



Présentation

**Consultations particulières et auditions publiques sur le projet de loi n° 157,
Loi constituant la Société québécoise du cannabis, édictant la Loi encadrant le
cannabis et modifiant diverses dispositions en matière de sécurité routière**

6 décembre 2017

Madame la ministre,
Monsieur le président de la commission,
Membres de la commission,

Merci d'avoir accepté de nous entendre dans le cadre de ce projet de loi important qui encadrera la vente légale du cannabis au Québec.

Permettez-moi d'abord de présenter VapoClub. Qui sommes-nous et que faisons-nous?

Je me présente: Jacques Duhamel, je suis président de VapoClub. Je suis accompagné de François Langlois, le fondateur et vice-président de VapoClub, et de Shirley Bishop, consultante en affaires publiques auprès de notre entreprise.

Fondé en 2013, VapoClub est le plus important réseau de distribution et de vente au détail d'articles pour vapoteurs à Québec et dans l'Est-du-Québec, à partir de Trois-Rivières.

Au départ, les ventes se faisaient par le Web, ce qui n'est plus possible depuis l'entrée en vigueur de la loi 44.

En mars 2014, VapoClub a ouvert la première vraie boutique de vape à Québec, sur la rue Saint-Jean, et qui est toujours en exploitation aujourd'hui. Le réseau s'est développé rapidement avec la participation de franchisés dans plusieurs villes comme Trois-Rivières, Thetford-Mines, Gaspé, Lévis et Québec.

Nos 10 boutiques offrent aujourd'hui une centaine de variétés de liquides et plus de 700 accessoires tels que les cigarettes électroniques, les piles, les atomiseurs et les réservoirs. Nous opérons aussi des ateliers d'entretien et de réparation.

Depuis 2013, nous avons développé une expertise unique dans la vente de ces produits distinctifs sévèrement réglementés.

Depuis l'entrée en vigueur de la loi 44 visant à renforcer la lutte contre le tabagisme en novembre 2015, nous sommes très respectueux à l'égard des règles entourant le vapotage. Les vitrines de nos boutiques sont givrées et nos produits sont placés à l'intérieur de présentoirs verrouillés, tel que le stipule la loi. Les ventes se limitent aux personnes âgées de 18 ans et plus. Les consommateurs sont automatiquement cartés en cas de doute quant à leur âge.

VapoClub ne fait aucune publicité au sujet de ses produits ni de promotion directe ou indirecte. Nous ne faisons pas de vente sur le Web non plus.

Nous accordons une attention particulière à la formation de nos employés. Nous leur offrons une formation complète afin qu'il puisse offrir un service de qualité sans compromis à la clientèle, toujours dans le respect de la loi. Nous exigeons d'eux le respect d'un code de conduite, une exigence que nous avons imposée avant même l'entrée en vigueur de la loi 44.

Si nous sommes ici aujourd'hui, c'est que le projet de loi 157 nous interpelle particulièrement parce que nous croyons que la vaporisation du cannabis est un moyen de consommation appelé à connaître une croissance importante au Canada.

Dans tous les états américains où le cannabis a été légalisé à des fins récréatives, la vaporisation gagne de plus en plus d'adeptes¹.

Selon les données de BDS Analytics, une entreprise américaine spécialisée dans l'analyse financière de l'industrie du cannabis, la part de marché du concentré de cannabis est passée de 8 à 10 % entre 2015 et 2016, tandis que la part de marché des fleurs de marijuana traditionnelles a chuté de 73 à 67 % pour la même période.

En Californie, par exemple, les ventes des cartouches pour vaporisateurs ont augmenté de 400 % passant de 6 à 24 % entre 2015 et 2016². Dans l'état de Washington, la croissance des ventes de liquides a augmenté de 194%, en Oregon de 105 % et au Colorado de 57%³.

Le cannabis n'échappe pas à la révolution technologique!

La transition du marché noir vers un marché légal, autant à des fins médicales que récréatives, a permis à des entreprises de développer de nouvelles méthodes de transformation du cannabis⁴, en s'inspirant notamment de l'industrie de la vaporisation du tabac.

Les liquides se sont autant raffinés que les accessoires. La variété de produits s'est multipliée.

Si le marché de la vaporisation du cannabis a progressé à pas de géant au cours des dernières années, c'est parce que c'est un mode de consommation qui présente de nombreux avantages.

Vapoter est d'abord et avant tout moins nocif pour la santé des consommateurs... et ce sont des spécialistes de la santé qui le disent.

Le 23 juin dernier, le Centre de toxicomanie et de santé mentale (CAMH) de l'Université de Toronto, en collaboration avec les principaux établissements médicaux et organismes de santé publique, dont l'Association médicale canadienne, a publié des directives pour un usage de cannabis à faible risque. L'une de ces 10 directives est d'éviter de consommer le cannabis brûlé en choisissant des modes d'usage sécuritaires comme la vaporisation^{5 6}.

Vapoter le cannabis présente aussi un avantage indéniable sur le plan de l'odeur.

Références en annexe

¹ <https://mgretailer.com/vape-feature/>

² <https://www.eaze.com/blog/posts/eaze-insights-2016-cannabis-data-report>

³ <https://merryjane.com/news/cannabis-oil-cartridges-legal-market-growth>

⁴ <https://www.coloradopotguide.com/colorado-marijuana-blog/article/vaporizer-innovation-and-the-future-of-cannabis-technology/>

⁵ http://www.camh.ca/fr/hospital/about_camh/newsroom/news_releases_media_advisories_and_backgrounders/current_year/Pages/Public-health-guidelines-aim-to-lower-health-risks-of-cannabis-use.aspx

⁶ http://www.camh.ca/fr/hospital/about_camh/newsroom/news_releases_media_advisories_and_backgrounders/current_year/PublishingImages/CannabisGuidelines-InfographicFR1000.png

Alors que plusieurs appréhendent les désagréments causés par l'odeur nauséabonde du cannabis – des craintes soulevées notamment par la Corporation des propriétaires immobiliers – la vaporisation de la substance ne produit aucun effluve.

