



GROUPE DYNAMITE INC.

Rapport de gestion

Troisième trimestre clos le 1^{er} novembre 2025

Le présent rapport de gestion de Groupe Dynamite Inc. daté du 8 décembre 2025 fournit de l'information sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2025 et le 2 novembre 2024. Le rapport de gestion devrait être lu parallèlement à nos états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et aux notes annexes pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2025, ainsi qu'aux états financiers consolidés audités et aux notes annexes pour l'exercice clos le 1^{er} février 2025 (les « états financiers annuels »). Nos états financiers annuels ont été préparés conformément aux Normes IFRS de comptabilité publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») (les « Normes IFRS de comptabilité »). Nos états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2025 (les « états financiers intermédiaires ») ont été préparés conformément à IAS 34 Information financière intermédiaire. Nos états financiers intermédiaires ont été préparés sur une base cohérente avec les états financiers annuels. Tous les montants dans ce rapport de gestion sont présentés en dollars canadiens, sauf indication contraire. Dans le présent rapport de gestion, les termes « GDI », « Groupe Dynamite », la « Société », « nous », « notre » et « nos » se rapportent à Groupe Dynamite Inc. et ses filiales, sur une base consolidée. Des renseignements additionnels au sujet de Groupe Dynamite sont disponibles sur notre site Web à l'adresse www.groupedynamite.com.

La clôture de notre exercice a lieu le samedi le plus rapproché du 31 janvier de chaque année. Cette approche est adoptée afin d'assurer la cohérence opérationnelle. Elle fait en sorte que la date de clôture réelle varie d'un exercice à l'autre. Toute référence au « troisième trimestre de 2025 », au « cumul depuis le début de l'exercice 2025 », au « troisième trimestre de 2024 », au « cumul depuis le début de l'exercice 2024 », à l'« exercice 2025 », à l'« exercice 2024 » et à l'« exercice 2023 » s'entend de la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2025 de la Société, de la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025 de la Société, de la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024 de la Société, de la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024 de la Société, de l'exercice se clôturant le 31 janvier 2026 de la Société, de l'exercice clos le 1^{er} février 2025 de la Société et de l'exercice clos le 3 février 2024 de la Société, respectivement.

Mise en garde concernant l'information prospective

Le présent rapport de gestion contient de l'information prospective au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. L'information prospective contenue dans le présent rapport de gestion peut avoir trait à nos perspectives financières futures et à des événements ou des résultats anticipés et peut contenir (sans s'y limiter) des déclarations portant sur notre entreprise, le positionnement, la notoriété et l'expansion de notre marque, l'incidence prévue sur l'exploitation de notre centre de distribution aux États-Unis, notre capacité de continuer à créer une mode accessible et à offrir des produits tendance, l'expansion prévue et l'optimisation de notre réseau de magasins, ainsi que les réalisations pouvant en découler; le versement de dividendes et nos attentes concernant le réinvestissement dans notre entreprise, le remboursement d'excédents de trésorerie aux actionnaires, notre performance financière, notre situation financière et notre utilisation des liquidités; la rénovation et la relocalisation de magasins existants dans des emplacements de choix; l'augmentation de notre taux de pénétration du commerce électronique par rapport au total de nos produits, la croissance de nos activités de commerce électronique de façon plus générale, y compris les investissements additionnels requis à court terme pour soutenir la croissance du commerce électronique; nos taux de croissance futurs et de nos stratégies de croissance; ainsi que l'incidence de droits de douane imposés par les États-Unis, le Canada et d'autres pays sur les activités et la situation financière de la Société. De plus, toute déclaration

faisant référence aux attentes, aux intentions ou aux projections de la Société, ou à sa manière d'aborder des événements ou des circonstances futurs, constitue de l'information prospective. Les déclarations prospectives ne sont pas des faits historiques; elles reflètent les attentes, les estimations et les projections de la direction au sujet de possibles circonstances ou événements futurs. L'information prospective est fondée sur des opinions, estimations et hypothèses formulées en fonction de notre expérience et de notre perception des tendances passées, de la situation actuelle et des faits nouveaux prévus, et d'autres facteurs que nous estimons pertinents et raisonnables dans les circonstances actuelles. Nos hypothèses sur lesquelles l'information prospective est fondée sont notamment les suivantes : les dépenses discrétionnaires prévues à court, moyen et long terme et les tendances économiques globales; le maintien et le renforcement de nos marques; le fait que les efforts de marketing ainsi que la rénovation et l'agrandissement des magasins seront couronnés de succès et favoriseront nos produits; le maintien de nos relations avec les fournisseurs et un approvisionnement régulier et rentable des stocks; la gestion réussie des dépenses et l'instigation de mesures d'accroissement du ratio de la marge brute; la croissance de nos activités de commerce électronique et la progression de nos efforts d'expansion à l'échelle internationale; le maintien en poste du personnel clé, y compris notre chef de la direction; l'absence de changements significatifs en matière d'impôts, de taxes, de droits, de barrières tarifaires et de taux d'intérêt; l'absence de nouvelles perturbations significatives dans le commerce international; l'économie en général; et l'absence de tout autre facteur par suite duquel les mesures, les événements ou les résultats pourraient différer de ceux qui sont prévus, estimés, voulus ou sous-entendus.

Malgré le soin apporté à la préparation et à la vérification de l'information prospective, rien ne garantit que les opinions, estimations et hypothèses sous-jacentes se révéleront justes. L'information prospective est également assujettie à des risques, des incertitudes et d'autres facteurs connus et inconnus qui pourraient faire en sorte que les résultats, les niveaux d'activité, la performance ou les réalisations réels diffèrent de façon significative de ceux exprimés ou sous-entendus par l'information prospective. Les risques et incertitudes sont analysés à la rubrique « Facteurs de risque » du présent rapport de gestion et dans la notice annuelle de la Société pour l'exercice 2024, qui est intégrée par renvoi dans le présent document. Une copie de la notice annuelle et des autres documents publiés de la Société est accessible sous le profil de la Société sur le Système électronique d'analyse et de recherche de documents (« SEDAR+ »), à l'adresse www.sedarplus.ca. Si l'un de ces risques ou l'une de ces incertitudes se concrétise, ou si les opinions, estimations et hypothèses sous-jacentes se révèlent erronées, les résultats réels ou les événements futurs pourraient différer de façon significative de ceux prévus dans cette information prospective. Les lecteurs devraient porter une attention particulière aux risques, incertitudes, opinions, estimations et hypothèses dont il est question ailleurs dans le présent rapport de gestion. Par conséquent, il est recommandé aux lecteurs de ne pas se fier indûment à l'information prospective. Dans la mesure où l'information prospective contenue dans le présent rapport de gestion constitue de l'information financière orientée vers l'avenir ou des perspectives financières, au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables, cette information est présentée afin de démontrer le potentiel de la Société, et le lecteur est donc mis en garde contre le fait que cette information pourrait ne pas convenir à d'autres fins. Comme c'est le cas de l'information prospective en général, l'information financière orientée vers l'avenir et les perspectives financières sont fondées sur des hypothèses actuelles et sont exposées à des risques, à des incertitudes et à d'autres facteurs. De plus, l'information prospective présentée dans le présent rapport de gestion reflète nos attentes à la date des présentes (ou à la date à laquelle elle est formulée); elle peut changer après cette date. Nous nous dégageons expressément de toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser cette information prospective, que ce soit par suite de renseignements, d'événements nouveaux ou pour une autre raison, sauf si les lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables l'exigent. La totalité de l'information prospective que contient ce rapport de gestion est expressément visée par cette mise en garde.

Aperçu

*Inspirée par le secteur du luxe, notre vision consiste à créer une mode accessible qui inspire les personnes soucieuses de leur style à se sentir bien dans leur peau et à accomplir notre mission : **Vous inspirer à être vous-même, une tenue à la fois.***

Nous sommes une marque de mode qui exploite des magasins de détail ainsi que des plateformes de cybercommerce sous deux bannières complémentaires et dynamiques : Garage et Dynamite. Garage est une marque de mode urbaine active et décontractée, qui incite à réécrire les règles, à repousser les limites et à assumer son individualité, parce que le style de chaque personne devrait être aussi débridé que ses passions. Pour Dynamite, chaque jour est l'occasion parfaite pour avoir un look exceptionnel et se sentir bien dans sa peau. La marque offre aux femmes modernes des tenues qui passent aisément des exigences du jour à l'énergie vibrante de la nuit.

Nous prospérons là où l'art et la science s'allient dans un modèle d'affaires en phase avec le secteur du luxe. Notre hémisphère gauche : Nous cherchons par tous les moyens à réduire les délais associés à la chaîne d'approvisionnement. Nous misons sur la rapidité, la flexibilité et la collecte des données afin de réellement réduire les risques associés à l'industrie de la mode – cette approche rigoureuse nous permet d'obtenir des résultats qui se démarquent. Notre hémisphère droit : La créativité est au cœur de chacun des aspects de notre activité, ce qui nous permet d'établir un lien privilégié avec notre clientèle – nous nous consacrons à la création de collections de vêtements, de campagnes et d'expériences qui favorisent un lien émotionnel avec notre clientèle.

Nous consacrons de grands efforts à l'établissement d'un lien émotionnel avec notre clientèle, celui-ci façonnant notre stratégie de conception et de mise en marché, notre modèle de distribution omnicanale et notre stratégie marketing. Ce lien émotionnel avec notre clientèle passe d'abord par nos muses, Alex et Rachelle, les inspirations conceptuelles de nos équipes de conception. Alex et Rachelle incarnent respectivement les clientes de Garage et de Dynamite. À travers elles, nous nous lançons dans des épopées de style qui nous permettent de répondre rapidement aux préférences en matière de mode en constante évolution.

Nos équipes cherchent à créer des produits tendance incontournables et uniques pour répondre aux besoins de notre clientèle au fil de son évolution. Notre gamme de produits se compose de jeans, de pantalons, de vêtements en coton ouaté, de hauts, de chemisiers, de chandails, de robes, de jupes et de vestes. Nos deux marques disposent de leurs propres équipes de mise en marché et de conception distinctives. Nous développons en moyenne 125 modèles uniques par semaine, en nous inspirant à la fois des succès historiques et des tendances émergentes pour créer des incontournables de la mode. Les équipes responsables des produits de marque sont appuyées par les équipes des centres d'excellence qui offrent des services aux deux marques, ce qui nous permet de tirer parti de leur expertise en matière d'approvisionnement en tissus, en coupes et en développement produit.

Nous établissons un lien avec notre clientèle par l'intermédiaire d'une expérience d'achat omnicanale inspirante qui s'étend à nos magasins de détail, à nos plateformes de cybercommerce, à nos applications mobiles et à notre programme de fidélisation. Au 1^{er} novembre 2025, nous exploitons 176 magasins au Canada, qui assurent notre présence dans toutes les provinces canadiennes, et 131 magasins aux États-Unis, qui assurent notre présence dans 39 États américains. Notre réseau de magasins de détail nous permet de développer des expériences qui valorisent nos marques auprès de notre clientèle, grâce à l'utilisation de la technologie et à une approche innovante qui permet à notre personnel en magasin de devenir des ambassadrices de marque et des stylistes, et ainsi d'offrir à notre clientèle une expérience de magasinage optimisée. Grâce à nos deux sites de cybercommerce dédiés, Garageclothing.com et Dynamiteclothing.com, nous restons maîtres de la présentation de notre marque et des relations avec notre clientèle, tout en leur offrant une expérience omnicanale simplifiée. Avec notre programme de fidélité et nos applications Garage et Dynamite, nous proposons à notre clientèle une expérience ludique et personnalisée offrant un accès aux plus récents produits, et nous contribuons à susciter des habitudes d'achats répétés.

