procéder à une vérification diligente adéquate et de consulter des experts avant de faire un investissement quelconque. « Le Canada s'est doté d'un bon nombre de règlements. Un fonds d'investissement doit donc s'assurer qu'il se conforme à ceux-ci. Il s'agit d'un secteur tout nouveau encadré de façon très stricte » à l'échelon tant fédéral que provincial, a-t-il expliqué.

En outre, Brian fait remarquer que le secteur de l'alcool investit de plus en plus dans celui du cannabis, notant que « le but n'est pas de produire de l'alcool avec macération de cannabis, ce qui est et sera probablement toujours illégal, mais plutôt de produire des boissons non alcoolisées dans lesquelles on fait macérer du cannabis. »

Les produits comestibles, en revanche, représentent un plus grand défi. Les sociétés qui souhaitent fabriquer des produits comestibles doivent être des producteurs de cannabis autorisés, les fabricants de produits alimentaires traditionnels ne pourront donc avoir accès au marché qu'à grands frais. « Nous assistons actuellement plutôt à une course entre les producteurs de cannabis autorisés pour s'allier à des marques », ce qui peut se faire en formant des partenariats avec des marques bien établies.