D'ailleurs, madame Émilie Dansereau-Trahan, de l'Association pour la santé publique du Québec a fait allusion aux vertus de vapoter le cannabis lundi lors de sa présentation ici même. Elle vous a parlé d'odeur (ou d'absence d'odeur) et de l'importance de faire la promotion d'une consommation à moindre risque avec les vaporisateurs.

Si vapoter est moins dangereux pour la santé que l'herbe brûlée, c'est qu'aucun produit n'est porté à combustion.

Le produit est plutôt chauffé. Lorsqu'il atteint une certaine température, il produit une vapeur qui est inhalée avec le vaporisateur. Contrairement au joint traditionnel, il n'y a aucune dégradation moléculaire ou présence de produits de dégradation toxique avec la vaporisation. Aussi, la vaporisation ne produit aucune fumée secondaire nocive.

C'est également un mode de consommation beaucoup plus discret et plus respectueux des droits et libertés de chacun.

Enfin, la vaporisation permet aussi un meilleur contrôle de la qualité et de la quantité.

Moins nocif pour la santé, plus discret et sans odeur, voilà autant de raisons qui font que le marché de la vape du cannabis est appelé à connaître une croissance importante dans les prochaines années avec la légalisation de la marijuana au Canada.

À titre de législateurs, nous voulons vous sensibiliser à cette nouvelle tendance qui gagne de plus en plus d'adeptes afin que vous en teniez compte lors de l'étude du projet de loi.

Nous croyons que le marché des produits dérivés du cannabis à être vaporisés devrait faire l'objet d'un encadrement particulier, autant en ce qui concerne la fabrication, la distribution et la vente au détail.

La fabrication

D'abord, en ce qui concerne la **fabrication** des liquides à base de cannabis, des laboratoires devraient pouvoir les produire au Québec.

Il s'agit d'ailleurs d'une nouvelle industrie dans laquelle le Québec pourrait se tailler une place de choix, créatifs comme nous sommes!

Cela étant, ces laboratoires devraient être dûment accrédités et surveillés.

Nous proposons même que des normes semblables à celles applicables aux usines de transformation alimentaire s'appliquent afin d'assurer un contrôle de qualité, dans l'intérêt du consommateur.

L'accréditation devrait être confiée au gouvernement du Québec puisqu'il s'agit de la transformation du cannabis et non de la production agricole qui sera encadrée par la loi fédérale.

Pour ce qui est des **liquides**, nous croyons que la teneur en tétrahydrocannabinol (THC) devrait être clairement identifiée sur le produit afin de limiter les risques sur la santé des consommateurs.

La vente des liquides à base de CBD, une autre molécule dite "cannabinoïde" qui provoque des effets qui s'apparentent à ceux du THC, devrait aussi être encadrée pour éviter la controverse que vit présentement la France en raison du flou juridique qui entoure la vente de ce produit.

Exiger la traçabilité du produit pourrait aussi être une façon d'assurer la qualité pour le consommateur.

La distribution

Concernant la distribution, nous sommes d'accord avec ce propose actuellement le projet de loi 157, c'est-à-dire qu'elle soit assurée uniquement par la Société québécoise du cannabis tant pour la distribution dans les points de vente que pour la vente sur Internet.

La vente au détail

Enfin, au sujet de la **vente** au détail des liquides à base de THC, nous croyons qu'il s'agit d'un domaine très spécialisé qui devrait faire l'objet d'un encadrement particulier.

L'abondance et la variété d'accessoires et de produits pour vapoteurs nécessitent l'assistance et les conseils d'un spécialiste lors de l'achat d'un vaporisateur ou d'un liquide.

Nous en savons quelque chose.

Nous sommes des spécialistes du monde de la vape des produits du tabac, un marché similaire à celui que sera le marché du cannabis liquide.

Nous croyons que la vente des liquides à base de cannabis devrait être confiée à des spécialistes de la vape dûment accrédités.

Nous proposons que VapoClub soit dûment accrédité par la Société québécoise du cannabis pour la vente des liquides à base de THC et de CBD destinés à être vaporisés.

Nous avons une équipe de spécialistes – des vapologues professionnels – que nous avons formé pour bien renseigner les consommateurs, autant en ce qui concerne nos produits qu'au sujet de l'application de la loi 44.

Nous avons un réseau de vente et des infrastructures qui respectent déjà les normes: les vitres de nos boutiques sont givrées, nos produits sont sous clé et l'accès aux moins de 18 ans est interdit.

À l'instar des agences de la SAQ ou des points de vente de Loto-Québec, nous croyons que VapoClub peut jouer un rôle dans la vente du cannabis liquide au Québec.

Si le gouvernement acceptait de faire appel à l'expertise de VapoClub en lui confiant la vente des liquides à base de THC et de CBD, nous pourrions être prêts dès l'entrée en vigueur de la loi en juillet prochain.

Notre réseau de boutiques permettrait d'offrir rapidement un plus grand nombre de points de vente aux consommateurs et ainsi contrer le marché illicite aussi plus rapidement.

Si tel était le cas, nous nous soumettrions avec le plus grand respect aux normes édictées comme nous le faisons concernant les produits du tabac.

Nous proposons même de faire de la sensibilisation et de l'éducation populaire dans nos points de vente pour bien renseigner les consommateurs quant aux impacts sur leur santé.

Nous souhaitons collaborer avec le gouvernement et mettre notre expertise au service des consommateurs.

Merci pour votre attention!

Nous sommes maintenant prêts à répondre à vos questions!



Jacques Duhamel
Président
VapoClub

Annexes

#1

<https://mgretailer.com/vape-feature/>

Welcome to Vapelandia! A Report on the State of the Booming Vape Industry

By **Rob Hill** - January 9, 2017



The people, the products, the progress and the trends that keep the vape business burning!

According to [BDS Analytics](#), 2016 was a year of solid growth for the overall vape sector. In fact, judging by the company's data for more than 600 dispensaries and more than 50 million transactions, Director of Dispensary Relations Greg Shoenfeld said some vape sub-categories are exploding. For example, sales of vape cartridges in Colorado, Oregon, and Washington alone reached \$146 million, a whopping 132-percent increase year-over-year.