Notre modèle de distribution omnicanale est soutenu par l'agilité de nos processus de conception, d'approvisionnement et de chaîne d'approvisionnement. Nous entretenons des relations stratégiques de longue date avec nos fournisseurs, ce qui nous permet de disposer d'une capacité de production et de faciliter la passation de commandes en cours de saison. Nous avons un cycle de production accéléré entre la production du tissu et l'exécution de la commande, ce qui nous permet de nous adapter rapidement aux dernières tendances ou de nous investir plus à fond dans les dernières tendances de la saison ou de les approfondir. Notre souplesse augmente nos possibilités d'achat en cours de saison, ce qui nous permet de tester et de lancer des tendances, et de nous y adapter plus rapidement, de planifier les stocks avec plus de précision, de réduire les démarques et d'atténuer les risques liés à la mode.

Nous soutenons nos marques en adoptant une approche disciplinée et fondée sur les données en matière de marketing. Pour ce faire, nous nous fondons sur un modèle exclusif d'attribution qui nous permet d'analyser et de maintenir l'efficacité de nos frais liés au marketing en temps réel et qui nous fournit des renseignements qui contribuent à l'élaboration de notre stratégie à plus long terme. Nous déployons sur plusieurs canaux une stratégie marketing multifacette axée sur la notoriété de la marque et le développement de la communauté formée de la clientèle de Garage et de Dynamite, en ayant stratégiquement recours aux médias sociaux et aux influenceuses, en prenant part à des événements et en établissant des partenariats.

Faits saillants financiers du troisième trimestre de 2025

- Les produits ont augmenté pour s'établir à 363,0 M\$ au troisième trimestre de 2025, comparativement à 258,8 M\$ au troisième trimestre de 2024, ce qui représente une augmentation de 104,2 M\$, ou 40,3 %. La hausse est attribuable à plusieurs facteurs qui reflètent le succès de nos stratégies immobilière et marketing :
 - La croissance des ventes des magasins comparables¹ s'est établie à 31,6 % (28,6 % selon un taux de change constant) au troisième trimestre de 2025, en hausse par rapport à une croissance des ventes des magasins comparables de 10,1 % enregistrée au troisième trimestre de 2024.
 - L'ouverture de 19 nouveaux magasins, sur une base brute (8 nouveaux magasins sur une base nette), au cours des 12 derniers mois (8 nouveaux magasins sur une base brute et aucune fermeture au troisième trimestre de 2025) a eu une incidence positive sur les produits tirés des nouveaux magasins, la vaste majorité de ceux-ci étant situés sur le marché des États-Unis à forte croissance, sous la bannière Garage.
 - Au troisième trimestre de 2025, les produits tirés des ventes en ligne ont connu une croissance de 43,3 % par rapport au troisième trimestre de 2024, soutenue par notre volonté d'offrir à notre clientèle une expérience d'achat omnicanale simplifiée.
- Les ventes au détail par pied carré¹ ont atteint 889 \$ à la fin du troisième trimestre de 2025, comparativement à 713 \$ à la fin du troisième trimestre de 2024, ce qui représente une hausse de 24,7 %.
- La marge brute a augmenté pour s'établir à 240,0 M\$ au troisième trimestre de 2025, comparativement à 162,9 M\$ au troisième trimestre de 2024, et le ratio de la marge brute¹ a augmenté pour s'établir à 66,1 %, comparativement à 63,0 % à la période correspondante.
- Le bénéfice d'exploitation a augmenté pour s'établir à 120,1 M\$ au troisième trimestre de 2025, comparativement à 63,1 M\$ au troisième trimestre de 2024.
- Le BAIIA ajusté¹ a augmenté pour s'établir à 146,1 M\$ au troisième trimestre de 2025, comparativement à 87,2 M\$ au troisième trimestre de 2024, ce qui représente une marge du BAIIA ajusté¹ de 40,2 %, comparativement à 33,7 % au troisième trimestre de 2024. Cette performance découle de la combinaison d'une amélioration de 310 points de base de la marge brute et d'une réduction de 340 points de base des frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes¹.
- Le bénéfice net a augmenté pour s'établir à 81,5 M\$ au troisième trimestre de 2025, comparativement à 40,4 M\$ au troisième trimestre de 2024, ce qui représente une hausse de 41,1 M\$, ou 101,7 %. Le bénéfice net ajusté¹ a augmenté pour s'établir à 83,0 M\$ au troisième trimestre de 2025, comparativement à 43,7 M\$ au troisième trimestre de 2024, ce qui représente une hausse de 39,3 M\$, ou 89,9 %.
- Le ratio de rotation des stocks¹ était de 6,88 fois à la fin du troisième trimestre de 2025, comparativement à 6,09 fois à la fin du troisième trimestre de 2024, ce qui reflète l'efficacité de notre système de gestion des stocks de premier plan sur le marché et contribue à la diminution des démarques.
- Le rendement de l'actif¹ a augmenté pour se chiffrer à 27,2 % à la fin du troisième trimestre de 2025, en hausse par rapport à 23,8 % à la fin du troisième trimestre de 2024. L'amélioration du rendement de l'actif découle de la croissance du bénéfice net ajusté au cours des 12 derniers mois, qui a été partiellement contrebalancée par une hausse du total de l'actif moyen.
- Le ratio de levier financier net¹ s'est amélioré pour s'établir à 0,45 fois pour le troisième trimestre de 2025, comparativement à 1,41 fois pour le troisième trimestre de 2024. Cette amélioration est attribuable à l'augmentation du BAIIA ajusté, conjuguée au remboursement de la totalité de nos engagements en cours en vertu des facilités de crédit, ce qui a plus que contrebalancé la hausse des obligations locatives.

Remarque :

1. Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS, y compris les mesures financières non conformes aux normes IFRS, les ratios non conformes aux normes IFRS, les mesures financières supplémentaires et les mesures propres au secteur du commerce de détail » du présent rapport de gestion pour obtenir plus de détails sur ces mesures, y compris les définitions de chaque mesure financière non conforme aux normes IFRS et les rapprochements de ces mesures et de la mesure financière conforme aux normes IFRS pertinente présentée. Les mesures financières non conformes aux normes IFRS et les ratios non conformes aux normes IFRS n'ont pas de définition normalisée en vertu des Normes IFRS de comptabilité, qui sont utilisées pour préparer les états financiers de la Société, et ils pourraient ne pas être comparables à des mesures financières semblables présentées par d'autres entités.

Perspectives

Une analyse des attentes de la direction à l'égard des perspectives de la Société pour l'exercice 2025 est présentée dans le communiqué de presse de la Société daté du 9 décembre 2025, à la rubrique portant sur les perspectives. Le communiqué de presse est disponible sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, et sur le site Web de la Société, à l'adresse www.groupedynamite.com.

Événement récent

Le 8 décembre 2025, le conseil d'administration a déclaré un dividende spécial en trésorerie, non-récurrent, d'un montant de 2.30 \$ par action, aux actionnaires sur ses actions à droit de vote subalterne et ses actions à droit de vote multiple (le « dividende spécial »). Le dividende spécial sera versé le 29 décembre 2025 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 19 décembre 2025. Le dividende spécial sera versé au moyen de la trésorerie disponible. Le 22 octobre 2025, la Société a établi un comité spécial d'administrateurs indépendants afin d'aider le conseil d'administration à mettre en œuvre le déploiement continu de sa stratégie d'affectation du capital, et le comité spécial a déterminé que le versement d'un dividende spécial est dans l'intérêt de la Société et constitue une utilisation appropriée de ces fonds. Le dividende spécial est désigné comme dividende déterminé aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et de toute loi provinciale similaire.

Sommaire des facteurs ayant une incidence sur notre performance

Nous sommes d'avis que notre performance et notre réussite futures dépendent d'un certain nombre de facteurs qui représentent pour nous d'importantes opportunités. Ces facteurs sont également assujettis à un certain nombre de risques et de défis inhérents. Pour obtenir une description détaillée des facteurs de risque associés à la Société, se reporter à la rubrique « Facteurs de risque » du présent rapport de gestion et dans la notice annuelle, qui est intégrée par renvoi dans le présent rapport de gestion.

Marques

Nos deux bannières complémentaires et dynamiques ont été conçues et développées pendant plusieurs décennies selon un positionnement distinct en fonction de l'âge et du style de vie qui, selon nous, arrive à toucher la corde sensible de notre clientèle cible. Notre stratégie multimarque favorise la différenciation des produits, la polyvalence de notre gamme et une progression naturelle grâce à nos muses, Alex et Rachelle.

Le renforcement et la croissance de nos marques sont essentiels à notre succès continu. Toute perte d'attractivité d'une marque pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats financiers. Nous structurons nos activités de manière à renforcer et à faire croître nos marques grâce, entre autres, i) à nos équipes de création, de conception, de marchandisage et de planification et de marketing qui se concentrent sur la création de produits tendance distincts, avec l'aide de nos équipes multidisciplinaires, ii) à notre agile processus de conception, de localisation des sources d'approvisionnement et de chaîne d'approvisionnement, iii) à l'expansion et à l'optimisation de notre réseau de magasins en Amérique du Nord, iv) à nos plans visant à accroître nos capacités de commerce électronique et v) à notre plateforme de mise en marché omnicanale.

Produits tendance et processus de conception, de localisation des sources d'approvisionnement et de chaîne d'approvisionnement

Nous suivons un modèle d'affaires stratégique inspiré du secteur du luxe qui positionne nos marques de manière à optimiser les prix et à diminuer le recours aux démarques. Notre objectif est de proposer des produits tendance incontournables qui font vibrer notre clientèle au fil de son évolution.

Nous achetons dans un premier temps des quantités de marchandises qui nous permettent d'évaluer rapidement la demande, puis nous en augmentons les commandes lorsque la réponse est favorable afin d'accroître nos ventes tout en atténuant le risque lié aux stocks. Environ 56 % des décisions d'achat sont prises après le début d'une saison, ce qui nous permet de réagir aux tendances en temps réel, soit en misant plus sur une tendance, soit en nous en écartant, tout en optimisant nos stocks, ce qui se traduit par une réduction de démarques et témoigne de la santé et de la pertinence de la marque.

Depuis l'exercice 2024, nous comptons plus de 45 fournisseurs répartis dans plus de 100 usines, ce qui nous donne la souplesse nécessaire pour nous procurer des matériaux et des produits de grande qualité à des prix concurrentiels. L'efficacité de notre cycle de production repose sur la relation que nous entretenons avec nos principaux fournisseurs, plus de 80 % d'entre eux étant nos partenaires depuis plus de huit ans, ainsi que sur le contrôle périodique de la qualité et le renouvellement de nos fournisseurs. Grâce à ce réseau de fournisseurs, la majorité de nos volumes de production sont obtenus en Chine, et le Bangladesh et le Cambodge fournissent des apports additionnels. En outre, grâce à nos solides relations avec les fournisseurs, nous sommes en mesure de réserver des capacités de production avant d'effectuer des commandes, ce qui fait en sorte que nous disposons de lignes de production dédiées soutenant notre modèle d'affaires agile et réduisant les risques liés à la chaîne d'approvisionnement.

Expansion et optimisation de notre réseau de magasins en Amérique du Nord

Nos activités dépendent fortement des produits des activités ordinaires tirés de nos magasins. Nous croyons que nous avons une excellente occasion de poursuivre la croissance et l'optimisation de notre réseau de magasins en Amérique du Nord. Le succès de la croissance de nos ventes au détail repose sur le positionnement stratégique de l'emplacement de nos magasins, qui se fait conformément à une approche stratégique fondée sur une grille d'évaluation de nos magasins. Dans le cadre de cette approche, nous nous concentrons sur l'ouverture de nouveaux magasins dans des emplacements de premier plan (caractérisés notamment par la qualité des locataires voisins, la présence de concessions et d'options de divertissement à proximité, une grande visibilité et une forte affluence de la clientèle). Selon nos normes, la plupart des actifs situés dans des centres commerciaux se classe aux niveaux 4 et 5, tandis que seul un petit pourcentage se classe aux niveaux 1, 2 et 3.

Pour la période de 12 mois close le 1^{er} novembre 2025, nos magasins (qui occupent une superficie d'environ 3 700 pieds carrés en moyenne) ont généré des ventes au détail par pied carré d'environ 889 \$. En plus d'ouvrir de nouveaux magasins, nous avons obtenu des rendements de capital intéressants en bonifiant nos magasins existants au moyen de rénovations et de relocalisations mûrement planifiées et relatives. Nous avons pour objectif d'agrandir, de rénover et/ou de relocaliser un maximum de 10 à 15 magasins existants choisis avec soin chaque année dans des emplacements de choix. En augmentant la présence de nos magasins et en optimisant notre réseau de magasins existants, nous estimons pouvoir rehausser notre esthétique, améliorer notre gamme de produits offerts en magasin, accroître notre envergure, stimuler la croissance des ventes des magasins comparables et améliorer les marges d'exploitation à l'échelle de la Société.

Plans visant à accroître nos capacités de commerce électronique

Depuis l'adoption d'un modèle omnicanal en 2019, nos activités de commerce électronique ont augmenté pour représenter environ 18 % du total des produits pour la période de 12 mois close le 1^{er} novembre 2025. Bien que, selon nos prévisions, des investissements supplémentaires soient nécessaires à court terme pour soutenir la croissance de notre cybercommerce, nous nous attendons à ce que ces investissements demeurent comparables à ceux réalisés au cours des deux dernières années, sans augmentation importante prévisible. Nous estimons que le moment est particulièrement bien choisi pour faire croître notre cybercommerce, et nous visons actuellement à long terme à ce que celui-ci génère environ 25 % de nos produits des activités ordinaires.

Plateforme de mise en marché omnicanale

Nous tirons parti à la fois de notre réseau de magasins et de nos sites de cybercommerce pour créer une expérience client omnicanale grâce à une plateforme intégrée qui permet à notre clientèle de passer facilement d'un canal à l'autre et de profiter d'une expérience de magasinage ciblée et personnalisée. Notre plateforme omnicanale réduit également de manière importante le recours aux démarques et conduit à une faible obsolescence des stocks grâce à l'utilisation d'un algorithme alimenté par notre veille stratégique exclusive, appelé le « Cerveau ». Le Cerveau détermine le niveau optimal des stocks pour exécuter les commandes en ligne et améliore le service à la clientèle grâce à l'intégration simplifiée des canaux de vente au détail en ligne et hors ligne. Nous sommes ainsi en mesure de nous rapprocher d'un modèle d'exploitation composé de peu d'actifs, ce qui réduit les frais d'entreposage, offre un avantage en matière de délais de traitement et accroît de manière générale la polyvalence de notre gamme de produits.

Incidence du change

Pour la période de 12 mois close le 1^{er} novembre 2025, près de la moitié de nos produits est libellée en dollars canadiens, tandis qu'une partie importante du coût des ventes est libellée en dollars américains, ce qui nous expose aux fluctuations des taux de change. Les fluctuations futures du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain pourraient avoir une incidence significative sur notre ratio de la marge brute et nos résultats d'exploitation.

Caractère saisonnier

Dans le secteur du vêtement, les activités varient sur une base saisonnière, et une plus grande proportion des produits et du bénéfice d'exploitation est réalisée aux troisième et quatrième trimestres de l'exercice, ce qui coïncide avec les principales périodes de magasinage, comme la rentrée scolaire et la période des Fêtes. De plus, les besoins en fonds de roulement augmentent avant l'introduction de nouvelles gammes de produits saisonniers, en raison du lancement des nouvelles collections saisonnières et de l'acquisition de nouveaux stocks. Le tableau suivant présente la ventilation trimestrielle des produits annuels de l'exercice 2024 et de l'exercice 2023.

Produits annuels	Pour les exercices clos les	
	1 ^{er} février 2025	3 février 2024
	%	%
Premier trimestre	20	19
Deuxième trimestre	25	23
Troisième trimestre	27	28
Quatrième trimestre	28	30
Total de l'exercice	100 %	100 %

L'incidence des produits de la 53^e semaine de l'exercice 2023 sur la distribution trimestrielle est minime.

Conditions météorologiques

Les conditions météorologiques extrêmes dans les zones où se trouvent nos magasins pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats financiers. Par exemple, des chutes de neige fréquentes ou inhabituellement abondantes, des tempêtes de verglas, des tempêtes de pluie ou d'autres conditions météorologiques extrêmes sur une période prolongée pourraient compliquer le déplacement de notre clientèle vers nos magasins et, par conséquent, réduire nos produits et notre rentabilité. Cette situation pourrait être atténuée par la capacité de notre clientèle d'acheter nos produits par l'intermédiaire des sites dynamiteclothing.com et garageclothing.com. Nos activités sont également vulnérables aux conditions météorologiques inhabituelles. Par exemple, des périodes prolongées de températures inhabituellement chaudes durant l'hiver ou inhabituellement fraîches durant l'été pourraient rendre une partie de nos stocks incompatible avec ces conditions inhabituelles, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur les ventes de ces articles saisonniers.

Concurrence

La concurrence entraîne des répercussions sur nos activités. Nous exerçons nos activités dans le secteur des vêtements pour femme en Amérique du Nord, où nous faisons concurrence à un groupe diversifié de détaillants de vêtements spécialisés, de grands magasins, de détaillants d'articles abordables, de détaillants d'articles de sport et d'autres fabricants et détaillants de vêtements de marque. Les participants au marché se livrent concurrence notamment sur l'emplacement des magasins, la diversité, le style, la qualité, le prix et la disponibilité de la marchandise, la qualité du service à la clientèle et la notoriété de la marque. Nous estimons être concurrentiels sur plusieurs plans, notamment grâce à nos magasins de détail et à notre expérience numérique sous deux bannières complémentaires et dynamiques, notre capacité à créer des produits tendance incontournables soigneusement pensés pour répondre aux besoins de la clientèle qui inspirent une réaction émotionnelle profonde et notre stratégie de marketing axée sur la clientèle.

Événements sociaux, économiques et politiques mondiaux et autres perturbations

Nous sommes conscients des risques liés à l'instabilité sociale, économique et politique, y compris les tensions géopolitiques, les changements réglementaires, la volatilité des marchés et les défis liés au commerce international et à l'environnement fiscal (tels que les droits de douane, les quotas, les douanes et d'autres restrictions). Ces facteurs peuvent avoir une incidence sur les dépenses de consommation, les voyages internationaux, les marchés du crédit, la logistique et le change dans certains pays et corridors de voyage. Nous surveillons activement l'évolution de ces questions et leur incidence sur nos activités. En ce qui a trait aux droits de douane actuellement en vigueur aux États-Unis, nous sommes convaincus que nos stratégies sont bien positionnées pour contribuer à atténuer toute incidence éventuelle, tout en demeurant flexibles à mesure que la situation évolue. La Société a renforcé les outils existants et en a mis au point de nouveaux afin de composer efficacement avec les nouveaux droits de douane. Nous continuons de surveiller la situation de près et de nous adapter au besoin, tout en concentrant des efforts soutenus sur la mise en œuvre de nos initiatives stratégiques et l'obtention de résultats concurrentiels.

Composantes de nos résultats d'exploitation

Produits

Les produits reflètent les ventes au détail et en ligne, moins les rendements et les escomptes, des articles des marques Dynamite et Garage partout au Canada et aux États-Unis.

La Société comptabilise les produits lorsque le contrôle des biens ou des services a été transféré au client, ce qui, pour les ventes au détail, se produit à un moment précis, soit au moment où la vente au client a lieu, et pour les ventes en ligne, à la date de livraison au client. Les produits sont évalués à la juste valeur de la contrepartie à laquelle la Société s'attend à avoir droit, y compris i) la contrepartie variable, le cas échéant, dans la mesure où il est hautement probable que le dénouement ultérieur ne donnera pas lieu à un ajustement à la baisse important, et ii) les frais d'expédition. Les produits sont évalués déduction faite des escomptes et d'une provision estimative pour les retours. Les ventes présentées excluent les taxes de vente.

Les cartes-cadeaux vendues sont comptabilisées à titre de produits différés, et les produits sont comptabilisés lorsque les cartes-cadeaux sont échangées contre des marchandises. La Société estime des droits abandonnés relatifs aux cartes-cadeaux, dans la mesure permise par les lois locales, et comptabilise les produits proportionnellement aux échanges réels de cartes-cadeaux.

La Société a un programme de points de fidélité qui donne naissance à une obligation de prestation distincte puisqu'il confère au client un droit significatif. Le prix de transaction est réparti entre les points de fidélité et les biens sur lesquels les points ont été gagnés en fonction de leurs prix de vente spécifiques, en tenant compte du pourcentage d'échange estimatif. Les points de fidélité octroyés dans le cadre du programme de fidélisation de la clientèle sont comptabilisés à titre de produits différés jusqu'à ce que les points de fidélité soient échangés par les clients.

La Société accorde des droits de retour sur les marchandises vendues aux clients. Les produits sont réduits du montant des retours attendus, qui est déterminé en fonction de l'historique des retours, et un passif connexe au titre des remboursements est comptabilisé au poste Créditeurs et charges à payer.

Coût des ventes

Le coût des ventes comprend le coût des stocks achetés, les frais d'expédition et de transport, l'entreposage, les coûts de distribution, les frais liés aux cartes de crédit et les frais d'occupation variables et à court terme qui sont exclus des obligations locatives.

Comme la Société achète des marchandises dans des monnaies autres que le dollar canadien, notre coût des ventes subit l'incidence des fluctuations des devises par rapport au dollar canadien. Nos importations de marchandises auprès de fournisseurs en Chine, au Bangladesh et au Cambodge sont principalement libellées en dollars américains. Par conséquent, notre coût des ventes est influencé indirectement par la fluctuation du renminbi chinois, du taka bangladais et du riel cambodgien par rapport au dollar américain et directement par la fluctuation du dollar américain par rapport au dollar canadien.

Nous avons de temps à autre recours à des contrats de change à terme pour couvrir une partie de notre exposition aux variations de la valeur du dollar américain par rapport au dollar canadien, habituellement pour les trois à six mois à venir, tout en tirant parti des occasions de couverture naturelles attribuables à nos activités aux États-Unis. Cependant, nous ne couvrons pas notre exposition aux variations de la valeur du renminbi chinois, du taka bangladais et du riel cambodgien par rapport au dollar américain.

Marge brute

La marge brute correspond à nos produits, déduction faite du coût des ventes.

Frais de vente, généraux et administratifs

Les frais de vente, généraux et administratifs comprennent les coûts de la main-d'œuvre des magasins, qui varient en fonction du volume de nos ventes, ainsi que les coûts fixes comme les coûts d'entretien des magasins, les salaires et les avantages du personnel du siège social et des magasins, les coûts liés aux bureaux administratifs, les honoraires et d'autres charges connexes. Les coûts de la main-d'œuvre des magasins sont influencés par le salaire minimum prévu par la loi, qui est inférieur au salaire horaire moyen dans nos magasins. Toutefois, une hausse importante du salaire minimum ferait augmenter nos charges salariales, à moins que nous ne puissions améliorer la productivité de nos magasins.

Amortissements

Les amortissements représentent la répartition systématique du coût des actifs corporels et des immobilisations incorporelles de la Société sur leur durée d'utilité respective. L'amortissement des actifs corporels est comptabilisé à l'égard des immobilisations corporelles, y compris les contrats de location inscrits à l'actif classés comme des actifs au titre de droits d'utilisation, tandis que l'amortissement des immobilisations incorporelles est comptabilisé à l'égard des immobilisations incorporelles, comme les logiciels.