"The rapid growth within the category has led to the proliferation of brands and products," said Shoenfeld. "In 2016, BDS dispensary partners have sold vape products from over 200 brands."

And that's just the tip of the iceberg. With multiple recreational and medicinal initiatives approved by voters in November, dispensary owners are scrambling to acquire more square footage and/or expand to additional locations in order to keep up with all the new products looking for homes on their shelves. Pep "Blackbeard" Tintari, who founded the Greenlight Discount Pharmacy in Sylmar, California, just bought

the retail store next door because “the competition is only going to get fiercer,” while Studio City’s popular Buds and Roses dispensary is looking to carve out the proper retail space to maximize efficiency in all departments in order to keep a steady customer flow. This is potentially good news for vape companies.

Where the sales are

Currently, Washington dispensaries sell the most vapes. According to BDS, the state’s cannabis retailers enjoyed a 267-percent increase in sales from August 2015 to August 2016, while Colorado saw an 84-percent increase. Oregon, once a hot vape market, did not grow as much due to changes in testing requirements for concentrated oils.

“In 2017, we expect to see vape sales in Colorado, Oregon, and Washington exceed a billion dollars,” noted Shoenfeld. This sentiment is driven largely by an explosion in the pre-filled cartridge segment. Almost 250 brands operate in the three states today, compared to just 160 in 2015. Expect that number to grow in 2017.

The power of the pen: affordable and interchangeable

Although vapers compose a large segment of dispensary customers, selling the devices in dispensaries has remained elusive. Currently, vape hard goods represent only a small percent of overall sales. Most vapers still buy their hardware from head shops, online, or direct from the manufacturer. “In the last twelve months, vaporizer devices accounted for \$14.5 million in sales—or just 10 percent of total vape sales,” Shoenfeld said. Of those sales, most were pen devices that are more affordable and, of course, interchangeable, he noted.

“Pen-style vaporizers have allowed an abundance of competitors to emerge that supply both the battery/device as well as the concentrates sides of the equation,” said Shoenfeld. “In the future, expect to see more proprietary delivery devices that will command higher price points and will keep consumers locked into their proprietary formats.”

Trends, innovations and collaboration

New form factors, like the JUUL (launched by PAX Labs), have deviated from the so-called “cig-alike,” which has been in vogue the past few years. This trend has proved disruptive to the category. Sasha Kadey, chief marketing officer for distributor Greenlane (formerly VapeWorld), thinks the open-system category will see more innovation, too.

“Consumers are looking for more than a cylindrical, pen-style vaporizer,” said Kadey. “Savvy and intelligent consumers are desperate for something new. We are already seeing this happen on the closed-system side, but the open system side is ripe for this type of disruption. It isn’t as restricted, due to the logistics of finding fill partners state by state.”

To be sure, “innovation” was the buzzword in 2016. The much-anticipated launch of Firefly 2, a convection-based vaporizer, introduced patented dynamic convection technology, assuring only plant heats up when the user inhales. “Convection is superior, I believe, because as you inhale you only heat what you want to use,” Firefly Chief Executive Officer Mark Williams said. “You can take small puffs, and there’s no waste.”

Then there’s The Summit+ by Vapium, which is geared toward outdoor enthusiasts. The vaporizer offers first-of-its-kind IP54 splash-proofing and dust-resistance. However, according to Kadey, Grenco Science’s Elite may be the most striking example of form factor innovation.

“With advanced ergonomics, [Grenco Science’s] large investment in design brought to life an entirely new look in the world of hand-held vaporization,” noted Kadey.

In addition, 2016 saw an increase in limited-edition collaborations. Grecco Science teamed with Snoop Dogg, New York artist Phil Frost and Burton snowboards, and Natalie “Badwood” Wood for product launches. PAX and Bloom Farms worked together on the PAX Era, a big success: PAX supplied the hardware; Bloom Farms the oil.

“The launch of PAX Era has been very similar to the launch of PAX 1 in that it has changed the consumer experience for the better,” said Tyler Goldman, chief revenue officer for PAX Labs. “The company has spent years and millions of dollars on [research and development] to create a total jump in experience with the PAX Era.”

2017: Operation Dispensary

After several successful ballot initiatives in November, dispensary traffic is expected to increase—and so should vape sales.

“I think [the category] offers a lot of growth potential,” said Kadey. “The real challenge for us is convincing the dispensary operators that there is a big opportunity for them to increase revenue by selling retail merchandise in a way that doesn’t distract their budtenders. With little exception, they are solely focused on selling the plant in its various forms. I can understand why, but it’s akin to a salon that sells services but no products.”

In short, Kadey said she believes dispensaries easily could increase their revenue by as much as 10 percent to 20 percent per checkout with the right retail program.

#2

<https://www.eaze.com/blog/posts/eaze-insights-2016-cannabis-data-report>



Eaze Insights:

2016 State of Cannabis Data Report

People, product, and wellness trends from 250,000+ California cannabis consumers.

KYLE MERWIN

February 8, 2017



In 2014, we launched Eaze to provide people with safer, more convenient access to cannabis

Using data from over 250,000 California cannabis consumers on the Eaze platform, and over 5,000 survey respondents, the second annual Eaze Insights “State of Cannabis” data report will explore trends in consumer demographics and behaviors, product category preferences, how marijuana is affecting the use of alcohol and painkillers, and more.

Every 30 seconds, someone orders marijuana on Eaze

Californians are increasingly comfortable with marijuana use and are embracing its benefits. On a typical day in 2015, Eaze users placed an order every minute. In 2016, that number increased 100%, resulting in an order every 30 seconds.

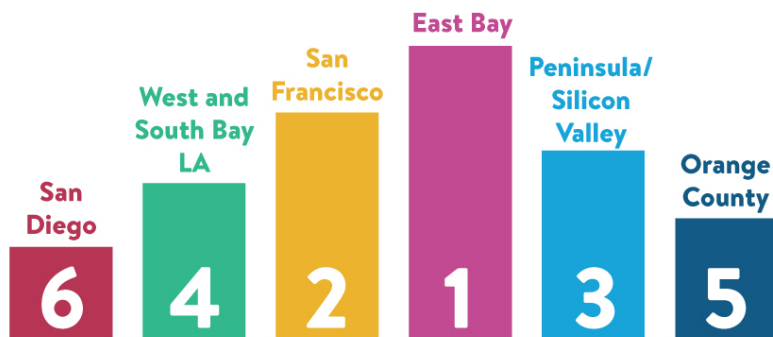
Eaze Insights: California Trends in Cannabis



The cannabis industry is growing fast across the Golden State. This section explores which markets are growing the fastest and the products they prefer.

NorCal is growing faster than SoCal

Cannabis consumption is growing at different rates across California. Northern California continues to grow faster than Southern California, with the East Bay experiencing the largest growth in 2016.



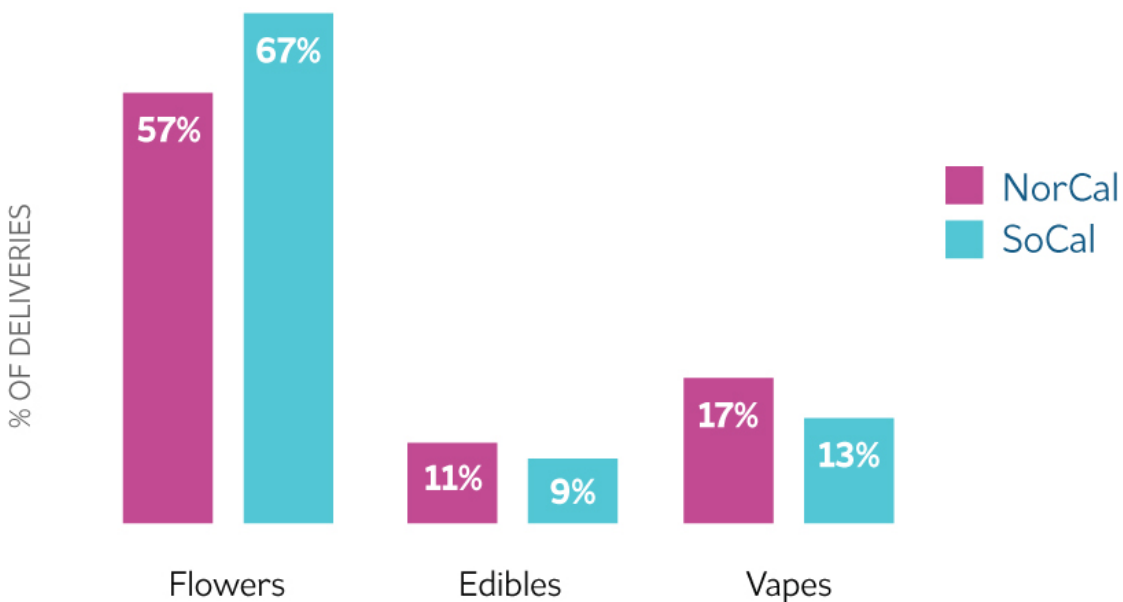
Ranked by year-over-year growth in number of deliveries

Northern California is adopting new products faster

Northern California appears to be adopting new product categories faster than Southern California. NorCal leads in edible, concentrate, and vaporizer purchases; while SoCal purchases more flowers than NorCal.

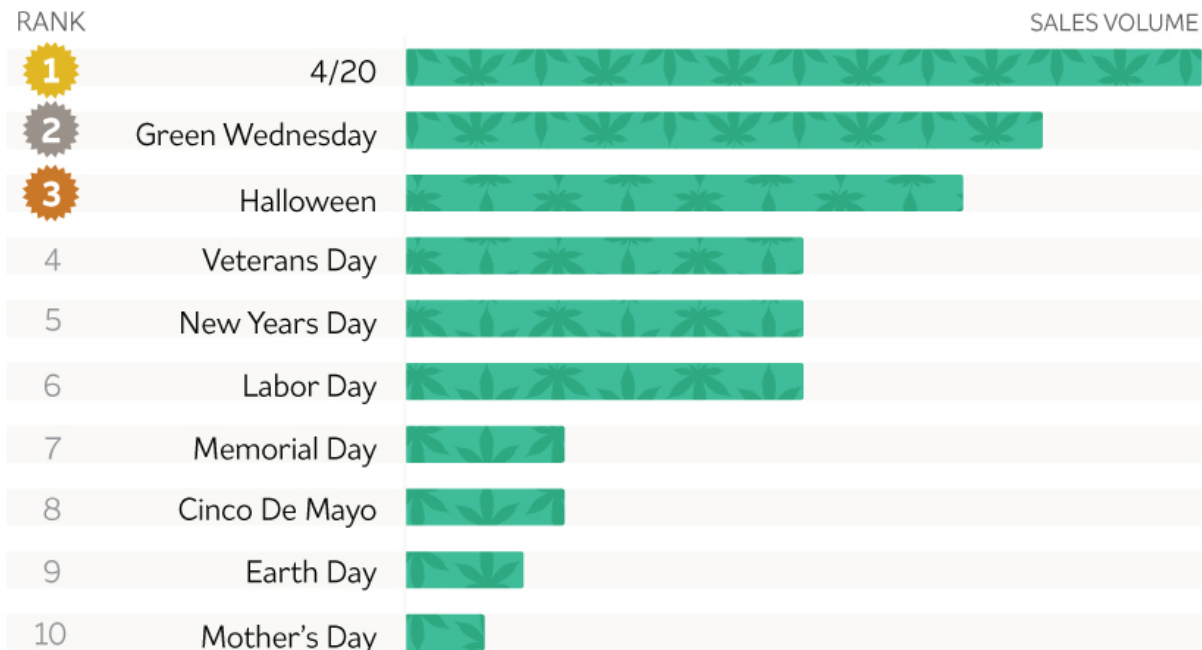
<https://www.eaze.com/blog/posts/eaze-insights-2016-cannabis-data-report> Page 4 sur 17

Eaze Insights: State of Cannabis Data Report 2016 17-12-04 16)45



Top holidays for marijuana use

Whether time for celebration or relaxation, holidays are popular events for cannabis consumption. April 20th, affectionately referred to as “4/20”, is still the busiest holiday of the year. “Green Wednesday”, the day before Thanksgiving, is the “Black Friday” of the cannabis industry. It emerged as a top holiday for consumers followed closely by Halloween and 3-day weekends.