Coûts de financement nets

Les coûts de financement nets se composent principalement des charges d'intérêts sur les obligations locatives à court terme et à long terme ainsi que des emprunts de la Société. Ces coûts comprennent également l'amortissement des charges financières différées, des produits d'intérêts découlant de la trésorerie et du billet, et des profits ou des pertes sur les instruments financiers dérivés.

Principales données financières

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action et les ventes au détail par pied carré</i>	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 39 semaines closes les	
	1 ^{er} novembre 2025	2 novembre 2024	1 ^{er} novembre 2025	2 novembre 2024
	\$	\$	\$	\$
Produits	362 970	258 772	916 051	686 760
Coût des ventes	122 926	95 845	327 815	245 477
Marge brute	240 044	162 927	588 236	441 283
Charges d'exploitation				
Frais de vente, généraux et administratifs	95 818	80 030	258 178	226 134
Amortissements	24 294	20 027	68 230	54 509
(Profit) perte de change	(182)	(182)	136	(844)
Total des charges d'exploitation	119 930	99 875	326 544	279 799
Bénéfice d'exploitation	120 114	63 052	261 692	161 484
Coûts de financement nets	5 604	5 982	19 647	17 716
Bénéfice avant impôt sur le résultat	114 510	57 070	242 045	143 768
Impôt sur le résultat	33 005	16 630	69 319	39 034
Bénéfice net	81 505	40 440	172 726	104 734
Bénéfice net par action³				
De base	0,75 \$	0,38 \$	1,60 \$	0,97 \$
Dilué	0,71 \$	0,38 \$	1,51 \$	0,97 \$
Mesures financières supplémentaires				
Produits tirés des ventes au détail	299 740	214 682	768 824	576 572
Croissance des ventes des magasins comparables ¹	31,6 %	10,1 %	25,4 %	13,4 %
Ventes au détail par pied carré ¹	889 \$	713 \$	889 \$	713 \$
BAIIA ajusté ¹	146 085	87 198	333 458	223 802
Bénéfice net ajusté ¹	83 017	43 706	176 168	111 200
Bénéfice net ajusté par action ^{1, 3}				
De base	0,77 \$	0,41 \$	1,63 \$	1,03 \$
Dilué	0,72 \$	0,41 \$	1,54 \$	1,03 \$
Ratio de la marge brute ¹	66,1 %	63,0 %	64,2 %	64,3 %
Frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes ¹	26,4 %	30,9 %	28,2 %	32,9 %
Frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes ¹	25,9 %	29,3 %	27,8 %	31,8 %
Marge du BAIIA ajusté ¹	40,2 %	33,7 %	36,4 %	32,6 %
Ratios et autres mesures :				
Rendement de l'actif ¹	27,2 %	23,8 %	27,2 %	23,8 %
Rendement du capital investi ¹	50,5 %	43,3 %	50,5 %	43,3 %
Ratio de levier financier net ¹	0,45	1,41	0,45	1,41
Flux de trésorerie disponibles ¹	119 494	42 193	233 736	108 398
Taux de rotation des stocks ¹	6,88	6,09	6,88	6,09
Dépenses d'investissement ¹	26 908	17 826	59 130	50 681
Nombre de magasins ²	307	299	307	299

En milliers de dollars canadiens

	Au 1 ^{er} nov. 2025	Au 1 ^{er} févr. 2025	Au 3 févr. 2024
	\$	\$	\$
Trésorerie	253 823	74 195	8 135
Stocks	66 610	44 952	38 627
Total des actifs courants	382 378	161 568	83 458
Immobilisations corporelles	155 814	107 465	65 419
Actifs au titre de droits d'utilisation	380 205	330 105	246 240
Total de l'actif	936 818	618 637	516 476
Tranche à long terme de la dette à long terme	—	—	145 100
Tranche à long terme des obligations locatives	404 111	340 102	240 301
Total des passifs non courants	406 984	340 102	388 901
Total du passif	630 245	477 323	511 548
Total des capitaux propres	306 573	141 314	4 928
Total de la dette ¹	437 629	372 581	433 275
Dette nette ¹	183 806	298 386	425 140

Remarques :

1. Se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS, y compris les mesures financières non conformes aux normes IFRS, les ratios non conformes aux normes IFRS, les mesures financières supplémentaires et les mesures propres au secteur du commerce de détail » du présent rapport de gestion pour obtenir plus de détails sur ces mesures, y compris les définitions de chaque mesure financière non conforme aux normes IFRS et les rapprochements de ces mesures et de la mesure financière conforme aux normes IFRS pertinente présentée. Les mesures financières non conformes aux normes IFRS et les ratios non conformes aux normes IFRS n'ont pas de définition normalisée en vertu des Normes IFRS de comptabilité, qui sont utilisées pour préparer les états financiers de la Société, et ils pourraient ne pas être comparables à des mesures financières semblables présentées par d'autres entités.
2. Nombre de magasins à la fin de la période.
3. Le bénéfice net par action et le bénéfice net ajusté par action sont calculés en tenant compte, sur une base rétrospective, du regroupement des actions survenu dans le cadre de la restructuration antérieure à la clôture, le 20 novembre 2024 (le « regroupement des actions »).

Résultats d'exploitation

Sommaire des variations de notre portefeuille de magasins

Au cours de la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, nous avons ouvert 17 nouveaux magasins aux États-Unis sous la bannière des détaillants Garage. Nous avons également procédé à la fermeture stratégique de 8 emplacements, et 11 magasins ont été rénovés ou relocalisés dans un emplacement plus avantageux. Au cours de la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024, nous avons ouvert 18 nouveaux magasins et procédé à la fermeture stratégique de 9 magasins et à la rénovation ou à la relocalisation de 3 magasins.

Le tableau suivant présente un sommaire des variations de notre portefeuille de magasins par bannière.

	À la date indiquée et pour la période de 39 semaines close à cette date					
	1 ^{er} novembre 2025			2 novembre 2024		
	Canada	États-Unis	Total	Canada	États-Unis	Total
Magasins au début de la période						
Garage	102	111	213	107	95	202
Dynamite	81	4	85	83	5	88
	183	115	298	190	100	290
Ouvertures de magasins						
Garage	–	17	17	2	15	17
Dynamite	–	–	–	1	–	1
	–	17	17	3	15	18
Fermures de magasins						
Garage	(2)	–	(2)	(5)	(1)	(6)
Dynamite	(5)	(1)	(6)	(3)	–	(3)
	(7)	(1)	(8)	(8)	(1)	(9)
Magasins à la fin de la période	176	131	307	185	114	299
Rénovations et relocalisations de magasins						
Garage	5	4	9	–	3	3
Dynamite	2	–	2	–	–	–
	7	4	11	–	3	3

Résultats d'exploitation pour les périodes de 13 semaines et de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2025 et le 2 novembre 2024

Produits

Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2025, le total des produits a augmenté de 104,2 M\$, ou 40,3 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024. L'augmentation est principalement attribuable aux produits tirés des ventes au détail, qui ont augmenté de 85,0 M\$, ou 39,6 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024. La croissance est principalement attribuable à une hausse de 31,6 % (28,6 % selon un taux de change constant) des ventes des magasins comparables et à l'apport des nouveaux magasins. Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2025, les produits tirés des ventes en ligne ont augmenté pour s'établir à 63,2 M\$ alors qu'ils se chiffraient à 44,1 M\$ pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024, ce qui représente une augmentation de 19,1 M\$, ou 43,3 %.

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, le total des produits a augmenté de 229,3 M\$, ou 33,4 %, par rapport à la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024. L'augmentation est principalement attribuable aux produits tirés des ventes au détail, qui ont augmenté de 192,2 M\$, ou 33,3 %, par rapport à la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024. Cette augmentation est attribuable à la croissance des ventes des magasins comparables de 25,4 % (22,6 % selon un taux de change constant) et aux produits tirés des nouveaux magasins. Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, les produits tirés des ventes en ligne ont augmenté pour s'établir à 147,2 M\$ alors qu'ils se chiffraient à 110,2 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024, ce qui représente une augmentation de 37,0 M\$, ou 33,6 %.

Coût des ventes et marge brute

Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2025, la marge brute a augmenté de 77,1 M\$, ou 47,3 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024. Le ratio de la marge brute a augmenté de 310 points de base pour s'établir à 66,1 %. Cette augmentation est attribuable à la croissance de 40,3 % des produits, comparativement à une augmentation relativement moindre du coût des ventes de 28,3 %, qui s'explique par le contrôle de la hausse des coûts des marchandises, la baisse des coûts du fret sortant et la baisse des démarques.

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, la marge brute a augmenté de 146,9 M\$, ou 33,3 %, par rapport à la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024. Le ratio de la marge brute a diminué de 10 points de base pour s'établir à 64,2 %, ce qui reflète l'incidence des droits de douane additionnels, facteur contrebalancé en partie par nos mesures d'atténuation et notre stratégie d'établissement des prix.

Frais de vente, généraux et administratifs

Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2025, les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 15,8 M\$, ou 19,8 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024. Cette augmentation est principalement attribuable à la croissance de l'envergure et des activités de la Société, qui a donné lieu à une augmentation de 11,7 M\$ des salaires et des avantages du personnel. De plus, au cours de l'exercice 2025, la Société a accru son investissement marketing de façon stratégique en lançant davantage d'initiatives visant à renforcer la notoriété de la marque, ce qui a donné lieu à une augmentation de 3,3 M\$ des frais de vente et de commercialisation par rapport au troisième trimestre de 2024. Les frais administratifs ont augmenté de 0,7 M\$ en raison de la hausse des charges d'exploitation pour soutenir les projets de croissance et les nouvelles exigences en tant que société ouverte, ce qui a plus que contrebalancé les honoraires liés au PAPE de 3,2 M\$ engagés au cours de l'exercice précédent. Exprimés en pourcentage des ventes, les frais de vente, généraux et administratifs ont diminué de 450 points de base, passant de 30,9 % au troisième trimestre de 2024 à 26,4 % au troisième trimestre de 2025.

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 32,1 M\$, ou 14,2 %, par rapport à la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024. Cette augmentation est principalement attribuable à une hausse de 22,2 M\$ des salaires et avantages du personnel, laquelle s'explique par l'augmentation des coûts de la main-d'œuvre résultant de la hausse des produits et par l'ouverture d'un plus grand nombre de magasins aux États-Unis, où la main-d'œuvre est généralement plus chère qu'au Canada. Les frais de vente et de commercialisation ont aussi augmenté de 10,1 M\$ en raison de la hausse des investissements visant à soutenir la croissance des activités.

Amortissements

Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2025, les amortissements ont augmenté de 4,3 M\$, ou 21,5 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024. La majeure partie de cette augmentation est attribuable à l'amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation, qui a augmenté de 3,8 M\$, ou 20,7 %, en raison de la valeur accrue des contrats de location de magasins inscrits à l'actif en tant qu'actifs au titre de droits d'utilisation ainsi que de l'augmentation de l'amortissement découlant des investissements visant les améliorations locatives au troisième trimestre de 2025 par rapport au troisième trimestre de 2024.

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, les amortissements ont augmenté de 13,7 M\$, ou 25,1 %, par rapport à la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024. La majeure partie de cette augmentation est attribuable à l'amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation, qui a augmenté de 11,2 M\$, ou 21,8 %, en raison de la valeur accrue des contrats de location de magasins inscrits à l'actif en tant qu'actifs au titre de droits d'utilisation ainsi que de l'augmentation de l'amortissement découlant des investissements visant les améliorations locatives pour le cumul depuis le début de l'exercice 2025 par rapport au cumul depuis le début de l'exercice 2024.

Coûts de financement nets

Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2025, les coûts de financement nets ont diminué de 0,4 M\$, ou 6,7 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024. Ce résultat reflète une baisse des charges financières de 1,3 M\$, partiellement contrebalancée par une diminution des produits financiers de 0,9 M\$. La baisse des charges d'intérêts est attribuable au remboursement de la totalité des emprunts impayés sur les facilités de crédit, facteur contrebalancé en partie par la hausse des intérêts sur les obligations locatives. La diminution des produits d'intérêts est attribuable au remboursement du billet à recevoir de la société mère, partiellement contrebalancé par la hausse des produits d'intérêts découlant de l'augmentation des soldes de trésorerie.

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, les coûts de financement nets ont augmenté de 1,9 M\$, ou 10,7 %, par rapport à la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024. Cette augmentation est attribuable à une baisse des produits financiers de 5,4 M\$, contrebalancée partiellement par une diminution des charges financières de 3,4 M\$. Ce résultat découle principalement de l'utilisation, par la Société, du produit du billet à recevoir d'une société mère d'un montant de 110,0 M\$ pour réduire le solde impayé des facilités de crédit.

Bénéfice d'exploitation et BAIIA ajusté

Le bénéfice d'exploitation pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2025 a augmenté de 57,0 M\$, ou 90,3 %, pour atteindre 120,1 M\$ au troisième trimestre de 2025, comparativement à 63,1 M\$ au troisième trimestre de 2024. De même, le BAIIA ajusté pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2025 a augmenté de 58,9 M\$, ou 67,5 %, pour atteindre 146,1 M\$ au troisième trimestre de 2025, comparativement à 87,2 M\$ au troisième trimestre de 2024. La marge du BAIIA ajusté a augmenté pour s'établir à 40,2 %, comparativement à 33,7 % au troisième trimestre de 2024. Cette performance découle de la combinaison d'une amélioration de 310 points de base de la marge brute et d'une réduction de 340 points de base des frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes, qui ont diminué pour s'établir à 25,9 % au troisième trimestre de 2025, comparativement à 29,3 % au troisième trimestre de 2024.

Le bénéfice d'exploitation pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025 a augmenté de 100,2 M\$, ou 62,0 %, pour atteindre 261,7 M\$ pour le cumul depuis le début de l'exercice 2025, comparativement à 161,5 M\$ pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024. De même, le BAIIA ajusté pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025 a augmenté de 109,7 M\$, ou 49,0 %, pour atteindre 333,5 M\$ pour le cumul depuis le début de l'exercice 2025, comparativement à 223,8 M\$ pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024. La marge du BAIIA ajusté a augmenté pour s'établir à 36,4 % pour le cumul depuis le début de l'exercice 2025, comparativement à 32,6 % pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024, principalement en raison des frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes, qui ont diminué pour s'établir à 27,8 % pour le cumul depuis le début de l'exercice 2025, comparativement à 31,8 % pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024.

Bénéfice net

Pour la période de 13 semaines close le 1^{er} novembre 2025, le bénéfice net a augmenté de 41,1 M\$, ou 101,7 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024. Cette croissance est principalement attribuable à la hausse des produits, qui a donné lieu à une hausse de la marge brute, facteurs partiellement contrebalancés par l'augmentation des frais de vente, généraux et administratifs et l'augmentation des amortissements.

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, le bénéfice net a augmenté de 68,0 M\$, ou 64,9 %, par rapport à la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024. Cette croissance est principalement attribuable à la hausse des produits, qui a donné lieu à une hausse de la marge brute, facteur partiellement contrebalancé par l'augmentation des frais de vente, généraux et administratifs et l'augmentation des amortissements.

Analyse des flux de trésorerie pour les périodes de 39 semaines closes le 1^{er} novembre 2025 et le 2 novembre 2024

Le tableau suivant présente les soldes de trésorerie et les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, d'investissement et de financement.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 39 semaines closes les	
	1^{er} novembre 2025	2 novembre 2024
	\$	\$
Trésorerie au début de la période	74 195	8 135
Activités d'exploitation	292 866	159 079
Activités d'investissement	(59 130)	(50 681)
Activités de financement	(54 058)	(101 872)
Incidence des fluctuations des taux de change sur la trésorerie	(50)	(2 103)
Augmentation nette de la trésorerie	179 628	4 423
Trésorerie à la fin de la période	253 823	12 558

Activités d'exploitation

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont chiffrés à 292,9 M\$, comparativement à 159,1 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse du bénéfice net pour la période et à l'incidence plus favorable des variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement.

Activités d'investissement

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 59,1 M\$, comparativement à 50,7 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024. Cette variation s'explique par une augmentation de 8,4 M\$ des dépenses d'investissement par rapport à l'exercice précédent.

Activités de financement

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont chiffrés à 54,1 M\$, comparativement à 101,9 M\$ pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024. Cette diminution est attribuable au remboursement net de la dette à long terme pour un montant de 72,5 M\$ pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024, comparativement aux remboursements de billets à payer aux sociétés mères de 10,5 M\$ et aux rachats d'actions dans le cadre de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités de 17,1 M\$ pour le cumul depuis le début de l'exercice 2025.

Situation de trésorerie et sources de financement

Notre stratégie de gestion du capital consiste à nous assurer de disposer de liquidités suffisantes pour permettre le financement de projets d'investissement, ce qui permet de faciliter notre croissance et de maintenir une structure du capital souple qui optimise le coût du capital selon un risque acceptable et qui préserve la capacité de respecter nos obligations financières. La Société définit le capital comme ses facilités de crédit et ses capitaux propres.

Nous affectons principalement nos fonds aux coûts d'exploitation, au financement de nouveaux magasins et de projets de rénovation, au paiement de la dette et au rendement du capital aux actionnaires au moyen de rachats favorables d'actions et au versement de dividendes spéciaux non-récurrents à l'aide des liquidités excédentaires relevées. Nous sommes d'avis que nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, ainsi que nos facilités de crédit, suffiront à financer de nouveaux magasins, des projets de rénovation et d'autres projets d'investissement. Cependant, notre performance opérationnelle et notre capacité de financement futures dépendront de divers facteurs, dont certains sont indépendants de notre volonté. Nous évaluons les occasions de placement dans le cadre de nos activités et nous pourrions effectuer des placements sélectifs afin de mettre en œuvre notre stratégie commerciale lorsque nous trouvons des occasions appropriées. Par le passé, nous avons financé de tels placements au moyen de nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ou de nos facilités de crédit.

Fonds de roulement

Notre gestion des liquidités consiste à nous assurer de disposer de suffisamment de liquidités pour régler nos passifs à temps. Pour ce faire, nous surveillons nos flux de trésorerie et comparons régulièrement nos résultats réels à notre budget. Plus précisément, nous affichons constamment un taux élevé de rotation des stocks et un cycle d'exploitation robuste. À la fin du troisième trimestre de 2025, nous disposons également de facilités de crédit de 312,0 M\$ que nous pouvons utiliser pour répondre à nos besoins continus en fonds de roulement, compte non tenu de l'incidence des lettres de crédit totalisant 10,7 M\$ à la fin du trimestre. Nos principaux besoins de trésorerie sont liés aux investissements dans l'optimisation de notre réseau de magasins et dans notre expansion géographique. Au 1^{er} novembre 2025, nos actifs courants se chiffraient à 382,4 M\$, incluant la trésorerie de 253,8 M\$, et nos passifs courants, à 223,3 M\$. Nous sommes d'avis que la trésorerie existante et le montant disponible sur les facilités de crédit sont suffisants pour couvrir nos obligations financières actuelles. Se reporter au sommaire de nos obligations contractuelles présenté ci-après, dans le présent rapport de gestion.

Stocks

Les stocks, qui se composent des produits finis et des produits finis qui sont actuellement en transit, sont présentés au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. L'utilisation d'une veille économique exclusive nous permet d'affecter les stocks de façon efficiente et d'optimiser notre modèle d'exploitation omnicanal. Nous réduisons au minimum nos coûts liés aux stocks au moyen de nos capacités de développement agile de produits et de localisation stratégique des sources d'approvisionnement, qui nous permettent d'ajuster la production pour tenir compte des fluctuations de la demande. Par conséquent, notre ratio de rotation des stocks était de 6,88 fois au 1^{er} novembre 2025, comparativement à 6,09 fois au 2 novembre 2024, ce qui démontre l'efficacité de nos pratiques en matière de gestion des stocks.

Flux de trésorerie disponibles

Les flux de trésorerie disponibles pour le troisième trimestre de 2025 ont augmenté de 77,3 M\$ pour s'établir à 119,5 M\$, en hausse par rapport à 42,2 M\$ au troisième trimestre de 2024. Ces résultats reflètent la trésorerie solide générée par les activités d'exploitation, la Société ayant réalisé des ventes solides.

Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, la Société a généré des flux de trésorerie disponibles de 233,7 M\$, ce qui reflète une situation financière solide et constitue une augmentation de 125,3 M\$ par rapport à l'exercice précédent. Cette croissance d'un exercice à l'autre découle principalement d'une augmentation de 133,8 M\$ des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, qui a été contrebalancée en partie par une augmentation de 8,4 M\$ des dépenses d'investissement.

Facilités de crédit

La convention de crédit initiale datée du 10 novembre 2022 (la « convention de crédit initiale ») a été modifiée et mise à jour le 25 mars 2024 (la « convention de crédit modifiée et mise à jour »), et la date d'échéance a été reportée de un an, soit jusqu'au 10 novembre 2026. Aux termes de la convention de crédit modifiée et mise à jour, le produit de la facilité renouvelable a été utilisé pour refinancer la facilité à terme, de sorte que le total des engagements en vertu de la facilité renouvelable aux termes de la convention de crédit initiale a été augmenté d'un montant de 70,0 M\$, et le total des engagements en vertu de la facilité à terme a été réduit du même montant. Par conséquent, la Société avait le droit d'emprunter un montant global d'au plus 326,3 M\$ en vertu de la convention de crédit modifiée et mise à jour. La convention de crédit modifiée et mise à jour prévoyait également une augmentation de la facilité renouvelable (disposition accordéon) jusqu'à concurrence de 100,0 M\$.

Le 20 novembre 2024, la convention de crédit modifiée et mise à jour a de nouveau été modifiée et mise à jour (la « deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour »). Aux termes de la deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour, le solde impayé de l'emprunt à terme (86,8 M\$) a été entièrement remboursé au moyen du produit tiré du remboursement du billet à recevoir d'une société mère, ce qui a réduit à néant le solde de l'emprunt à terme. Le solde impayé de la facilité de crédit renouvelable (7,0 M\$) a également été entièrement remboursé, ce qui a réduit l'emprunt à néant. En vertu de la deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour, la Société peut emprunter un montant global maximal de 312,0 M\$ sous la forme d'une facilité de crédit renouvelable, qui inclut une composante lettres de crédit d'un montant maximal de 30,0 M\$ et des facilités de crédit de sécurité d'un montant maximal de 30,0 M\$.

Le 16 juin 2025, la deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour a été modifiée, et la date d'échéance a été reportée de 18 mois, soit jusqu'au 10 mai 2028.

Les fonds avancés en vertu de cette convention de crédit modifiée et mise à jour portaient intérêt au taux préférentiel canadien et au taux de base américain majorés d'une marge, ou au taux CORRA et au taux SOFR majorés d'une marge (ils portaient auparavant intérêt au taux préférentiel canadien et au taux de base américain majorés d'une marge, ou au taux des acceptations bancaires et au taux CDOR majorés d'une marge). La marge était déterminée en fonction d'un ratio financier. Depuis le 28 juin 2024, les taux CDOR ne sont plus publiés. Par conséquent, au deuxième trimestre de l'exercice 2024, la Société a apporté des modifications qui comprenaient la transition du taux CDOR au taux CORRA. Pour la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, la Société n'avait aucun emprunt en cours en vertu de la facilité de crédit. Pour la période de 39 semaines close le 2 novembre 2024, le taux d'intérêt moyen était de 7,12 %.