Eaze Insights: Product Trends in Cannabis



Flower Power: Meet the most popular strains of 2016

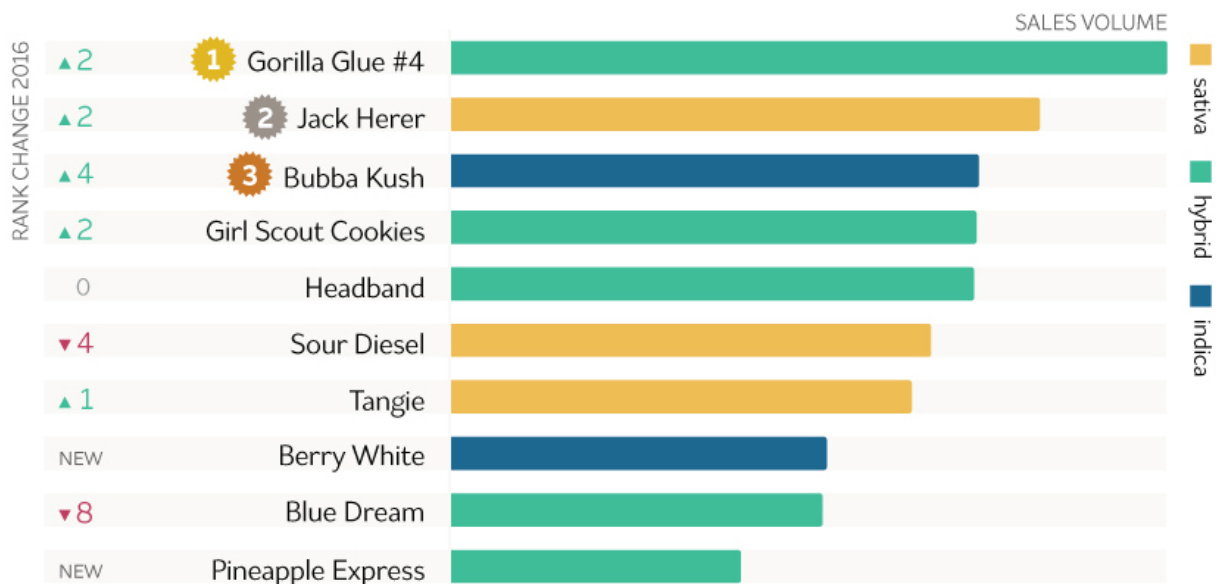
Flowers are commonly sold in 1/8th ounce units and are typically named after their genetics, physical characteristics, and/or effects.

“Gorilla Glue #4” was California’s most popular strain of 2016, selling enough to roll over 30,000 pre-rolls last year. On the other hand, it was a nightmare year for Blue Dream as the strain fell 8 spots in the rankings. Another longtime California favorite, Sour Diesel, appears to have run out of gas falling 4 spots from the previous year.

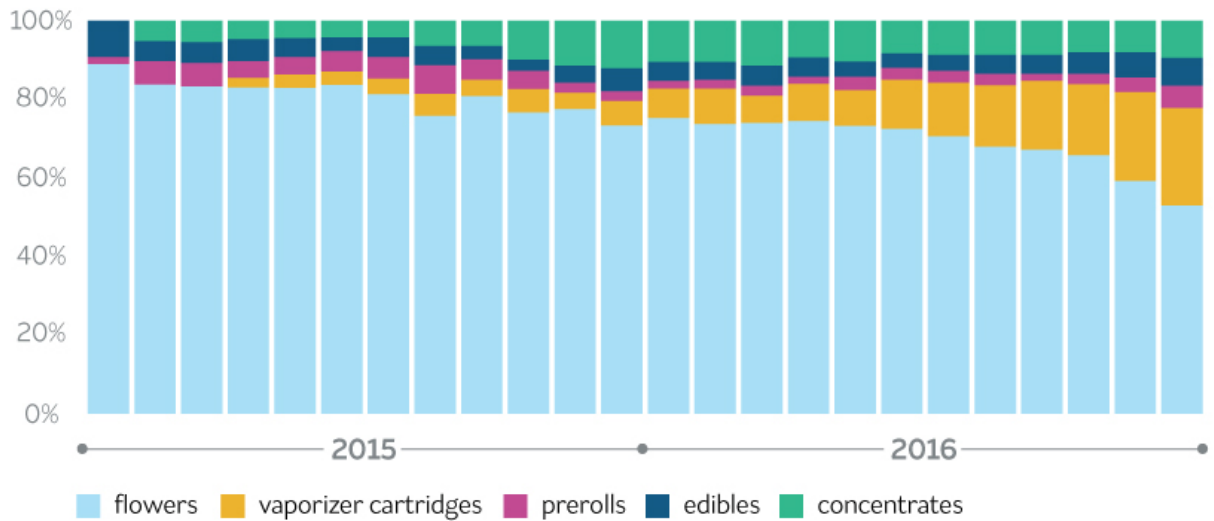
Vaporizers are growing in popularity, flowers are shrinking

A new form of immediate relief – vaporizing marijuana concentrates – is quickly on the rise. The proliferation of high quality and convenient vaporizer cartridges in 2016 appears to be a key contributor to the decline of flower sales.

Flowers went from 75% of total sales in 2015 to 54% in 2016. Vaporizer cartridges, however, grew from a modest 6% in 2015 to 24% in 2016 – a 400% annual increase.



Product Type Preference



1 in 5 deliveries contain a vaporizer cartridge

In 2015, less than 5% of deliveries contained a vaporizer cartridge. In 2016, that number increased to 20%.



1 in 3 people ordered a vaporizer cartridge

In 2015, only 7% of people had ordered a vaporizer cartridge on the Eaze platform. By the end of 2016, 31% had ordered a vaporizer cartridge – a 429% increase over the previous year.



Cannabidiol (CBD) is on the rise

CBD, the second most prominent cannabinoid found in marijuana, is gaining more traction as people discover its healing and anti-inflammatory properties. CBD-dominant products sold in 2016 increased 38% over 2015.

Patients report
CBD helps:



Anxiety



Focus



Inflammation

#3

<https://merryjane.com/news/cannabis-oil-cartridges-legal-market-growth>

MERRY JANE

Monday, December 4, 2017 | 4:46 PM



Cannabis Vape Cartridge Sales Showing Massive Growth Throughout Recreational Pot Market

California, Colorado, Washington, and Oregon are all showing massive sales growth in the cannabis oil cartridge market.

by Tyler Koslow

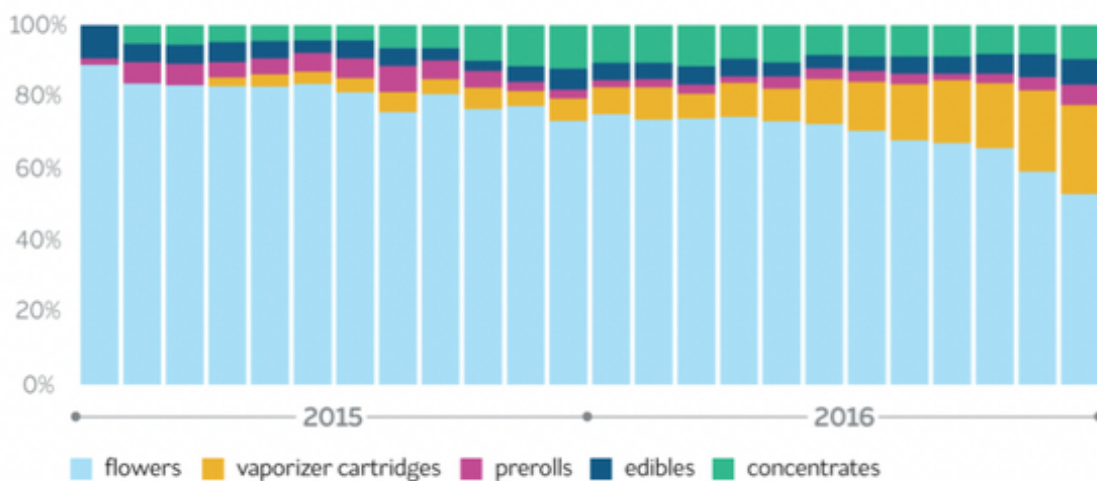
Just a few years ago, as vaporizing devices grew smaller and more affordable, cannabis oil packaged in tiny glass containers started to emerge on the budding marijuana market. Nowadays, pot users in states with recreational legalization have become quite fond of these oil

cartridges, increasingly opting for cannabis concentrate that seamlessly screws into inexpensive, rechargeable vape pens.

Although many people are still questioning exactly what is inside of these cartridges, and whether it's a healthier alternative to smoking, the demand for oil continues to rise. For instance, nearly a quarter of the sales made last year by the California cannabis delivery service Eaze was comprised of oil cartridges. Compared to 2015, the company saw their annual sales for cannabis concentrate increase by a whopping 400%.

Flowers went from 75% of total sales in 2015 to 54% in 2016. Vaporizer cartridges, however, grew from a modest 6% in 2015 to 24% in 2016 – a 400% annual increase.

Product Type Preference



Other states with recreational legalization have also seen a massive uptick in oil cartridge sales. According to BDS Analytics data, Washington has seen its growth rate for oil “concentrates” increase by 194%, followed by Oregon with 105%. In Colorado, a state with a more established recreational system, there is a 57% growth rate in this increasingly popular category.

► Growth Rates by Category

	COLORADO	WASHINGTON	OREGON	ALL 3 STATES Wtd. Avg.
Whole Market Growth	32%	94%	112%	47%
Flower	17%	68%	90%	31%
Pre-Rolled	63%	318%	236%	121%
Concentrates	57%	194%	105%	75%
Edibles	50%	69%	127%	53%

Source: BDS Analytics

Other products such as edibles and pre-rolled joints have also reaped the benefits of the expanding industry. The overall market trend seems to be driven by convenience, as more and more stoners look for faster and more accessible ways to consume their cannabis. With oil cartridges, users can easily take and moderate their pot usage, a factor that likely plays a major role in this recent growth.

Additionally, cannabis vape cartridges are generally inexpensive, easy to transport, and don't emit the skunky smell that high-quality flower does. However, there is still valid concern about what chemicals are mixed into cannabis oil cartridges, and how the vaping hardware itself interacts with the substance.

The demand for oil cartridges might be rising fast, but this emerging product is still far from the top of the legal cannabis food chain. At the end of the day, sticky icky plant matter continues to rule the market, and still makes up a hefty portion of the \$7 billion cannabis industry.

#4

<https://www.coloradopotguide.com/colorado-marijuana-blog/article/vaporizer-innovation-and-the-future-of-cannabis-technology/>

Vaporizer Innovation and the Future of Cannabis Technology

Colorado Pot Guide 17-12-04 16)47

w Wednesday March 22, 2017By **PotGuide.com Staff** (/colorado-marijuana-blog/author/PotGuide.com Staff/)

Lifesylte (/colorado-marijuana-blog/tag/Lifesylte/) Consumption (/colorado-marijuana-blog/tag/Consumption/)Recreational Marijuana (/colorado-marijuana-blog/tag/Recreational Marijuana/) Helpful Guide (/colorado-marijuana-blog/tag/Helpful Guide/) Vaporizer (/colorado-marijuana-blog/tag/Vaporizer/)



In recent years, vaporizer companies have been at the forefront of innovation. Able to transcend the ideology of conventional smoking and cannabis consumption, vaporizer companies have created an intricate subculture within the cannabis community. That culture has grown leaps and

bounds over the past few years and, as innovative breakthroughs have been achieved, transformed into one of the largest aspects of the cannabis industry. From flower to concentrate (<https://potguide.com/guides/cannabis-concentrate-guide/>), vaporizers have been providing cannabis enthusiasts with a clean, effective and healthier outlet to consume.