Les facilités de crédit sont garanties par une charge de premier rang grevant tous les biens meubles et immeubles actuels et futurs de la Société, y compris les fonds en caisse.

Au 1^{er} novembre 2025, la Société se conformait à toutes les exigences à l'égard de son ratio financier.

Ratio de levier financier net

Pour la période de 52 semaines close le 1^{er} novembre 2025, le ratio de levier financier net de la Société a diminué pour s'établir à 0,45 fois, comparativement à 1,41 fois pour la période de 53 semaines close le 2 novembre 2024. Cette amélioration est principalement attribuable à l'augmentation du BAIIA ajusté et à l'augmentation connexe des soldes de trésorerie, ainsi qu'au remboursement de la totalité des emprunts impayés en vertu des facilités de crédit. Ces facteurs ont plus que contrebalancé la hausse des obligations locatives et ont permis à la Société de réduire son endettement de façon importante.

Ratios financiers

Le rendement de l'actif de 27,2 % pour la période de 52 semaines close le 1^{er} novembre 2025 représente une hausse par rapport au rendement de l'actif de 23,8 % pour la période de 53 semaines close le 2 novembre 2024. Cette amélioration témoigne du fait que les récents investissements ou les améliorations opérationnelles ont permis d'améliorer la rentabilité par rapport aux actifs.

Pour la période de 52 semaines close le 1^{er} novembre 2025, le ratio du rendement du capital investi s'est établi à 50,5 %, ce qui représente une amélioration par rapport à 43,3 % pour la période de 53 semaines close le 2 novembre 2024. Cette amélioration de l'efficacité met en évidence l'efficacité des stratégies et des investissements récents. La croissance plus lente du capital investi moyen par rapport au bénéfice d'exploitation ajusté reflète une utilisation optimale du capital qui permet de générer un bénéfice d'exploitation. La Société est ainsi bien positionnée pour investir dans de nouveaux projets, ouvrir de nouveaux magasins et saisir d'autres occasions de croissance, tout en maintenant la rentabilité.

Obligations contractuelles

La Société avait les obligations contractuelles suivantes au 1^{er} novembre 2025 :

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Total	Moins de 1 an	Entre 1 an et 3 ans	Entre 3 et 5 ans	Plus de 5 ans
	\$	\$	\$	\$	\$
Créditeurs	131 010	131 010	—	—	—
Autres passifs à long terme	2 873	—	2 873	—	—
Obligations locatives ¹	734 096	88 161	179 370	151 403	315 162
	867 979	219 171	182 243	151 403	315 162

Remarque :

1. Les obligations locatives comprennent les intérêts et le capital.

Instruments financiers

Nos actifs financiers comprennent la trésorerie et les débiteurs qui sont classés à titre d'actifs financiers au coût amorti. Nos passifs financiers, y compris les créditeurs et charges à payer, les billets à payer à des sociétés mères et la dette à long terme, sont classés à titre de passifs financiers au coût amorti. Tous les instruments financiers dérivés qui ne sont pas désignés dans une relation de couverture sont classés à titre d'instruments financiers à la juste valeur par le biais du résultat net. Lorsque les instruments financiers dérivés sont désignés dans une relation de couverture, toute variation de la juste valeur liée à la partie efficace de la couverture est comptabilisée dans les autres éléments du résultat global. Se reporter à la note 24 de nos états financiers annuels pour obtenir de l'information sur le risque lié à nos instruments financiers.

Arrangements hors bilan

Nous n'avons aucun arrangement hors bilan. Nos engagements, éventualités et garanties se rapportent aux éléments suivants :

Engagements

Dans le cours normal des activités, la Société a remis à divers tiers des lettres de garantie irrévocables émises par des institutions financières jouissant d'une notation élevée afin de les indemniser dans l'éventualité où la Société ne respecterait pas ses obligations contractuelles. Au 1^{er} novembre 2025, les lettres de garantie en cours s'élevaient à 10,7 M\$ (7,6 M\$ US).

Nos fabricants tiers acquièrent des matières premières pour notre compte en vue de la production à venir dans le cours normal des activités. Au 1^{er} novembre 2025, nous avons des obligations d'achat totalisant 12,6 M\$ (16,2 M\$ au 1^{er} février 2025), qui représentaient des engagements à l'égard de tissus que nous prévoyons utiliser au cours des prochaines saisons.

Éventualités

Dans le cours normal des activités, la Société est exposée à diverses procédures ou réclamations. La Société évalue la validité de ces procédures et réclamations. Des provisions sont constituées lorsqu'une pénalité semble probable et que le montant peut être estimé de manière fiable. La direction est d'avis que tout règlement découlant de réclamations n'aura pas d'incidence importante sur la situation financière consolidée de la Société ni sur les tendances générales des résultats d'exploitation consolidés.

Garanties

Certaines ententes auxquelles la Société est partie, plus particulièrement celles liées à la location de ses locaux, comprennent des clauses d'indemnisation pouvant obliger la Société à verser des paiements à un tiers en cas de manquement à des modalités fondamentales de déclaration et de garantie prévues dans les ententes, notamment en ce qui a trait au statut de la Société, aux titres de propriété des actifs, aux questions environnementales, au consentement au transfert, aux questions liées à l'emploi, aux litiges, à l'impôt à payer et à d'autres obligations significatives éventuelles. Le nombre maximal de paiements futurs que la Société pourrait être tenue de verser en vertu de ces clauses d'indemnisation n'est pas raisonnablement quantifiable, puisque certaines clauses d'indemnisation ne sont pas assujetties à une limite monétaire. Au 1^{er} novembre 2025, la direction ne croyait pas que ces clauses d'indemnisation entraîneraient des paiements en trésorerie significatifs par la Société ni qu'elles nécessiteraient une couverture d'assurance, qui est jugée raisonnable et suffisante par la direction, afin d'atténuer les risques susmentionnés.

Comme bon nombre de ces garanties ne seront pas utilisées, ces montants ne sont pas représentatifs des besoins de liquidités futurs. Aucune perte significative n'est prévue en raison de ces ententes et garanties, et aucun montant n'a été comptabilisé dans les états financiers consolidés de la Société relativement à ces garanties.

La Société indemnise ses administrateurs et dirigeants à l'égard de toute réclamation survenant raisonnablement et découlant de la prestation de leurs services à la Société et elle souscrit une assurance responsabilité civile couvrant ses administrateurs et ses dirigeants ainsi que ceux de ses filiales.

Transactions entre parties liées

Se reporter à la note 20 des états financiers intermédiaires et à la note 26 des états financiers annuels pour en savoir davantage sur les transactions entre parties liées de la Société.

Contrats de location

La Société est partie à un contrat de location conclu avec AJL 5550 Ferrier Inc. et avec 4450329 Canada Inc. à l'égard de son siège social situé aux 5540, 5550 et 5592, rue Ferrier, Mont-Royal (Québec) H4P 1M2, Canada. En ce qui a trait à ses activités de vente au détail, la Société est partie à un contrat de location avec 9224-2239 Québec Inc., 9224-1892 Québec Inc., 4240073 Canada Inc. et 9171-9922 Québec Inc. à l'égard des magasins situés dans les unités L08E-2, L11C et S8L du centre commercial du Quartier DIX30 situé à Brossard (Québec), Canada, ainsi qu'à un contrat de location avec Quartier Royalmount Limited Partnership à l'égard des unités E207 et E209 du centre commercial Royalmount situé à Mont-Royal (Québec), Canada.

Au 1^{er} novembre 2025, le solde des obligations locatives à payer à une Société sous contrôle commun totalisait 19,4 M\$ (21,2 M\$ au 1^{er} février 2025).

Ces transactions sont comptabilisées au montant de la contrepartie versée établie et convenue par les parties liées, qui se rapproche de la valeur de marché. Les parties liées et les sociétés mères sont des entités sous le contrôle du chef de la direction et président du conseil, Andrew Lutfy.

Billets

Le 19 novembre 2024, dans le cadre du PAPE, la Société a augmenté le capital déclaré des actions de catégorie A d'un montant total de 222,0 M\$ et, immédiatement après, a diminué le capital déclaré des actions de catégorie A d'un montant total de 16,2 M\$ et remboursé ce capital à certains actionnaires au moyen de l'émission de billets à vue ne portant pas intérêt. L'augmentation du capital déclaré a déclenché un remboursement d'impôt à la Société d'un montant équivalent au capital des billets à payer aux sociétés mères. Au 1^{er} novembre 2025, la Société avait remboursé intégralement les billets à payer aux sociétés mères.

Nouvelles méthodes comptables et changements futurs de normes comptables

Se reporter à la note 3 des états financiers intermédiaires pour consulter les nouvelles méthodes comptables. Se reporter à la note 4 des états financiers intermédiaires et à la note 3 des états financiers annuels pour un sommaire des changements futurs de normes comptables.

Estimations, hypothèses et jugements comptables importants

Se reporter à la note 5 des états financiers intermédiaires et à la note 4 des états financiers annuels pour en savoir plus au sujet des estimations, hypothèses et jugements comptables importants de la Société.

Sommaire des résultats trimestriels

Le tableau suivant présente les principales données tirées des états du résultat net trimestriels pour chacun des huit trimestres précédant immédiatement et incluant le trimestre clos le 1^{er} novembre 2025. L'information pour chacun de ces trimestres a été préparée conformément aux Normes IFRS de comptabilité et sur la même base que les états financiers annuels. Ces résultats d'exploitation trimestriels ne sont pas nécessairement représentatifs de nos résultats d'exploitation pour un exercice complet ou pour une période future.

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action	Périodes de 13 semaines closes les							
	1 ^{er} nov. 2025	2 août 2025	3 mai 2025	1 ^{er} févr. 2025	2 nov. 2024	3 août 2024	4 mai 2024	3 févr. 2024 ¹
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	362 970	326 425	226 656	271 765	258 772	239 104	188 884	240 291
Coût des ventes	122 926	118 944	85 945	111 456	95 845	81 400	68 232	98 739
Marge brute	240 044	207 481	140 711	160 309	162 927	157 704	120 652	141 552
Frais de vente, généraux et administratifs	95 818	87 669	74 691	87 027	80 030	79 871	66 233	74 365
Amortissements	24 294	22 637	21 299	22 250	20 027	17 728	16 754	18 430
(Profit) perte de change	(182)	(80)	398	310	(182)	(175)	(487)	254
Bénéfice d'exploitation	120 114	97 255	44 323	50 722	63 052	60 280	38 152	48 503
Charges financières	7 497	8 285	7 397	7 791	8 755	9 297	8 566	9 748
Produits financiers	(1 893)	(1 060)	(579)	(894)	(2 773)	(2 766)	(3 363)	(3 014)
Coûts de financement nets	5 604	7 225	6 818	6 897	5 982	6 531	5 203	6 734
Bénéfice avant impôt sur le résultat	114 510	90 030	37 505	43 825	57 070	53 749	32 949	41 769
Impôt sur le résultat	33 005	26 145	10 169	12 791	16 630	13 392	9 012	13 174
Bénéfice net	81 505	63 885	27 336	31 034	40 440	40 357	23 937	28 595
Bénéfice par action²								
Bénéfice par action de base ²	0,75 \$	0,59 \$	0,25 \$	0,29 \$	0,38 \$	0,38 \$	0,22 \$	0,27 \$
Bénéfice par action dilué ²	0,71 \$	0,56 \$	0,24 \$	0,28 \$	0,38 \$	0,38 \$	0,22 \$	0,27 \$

Remarques :

1. Le trimestre clos le 3 février 2024 compte 14 semaines.
2. Le bénéfice par action de base et dilué est calculé en tenant compte, sur une base rétrospective, du regroupement des actions.