Aside from the potential health benefits (<https://potguide.com/pot-guide-marijuana-news/2015/june/27/is-using-a-vaporizer-healthier-than-smoking-cannabis/>) vaporization has to offer, vaping has become popular because of the intense flavor it produces. Cannabis consumption has become increasingly refined over the past few years, focusing on compounds like terpenes more than ever before. Terpenes (<https://potguide.com/pot-guide-marijuana-news/article/what-are-marijuana-terpenes-and-what-do-they-do/>) are responsible for the different smells and tastes of cannabis, making a product's flavor a crucial aspect when determining its quality. Because of this, many companies are creating cannabis consumption tools specifically tailored to bring out the most robust flavor profiles possible.

One of the most exciting innovations in the quest for flavor is the science behind low-temperature consumption methods. The practice of low-temp dabbing (<https://potguide.com/pot-guide-marijuana-news/article/low-temp-dabbing-q-tip-tech-the-fundamentals-of-flavor/>) is extremely popular among concentrate enthusiasts, and the ideology behind it is even making its way into flower vaporizers. Perhaps the most notable product in regard vaping innovation is the DaVinci IQ vaporizer (<http://www.davincivaporizer.com/iq-vaporizer/>). The sleek and modernly designed IQ comes fully-equipped with some of the most advanced features on the market, including enhanced temperature control.



(<http://www.davincivaporizer.com/>) The DaVinci IQ is loaded with advanced features photo credit (<http://www.davincivaporizer.com/>)

Offering three different temperature functions, including precision temperature control, the IQ enables the consumer to choose their vaping experience and truly savor the flavor.

Additionally, vaporizers offering precise temperature control are a more health-conscious option as they do not create combustion or impure vapor. Utilizing temperature control to its full potential is debatably one of the most important innovations in vaporization and cannabis consumption.

Moving Forward

All this talk of innovation really gets us excited for the future, and for good reason. In an industry that yearns for progress, there is essentially limitless possibility moving forward. The cannabis industry experiences progress nearly every day as adaptations and products are made to suit the needs of specific types of consumers.

Because marijuana is becoming more and more common across the United States, the industry is seeing a wide variety of new consumers enter the scene. Gone are the days where only a certain type of person smoked weed, stoners are all around us (<https://nypost.com/2017/02/07/professionals-have-become-the-citys-new-potheads/>) and in more places than you may know!

Because of this trend of discreet consumption, it's safe to say that we can expect to see a big focus on stealthier devices in the future. Back in the 70s, it may have been the norm for pot smokers to make themselves known. But nowadays, many people prefer to keep their love for the green on the down-low, creating a niche market for products that shelter cannabis from public eye.

Precise low-heat temperatures evenly and effectively vaporize cannabis, resulting in a smoother hit and a more pleasurable experience.

Another hot trend that is paving the way for progress is the cannabinoid cannabidiol, or CBD (<https://potguide.com/pot-guide-marijuana-news/article/exploring-the-medicinal-powers-of-thc-and-cbd/>). CBD has taken the media by storm as of late and many people are considering it as a viable way to treat their medical ailments.

The popularity of CBD has sprouted up many new companies seeking to gather their share of the market. With the increase in competition, there is no doubt we will start to see new and exciting CBD products start coming to market.

Another big step towards progress is the concept of providing the consumer with quality educational information and an easier interface with dispensaries and the products they sell. While the main goal of a dispensary is to make a profit, a recent push for consumer education (<http://thepeakbeyond.com/>) is sweeping across canna-businesses in an effort to better articulate their products to consumers. The idea is that if a consumer is better educated, they will pursue higher-valued and higher-quality items in the store.

Part of this recent momentum for consumer education coincides with innovation for online and call-ahead shopping. Deals systems, live- inventory management and up-to-date menus are all important aspects of a dispensary's operations. But for quick order-ahead shopping to be effective, the consumer must be educated on cannabis products and ask minimal questions. Otherwise, the budtender facilitating sales will not be able to operate quickly enough. For this reason, the cannabis industry is likely to see a large increase in staff training and consumer-facing educational content.

The Future of Innovation

The cannabis industry is certainly in for a wild ride in the coming years, making jobs within the

industry a hot commodity. That being said, the cannabis industry is growing each and every day, meaning the need for jobs is higher than ever before. Canna-businesses are even poaching high-profile employees from other prominent industries like healthcare, pharmaceutical and science, resulting in steep competition for positions.

So how do you get a step ahead as an aspiring innovator in this highly emergent industry? By standing out from the crowd. While opportunities to get a foot in the door are sometimes scarce, companies like DaVinci are offering exciting scholarship programs for young minds looking to pursue a career in the cannabis industry. The DaVinci Scholarship program (<http://www.davincivaporizer.com/scholarship>) offers a huge push towards progressing education to creative minds seeking to create revolutionary new cannabis technology for an emergent industry.

Future minds are needed to advance cannabis technology photo credit (<https://flic.kr/p/8muTZa>)

Understanding the need for future-mindedness with concern for both consumer and technological advancements on the horizon is a critical aspect of creating longevity in this industry. No matter how you spin it, one thing is for certain; the cannabis industry needs innovation to continue its rise to legitimacy. The only question that remains unanswered is if *you'll* be a part of the historic movement.

#5

http://www.camh.ca/fr/hospital/about_camh/newsroom/news_releases_media_advisories_and_backgrounders/current_year/Pages/Public-health-guidelines-aim-to-lower-health-risks-of-cannabis-use.aspx

camh

Centre de toxicomanie et de santé mentale

Des directives de santé publique pour diminuer les risques pour la santé liés à l'usage de cannabis

Les recommandations sont fondées sur des données probantes et ont été approuvées par plusieurs organismes nationaux

OTTAWA, 23 juin 2017 — **Les directives canadiennes d'usage de cannabis à faible risque**, publiées aujourd'hui avec l'approbation des principaux établissements médicaux et organismes de santé publique, contiennent 10 recommandations fondées sur des données scientifiques, qui permettent aux usagers de cannabis de réduire les risques pour leur santé. Ces directives, qui s'appuient sur un examen scientifique mené par une équipe de spécialistes internationale, sont publiées dans le numéro de juin 2017 de la revue **American Journal of Public Health**.

Les nouvelles directives s'attaquent au fait que le taux d'usage de cannabis au Canada demeure parmi les plus élevés de la planète, en dépit des risques que le cannabis présente pour la santé. Plus de 10 p. 100 des adultes et 25 p. 100 des adolescents disent avoir pris du cannabis au cours de l'année écoulée. Les risques pour la santé sont divers, entre autres : problèmes de mémoire et de coordination physique, accidents automobiles et problèmes de santé mentale ou de dépendance au cannabis.

Au moment où le gouvernement du Canada envisage de légaliser le cannabis avec son projet de loi fédérale sur le cannabis, l'occasion se présente non seulement de réglementer l'usage de cannabis et son approvisionnement, mais aussi de sensibiliser et de renseigner les usagers de cannabis en vue de prévenir ou de réduire les problèmes de santé liés au cannabis.

Dr. David Allison, Council of Chief Medical Officers of Health, Ian Culbert, Executive Director of the Canadian Public Health Association, Dr. Laurent Marcoux, President-Elect of the Canadian Medical Association, Dr. Benedikt Fischer, Senior Scientist at CAMH.

« Des renseignements factuels et fondés sur la science peuvent aider les usagers de cannabis à prendre des décisions éclairées en vue de réduire les risques pour leur santé, aussi bien immédiats qu'à long terme, » de dire **Dr Benedikt Fischer**, scientifique principal du Centre de toxicomanie et de santé mentale (CAMH), qui a dirigé l'élaboration des directives. Il s'agit d'un projet du centre ontarien de l'Initiative canadienne de recherche en abus de substance (ICRAS), initiative nationale financée par les Instituts de recherche en santé du Canada (IRSC).

« L'usage de cannabis comporte des risques réels pour la santé. Notre priorité doit être d'atténuer ces risques pour tous les Canadiens, en particulier les jeunes, » fait remarquer **Dr Laurent Marcoux**, président élu de l'Association médicale canadienne (AMC). « L'AMC continue à recommander une approche globale de la politique en matière de



santé publique. Il s'agit d'une approche axée sur la prévention de l'usage problématique de drogues, la mise en place de services d'évaluation et de traitement pour les personnes qui veulent abandonner la drogue, et la réduction des méfaits pour améliorer la sécurité des usagers. »

La première recommandation est de s'abstenir de prendre du cannabis afin d'éviter entièrement les risques qui y sont liés. Les autres recommandations abordent le potentiel élevé de risques liés aux facteurs suivants : premier usage de cannabis à un jeune âge ; usage de cannabis à puissance élevée ; diverses façons de prendre du cannabis ; conduite automobile après une forte consommation de cannabis ; sensibilisation des personnes davantage vulnérables aux problèmes liés au cannabis. Dans chaque cas, des recommandations concrètes sont formulées afin de diminuer les risques encourus.

« Ces directives jouent rôle important lorsqu'il s'agit d'appuyer une approche de l'usage de cannabis axée sur la santé publique, » précise **Ian Culbert**, directeur général de l'Association canadienne de santé publique (ACSP). « Les usagers de cannabis et de produits dérivés du cannabis, les praticiens de première ligne et les professionnels de la santé publique bénéficieront tous de ces directives fondées sur des données probantes, car elles les aideront à réduire les risques d'effets néfastes pour la santé liés à l'usage de cannabis. Grâce à l'adoption généralisée de ces directives, les usagers de cannabis disposeront des renseignements dont ils ont besoin pour pouvoir gérer leur usage de cannabis, protéger leur santé et accroître leur bien-être. »

Les autres organismes qui ont approuvé les nouvelles directives sont la Société médicale canadienne sur l'addiction, le Centre canadien sur les dépendances et l'usage de substances, et CAMH.

« Vu le grand nombre de Canadiens, en particulier les jeunes, qui prennent du cannabis et s'exposent à ses méfaits, nous sommes très contents de pouvoir leur offrir ces directives, axées sur la réduction des méfaits et fondées sur des données probantes, » déclare **Dr David Allison**, médecin hygiéniste en chef de Terre-Neuve-et-Labrador, qui parle au nom du Conseil des médecins hygiénistes en chef. « Ce document est un ajout précieux à notre trousse d'outils de protection et de promotion de la santé des Canadiens. »

L'analyse des données scientifiques pour élaborer des directives publiques est une approche comparable aux initiatives de santé publique en place qui visent la consommation d'alcool à faible risque, ou les pratiques sexuelles sécuritaires permettant d'éviter les infections et les grossesses non désirées.

Les directives sont présentées en trois versions : un document scientifique, **un dépliant destiné aux usagers de cannabis** et un sommaire des données probantes à l'intention des professionnels de la santé.

#6

http://www.camh.ca/fr/hospital/about_camh/newsroom/news_releases_media_advisories_and_backgrounders/current_year/PublishingImages/CannabisGuidelines-InfographicFR1000.png

Directives canadiennes d'usage de cannabis à faible risque



Recommandations

- L'usage de cannabis comporte des risques pour ta santé que tu peux éviter en t'abstenant de prendre du cannabis
- Attends d'être plus âgé/âgée avant de commencer à prendre du cannabis
- Trouve des produits de cannabis à faible risque
- Évite les cannabinoïdes synthétiques
- Évite de fumer du cannabis brûlé – choisis des modes d'usage sécuritaires
- Si tu fumes du cannabis, évite les pratiques d'inhalation nocives
- Réduis ta fréquence d'usage de cannabis
- Ne prends pas de cannabis avant de conduire un véhicule motorisé ou d'utiliser une autre machine
- Évite complètement le cannabis si tu es vulnérable aux problèmes de santé mentale ou si tu es enceinte
- Évite de combiner les risques décrits plus haut

Les directives canadiennes d'usage de cannabis à faible risque sont le fruit d'un projet d'intervention fondé sur des données probantes, réalisé par l'Initiative canadienne de recherche sur l'abus de substances (ICRAS).



Référence : *American Journal of Public Health*, 2017

Les directives canadiennes d'usage de cannabis à faible risque ont été approuvées par les organismes suivants :



Conseil des médecins hygiénistes en chef (appui de principe)



1930, rue de l'Interlude, Québec (Québec) G3K 0R6 | 418 843-7066 | vapoclub.ca