Mesures non conformes aux normes IFRS, y compris les mesures financières non conformes aux normes IFRS, les ratios non conformes aux normes IFRS, les mesures financières supplémentaires et les mesures propres au secteur du commerce de détail

Le présent rapport de gestion fait référence à certaines mesures non conformes aux normes IFRS, y compris les mesures financières non conformes aux normes IFRS, les ratios non conformes aux normes IFRS, les mesures financières supplémentaires et certaines mesures propres au secteur du commerce de détail. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues en vertu des Normes IFRS de comptabilité et n'ont pas de définition normalisée prescrite par les Normes IFRS de comptabilité; il est donc peu probable qu'elles soient comparables à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt fournies comme des informations supplémentaires, en complément des mesures conformes aux Normes IFRS de comptabilité, qui permettent de mieux comprendre nos résultats d'exploitation du point de vue de la direction. Ainsi, elles ne doivent pas être considérées de façon isolée ni en remplacement de l'analyse de notre information financière présentée en vertu des Normes IFRS de comptabilité. Nous utilisons des mesures financières non conformes aux normes IFRS, notamment le « BAIIA », le « BAIIA ajusté », le « BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers) », les « flux de trésorerie disponibles », le « bénéfice net ajusté » et le « bénéfice net ajusté par action », et des ratios non conformes aux normes IFRS, notamment la « marge du BAIIA », la « marge du BAIIA ajusté », la « marge du BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers) », les « frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes », les « ventes des magasins comparables », les « ventes des magasins comparables selon un taux de change constant », le « rendement de l'actif », le « rendement du capital investi » et le « ratio de levier financier net ». Nous avons également recours à des mesures financières supplémentaires, notamment le « taux de rotation des stocks », les « ventes au détail par pied carré », le « ratio de la marge brute », la « marge d'exploitation », les « frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes » et les « dépenses d'investissement », ainsi que d'autres mesures opérationnelles couramment utilisées dans le secteur du commerce de détail. Ces mesures non conformes aux normes IFRS sont utilisées pour fournir aux investisseurs des mesures supplémentaires de notre performance opérationnelle et ainsi mettre en évidence les tendances de nos activités principales, qui pourraient ne pas être apparentes autrement lorsque l'on se fie uniquement aux mesures conformes aux normes IFRS. Nous croyons en outre que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties concernées utilisent fréquemment des mesures non conformes aux normes IFRS dans leur évaluation des émetteurs. Notre direction a également recours à des mesures non conformes aux normes IFRS pour faciliter les comparaisons de la performance opérationnelle d'une période à l'autre, pour préparer les prévisions et les budgets d'exploitation annuels et pour déterminer les composantes de la rémunération des dirigeants.

Mesures financières supplémentaires

Ventes par pied carré et ventes au détail par pied carré

Les ventes par pied carré correspondent aux produits divisés par la superficie totale moyenne en pieds carrés (c'est-à-dire la zone de couverture de détail) des magasins de détail au cours des 12 derniers mois, tandis que les ventes au détail par pied carré utilisent comme numérateur les produits tirés des magasins de détail (c'est-à-dire en excluant les produits tirés de notre canal en ligne). La superficie totale moyenne en pieds carrés est déterminée en divisant par 12 la somme de la superficie totale en pieds carrés des 12 derniers mois. Les ventes par pied carré et les ventes au détail par pied carré sont considérées comme des mesures supplémentaires utiles puisqu'elles sont couramment utilisées par les émetteurs exerçant leurs activités dans le secteur du commerce de détail et qu'elles aident à évaluer la productivité de la Société des locaux de commerce de détail.

Ratio de la marge brute

La marge brute correspond au total des produits moins le coût des ventes, et le ratio de la marge brute correspond à la marge brute sur le total des produits. Le ratio de la marge brute est considéré comme une mesure supplémentaire utile, car il présente les tendances sous-jacentes en matière de performance opérationnelle et contribue à la comparabilité de nos résultats financiers avec ceux des émetteurs exerçant leurs activités dans notre secteur.

Marge d'exploitation

La marge d'exploitation correspond au ratio du bénéfice d'exploitation sur les produits. La marge d'exploitation est considérée comme une mesure supplémentaire utile, car elle présente les tendances sous-jacentes en matière de performance opérationnelle et contribue à la comparabilité de nos résultats financiers avec ceux des émetteurs exerçant leurs activités dans notre secteur.

Frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes

Les frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes correspondent aux frais de vente, généraux et administratifs divisés par le total des produits. Les frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes sont considérés comme une mesure supplémentaire utile, car ils présentent les tendances sous-jacentes en matière de ratio des charges sur les ventes et contribuent à la comparabilité de nos résultats financiers avec ceux des émetteurs exerçant leurs activités dans notre secteur.

Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement représentent les dépenses d'investissement de la Société, calculées comme le total des entrées d'immobilisations corporelles et des entrées d'immobilisations incorporelles. Cette mesure est importante pour les lecteurs des états financiers puisqu'elle fournit des indications sur la stratégie de placement d'une société et sur son engagement à l'égard de la croissance.

Taux de rotation des stocks

Le taux de rotation des stocks correspond au ratio du coût des ventes sur les stocks moyens. Les stocks moyens sont déterminés en divisant par deux la somme des stocks de l'exercice considéré et des stocks d'il y a 12 mois. Cette mesure est considérée comme une mesure financière supplémentaire utile, car elle fournit des indications sur l'efficacité de la Société dans la conversion des stocks en produits et contribue à la comparabilité de nos résultats financiers avec ceux des émetteurs exerçant leurs activités dans notre secteur.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 52 semaines et de 53 semaines closes les	
	1 ^{er} novembre 2025	2 novembre 2024
	\$	\$
Coût des ventes	439 271	344 216
Stocks de la période correspondante de l'exercice précédent	61 156	51 906
Stocks à la fin de la période	66 610	61 156
Stocks moyens	63 883	56 531
Taux de rotation des stocks	6,88	6,09

Mesures financières non conformes aux normes IFRS et ratios non conformes aux normes IFRS

Bénéfice avant intérêts, impôt et amortissements (« BAIIA »), BAIIA ajusté et BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)

Le BAIIA correspond au bénéfice d'exploitation plus les amortissements. Le BAIIA ajusté tient compte d'autres éléments non récurrents ou sans effet sur la trésorerie. Nous considérons le BAIIA comme une mesure non conforme aux normes IFRS pertinente aux fins de l'évaluation de la performance opérationnelle de la Société. Le BAIIA ajusté aide les utilisateurs des états financiers à dégager les tendances sous-jacentes en fournissant une mesure de la performance opérationnelle qui exclut les produits ou les charges non représentatifs, les éléments sans effet sur la trésorerie ou les variations d'autres éléments qui ne sont pas liés aux activités quotidiennes, comme la charge de rémunération fondée sur des actions, le profit ou la perte sur modifications de contrats de location et les autres honoraires liés au PAPE. Au deuxième trimestre de 2025, nous avons révisé notre définition du BAIIA ajusté pour en exclure le profit ou la perte sur modifications de contrats de location et, au besoin, nous avons retraité les chiffres des périodes antérieures pour refléter ce changement. Nous sommes d'avis que la présentation du BAIIA contribue à la comparabilité de nos résultats financiers, puisqu'il s'agit d'une mesure couramment utilisée par les émetteurs exerçant leurs activités dans notre secteur.

Le BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers) correspond au BAIIA ajusté moins une charge équivalente aux loyers égale à la somme de l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation et des charges d'intérêts sur les obligations locatives. Cette mesure vise à fournir aux utilisateurs de notre information financière un aperçu du BAIIA ajusté de la Société, après l'incidence de l'amortissement de nos actifs au titre de droits d'utilisation et de nos charges d'intérêts sur les obligations locatives, afin principalement de permettre de comparer la performance de la Société avec celle d'émetteurs qui exercent leurs activités dans le même secteur et ont une zone de couverture de détail importante.

Marge du BAIIA, marge du BAIIA ajusté et marge du BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)

La marge du BAIIA, la marge du BAIIA ajusté et la marge du BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers) représentent le BAIIA, le BAIIA ajusté et le BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers) en pourcentage des produits.

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 39 semaines closes les	
	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024
<i>En milliers de dollars canadiens</i>				
	\$	\$	\$	\$
Bénéfice d'exploitation	120 114	63 052	261 692	161 484
Amortissements	24 294	20 027	68 230	54 509
BAIIA	144 408	83 079	329 922	215 993
Marge du BAIIA	39,8 %	32,1 %	36,0 %	31,5 %

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 39 semaines closes les	
	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024
<i>En milliers de dollars canadiens</i>				
	\$	\$	\$	\$
BAIIA	144 408	83 079	329 922	215 993
Ajustements du BAIIA				
Charge de rémunération fondée sur des actions ¹	1 677	900	3 806	2 740
Profit sur modifications de contrats de location	—	—	(813)	—
Honoraires liés au PAPE	—	3 219	543	5 069
Total des ajustements	1 677	4 119	3 536	7 809
BAIIA ajusté	146 085	87 198	333 458	223 802
Marge du BAIIA ajusté	40,2 %	33,7 %	36,4 %	32,6 %

1. Ce montant exclut les charges liées aux unités d'actions différées réglées en trésorerie attribuées dans le cadre du Programme de partage de la réussite, ainsi que celles payées en remplacement de la prime en vertu du plan incitatif général fondé sur des titres de capitaux propres (le « Plan général »).

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 39 semaines closes les	
	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024
<i>En milliers de dollars canadiens</i>				
BAIIA ajusté	146 085	87 198	333 458	223 802
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	(15 548)	(13 502)	(45 012)	(39 416)
Charges d'intérêts sur les obligations locatives	(7 169)	(6 052)	(20 667)	(17 323)
BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)	123 368	67 644	267 779	167 063
Marge du BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)	34,0 %	26,1 %	29,2 %	24,3 %

Frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes

Les frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes correspondent aux frais de vente, généraux et administratifs majorés ou diminués des éléments non récurrents et des éléments sans effet sur la trésorerie, par rapport au total des produits. Les ajustements sont effectués de manière à exclure la charge de rémunération fondée sur des actions, le profit ou la perte sur modifications de contrats de location et les autres honoraires liés au PAPE. Au deuxième trimestre de 2025, nous avons révisé notre définition des frais de vente, généraux et administratifs ajustés pour en exclure le profit ou la perte sur modifications de contrats de location et, au besoin, nous avons retraité les chiffres des périodes antérieures pour refléter ce changement. Nous considérons les frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes comme une mesure non conforme aux normes IFRS pertinente, car elle contribue à la comparabilité de nos résultats financiers avec ceux des émetteurs exerçant leurs activités dans notre secteur.

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 39 semaines closes les	
	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024
<i>En milliers de dollars canadiens</i>	\$	\$	\$	\$
Frais de vente, généraux et administratifs	95 818	80 030	258 178	226 134
Ajustements aux frais de vente, généraux et administratifs				
Charge de rémunération fondée sur des actions ¹	1 677	900	3 806	2 740
Profit sur modifications de contrats de location	–	–	(813)	–
Honoraires liés au PAPE	–	3 219	543	5 069
Total des ajustements	1 677	4 119	3 536	7 809
Frais de vente, généraux et administratifs ajustés	94 141	75 911	254 642	218 325
Frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes	25,9 %	29,3 %	27,8 %	31,8 %

1. Ce montant exclut les charges liées aux unités d'actions différées réglées en trésorerie attribuées dans le cadre du Programme de partage de la réussite, ainsi que celles payées en remplacement de la prime en vertu du Plan général.

Bénéfice net ajusté

Le bénéfice net ajusté correspond au bénéfice net majoré ou diminué des éléments non récurrents et de leur incidence fiscale, le cas échéant. Les ajustements sont effectués de manière à exclure la charge de rémunération fondée sur des actions, le profit ou la perte sur modifications de contrats de location et les autres honoraires liés au PAPE. Au deuxième trimestre de 2025, nous avons révisé notre définition du bénéfice net ajusté pour en exclure le profit ou la perte sur modifications de contrats de location et, au besoin, nous avons retraité les chiffres des périodes antérieures pour refléter ce changement. Nous considérons le bénéfice net ajusté comme une mesure non conforme aux normes IFRS pertinente, car il contribue à la comparabilité de nos résultats financiers avec ceux des émetteurs exerçant leurs activités dans notre secteur.

En plus du bénéfice net ajusté, nous pouvons présenter certaines mesures et certains ratios relatifs au bénéfice net ajusté, y compris, sans s'y limiter, le bénéfice net ajusté par action. Le bénéfice net ajusté par action est calculé sur une base rétrospective, compte tenu du regroupement des actions.

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 39 semaines closes les	
	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action</i>	\$	\$	\$	\$
Bénéfice net	81 505	40 440	172 726	104 734
Ajustements du bénéfice net				
Charge de rémunération fondée sur des actions ¹	1 677	900	3 806	2 740
Profit sur modifications de contrats de location	–	–	(813)	–
Honoraires liés au PAPE	–	3 219	543	5 069
(Économie) charge d'impôt sur les éléments imposables ci-dessus	(165)	(853)	(94)	(1 343)
Total des ajustements	1 512	3 266	3 442	6 466
Bénéfice net ajusté	83 017	43 706	176 168	111 200
Bénéfice net ajusté par action				
De base	0,77 \$	0,41 \$	1,63 \$	1,03 \$
Dilué	0,72 \$	0,41 \$	1,54 \$	1,03 \$

1. Ce montant exclut les charges liées aux unités d'actions différées réglées en trésorerie attribuées dans le cadre du Programme de partage de la réussite, ainsi que celles payées en remplacement de la prime en vertu du Plan général.

Les **ventes des magasins comparables** représentent les ventes de magasins de détail par rapport aux ventes de la période correspondante de l'exercice précédent calculées au moyen des taux de change prévus au budget. Lorsqu'elle est exprimée selon un taux de change constant, cette mesure est ajustée pour éliminer l'incidence des fluctuations des taux de change. Cette mesure fournit des indications sur le rendement de notre portefeuille de magasins de détail et, par conséquent, sur la réussite de notre stratégie immobilière. Nous sommes d'avis que la présentation de la mesure des ventes des magasins comparables contribue à la comparabilité de notre performance avec celle des émetteurs exerçant leurs activités dans notre secteur. Pour être comparables, les magasins doivent être ouverts depuis au moins 12 mois et leur superficie en pieds carrés ne doit pas avoir varié de façon importante. Une variation importante de la superficie en pieds carrés signifie une augmentation ou une diminution de 20 % de la superficie totale en pieds carrés.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 13 semaines closes les			Périodes de 39 semaines closes les		
	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024	Variation	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024	Variation
Produits tirés des ventes au détail	299 740	214 682	39,6 %	768 824	576 572	33,3 %
Ventes des magasins comparables selon un taux de change constant			28,6 %			22,6 %
Incidence du change			3,0 %			2,8 %
Ventes des magasins comparables			31,6 %			25,4 %
Ventes des magasins non comparables et autres			8,0 %			7,9 %

Le **rendement de l'actif** correspond au ratio du bénéfice net ajusté sur le total de l'actif moyen, et il s'agit d'un ratio non conforme aux normes IFRS. Le total de l'actif moyen est établi en divisant par deux la somme du total de l'actif de l'exercice considéré et du total de l'actif d'il y a 12 mois. Ce ratio est considéré comme un ratio non conforme aux normes IFRS utile, car il fournit des indications sur l'utilisation productive de son actif par la Société et contribue à la comparabilité de nos résultats financiers avec ceux des émetteurs exerçant leurs activités dans notre secteur.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 52 semaines et de 53 semaines closes les	
	1 ^{er} novembre 2025	2 novembre 2024
	\$	\$
Bénéfice net ajusté	212 721	140 777
Total de l'actif moyen	780 801	591 475
Rendement de l'actif	27,2 %	23,8 %

Le **rendement du capital investi** correspond au ratio i) du BAIIA ajusté diminué des amortissements sur ii) le capital investi moyen, et il s'agit d'un ratio non conforme aux normes IFRS. Le capital investi moyen est calculé en divisant par deux la somme du total du capital investi de l'exercice considéré et du total du capital investi d'il y a 12 mois. Nous calculons le capital investi en soustrayant du total de l'actif le total des passifs courants, excluant la tranche à court terme de la dette à long terme et des obligations locatives. Ce ratio est considéré comme un ratio non conforme aux normes IFRS utile, car il fournit des indications sur la mesure dans laquelle les dépenses d'investissement de la Société contribuent à sa rentabilité et à la comparabilité de nos résultats financiers avec ceux des émetteurs exerçant leurs activités dans notre secteur.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 52 semaines et de 53 semaines closes les	
	1 ^{er} novembre 2025	2 novembre 2024
	\$	\$
BAIIA ajusté	412 923	291 717
Amortissements	(90 480)	(72 939)
BAIIA ajusté diminué des amortissements	322 443	218 778
Capital investi		
Total de l'actif moyen	780 801	591 475
- Total moyen des passifs courants	(183 840)	(138 120)
+ Tranche moyenne à court terme de la dette à long terme	9 882	19 797
+ Tranche moyenne à court terme des obligations locatives	31 362	32 068
Total moyen du capital investi	638 205	505 220
Rendement du capital investi	50,5 %	43,3 %

Les **flux de trésorerie disponibles** correspondent aux flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités d'exploitation moins les flux de trésorerie affectés aux entrées d'immobilisations corporelles et incorporelles. Nous considérons les flux de trésorerie disponibles comme une mesure financière non conforme aux normes IFRS pertinente, car ils fournissent aux utilisateurs des états financiers un indicateur de notre capacité à générer des flux de trésorerie pour financer la croissance future, le remboursement de la dette et les distributions potentielles aux actionnaires.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 39 semaines closes les	
	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024	1 ^{er} nov. 2025	2 nov. 2024
	\$	\$	\$	\$
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	146 402	60 019	292 866	159 079
Entrées d'immobilisations corporelles	(24 688)	(15 424)	(51 862)	(44 079)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(2 220)	(2 402)	(7 268)	(6 602)
Flux de trésorerie disponibles	119 494	42 193	233 736	108 398

Le **ratio de levier financier net** correspond au ratio de la **dette nette**, qui est calculée comme la dette à long terme (y compris la tranche courante) plus les obligations locatives (y compris la tranche courante) moins la trésorerie, sur le BAIIA ajusté. Nous considérons le ratio de levier financier net comme un ratio non conforme aux normes IFRS pertinent, puisqu'il est un indicateur de la capacité de la Société à respecter ses obligations financières et qu'il contribue à la comparabilité de nos résultats financiers avec ceux des émetteurs exerçant leurs activités dans notre secteur.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 52 semaines et de 53 semaines closes les	
	1 ^{er} novembre 2025	2 novembre 2024
Dette nette	\$	\$
Dette à long terme, y compris la tranche courante	—	92 987
Obligations locatives, y compris la tranche courante	437 629	331 218
- Trésorerie	(253 823)	(12 558)
Total de la dette nette	183 806	411 647
BAIIA ajusté	412 923	291 717
Ratio de levier financier net	0,45	1,41

Facteurs de risque

Nous sommes d'avis que l'atteinte de notre objectif, qui consiste à favoriser une croissance durable à long terme et à créer de la valeur pour les parties prenantes, est tributaire de divers facteurs et, bien que ceux-ci représentent d'importantes occasions pour notre entreprise, ils constituent également des défis considérables. Les risques et les incertitudes auxquels nous sommes exposés comprennent, sans s'y limiter, ceux décrits à la rubrique « Gestion des risques financiers » de nos états financiers annuels, ainsi que d'autres facteurs de risque. Ces risques englobent, entre autres, les catégories suivantes : la conjoncture économique, la gamme de marchandises offertes, la marque et l'image, les risques liés à la technologie, les ressources humaines, l'emplacement des magasins, la stratégie de croissance et la concurrence.

Pour obtenir une description détaillée des facteurs de risque associés à la Société, se reporter à la rubrique « Facteurs de risque » de la notice annuelle de la Société, qui est disponible sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca.

Contrôles et procédures de communication de l'information et contrôle interne à l'égard de l'information financière

Le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société ont conçu les contrôles et procédures de communication de l'information, ou ont supervisé leur conception, afin de fournir une assurance raisonnable que les informations significatives relatives à la Société leur sont communiquées par d'autres personnes et que l'information financière devant être présentée dans les rapports annuels, dans les rapports intermédiaires ou dans d'autres rapports déposés ou présentés par la Société en vertu des lois sur les valeurs mobilières est consignée, traitée, résumée et présentée en temps opportun et dans les délais prescrits par les lois sur les valeurs mobilières. Le chef de la direction et le chef de la direction financière de la Société ont également conçu les contrôles internes à l'égard de l'information financière, ou ont supervisé leur conception, pour fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux normes IFRS.

Les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société n'ont fait l'objet d'aucune modification ayant eu ou pouvant raisonnablement avoir une incidence significative sur ces contrôles au cours de la période commençant le 3 août 2025 et close le 1^{er} novembre 2025.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Le 14 avril 2025, la Société a approuvé une offre publique de rachat dans le cours normal des activités autorisant le rachat d'environ 1,3 million d'actions à droit de vote subalterne, représentant environ 10 % du flottant, au cours de la période de 12 mois allant du 17 avril 2025, ou vers cette date, au 16 avril 2026, au plus tard. Toutes les actions à droit de vote subalterne rachetées en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités seront annulées au moment de leur rachat.

Au cours de la période de 39 semaines close le 1^{er} novembre 2025, la Société a racheté 648 000 actions à droit de vote subalterne aux fins d'annulation en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, à un prix moyen de 26,44 \$ par action à droit de vote subalterne, pour une contrepartie totale en trésorerie d'environ 17,1 M\$.

Le 21 avril 2025, la Société a mis en place un programme de rachat d'actions automatique (le « PRAA ») afin de faciliter le rachat d'actions à droit de vote subalterne en vertu de son offre publique de rachat dans le cours normal des activités. En vertu du PRAA, le courtier de la Société peut racheter des actions à droit de vote subalterne à compter de la date d'entrée en vigueur du PRAA jusqu'à ce qu'il prenne fin. Tous les rachats d'actions à droit de vote subalterne effectués en vertu du PRAA seront pris en compte lors de la détermination du nombre d'actions à droit de vote subalterne rachetées en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Le PRAA prendra fin à la date d'expiration de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, à moins qu'il ne prenne fin plus tôt conformément aux modalités de ce dernier.

Information courante sur les actions

Le capital social autorisé de la Société comprend i) un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne, ii) un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple et iii) un nombre illimité d'actions privilégiées; ainsi, au 1^{er} novembre 2025, 15 708 723 actions à droit de vote subalterne, 92 615 622 actions à droit de vote multiple et aucune action privilégiée étaient émises et en circulation. Toutes les actions à droit de vote multiple émises et en circulation sont, collectivement, détenues ou contrôlées, directement ou indirectement, par Andrew Lutfy.

Au 1^{er} novembre 2025, un total de 6 992 028 options, de 270 548 unités d'actions incessibles et de 245 725 unités d'actions différées visant l'acquisition d'actions à droit de vote subalterne étaient en circulation.

Informations supplémentaires

Des renseignements supplémentaires sur la Société, y compris la notice annuelle de la Société, sont disponibles sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca. Les actions à droit de vote subalterne de la Société sont inscrites à la cote de la TSX sous le symbole « GRGD ».