



KITS

PRÉSENTATION DE LA DIRECTION

LE 23 DÉCEMBRE 2020

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

Une version modifiée du prospectus provisoire (le « prospectus ») contenant de l’information importante au sujet des titres qui sont offerts par KITS Eyecare Ltd. (la « Société » ou « KITS ») a été déposée auprès de l’autorité en valeurs mobilières de chacune des provinces et de chacun des territoires du Canada. Un exemplaire du prospectus et de ses modifications doit être transmis avec le présent document. Le prospectus est susceptible d’être complété. Aucune souscription ou offre d’achat de titres ne peut être acceptée avant le visa du prospectus définitif. Le présent document ne révèle pas de façon complète tous les faits importants relatifs aux titres offerts. Il est recommandé aux investisseurs de lire le prospectus, le prospectus définitif et leurs modifications pour obtenir l’information relative à ces faits, particulièrement les facteurs de risque liés à la Société et aux titres offerts, avant de prendre une décision d’investissement.

Les renseignements qui figurent dans le présent document ne sont pas exhaustifs et ne prétendent pas comprendre tous les renseignements nécessaires pour un investisseur éventuel. Les investisseurs éventuels sont priés de réaliser leur propre analyse et leur propre examen de la Société et des renseignements qui figurent dans le présent document. Les investisseurs éventuels devraient, notamment, tenir compte des conseils de leurs conseillers financiers, juridiques et comptables, de leurs conseillers en fiscalité et autres conseillers ainsi que de tout autre facteur qu’ils jugeront approprié dans le cadre de leur examen et de leur analyse de la Société. Un placement dans les titres de la Société est spéculatif et comporte un degré de risque élevé et devrait seulement être fait par des personnes qui peuvent se permettre de perdre l’intégralité de leur placement. Les investisseurs éventuels sont priés d’examiner certains facteurs de risque inhérents à un investissement dans la Société.

Le présent document est présenté sous réserve des renseignements qui figurent dans le prospectus et doit être lu conjointement avec ceux-ci. Les investisseurs éventuels ne doivent pas se fier à certains renseignements qui figurent dans le présent document sans tenir compte des autres. Les investisseurs doivent se fier uniquement aux renseignements qui figurent dans le prospectus. La Société et Corporation Canaccord Genuity (le « placeur pour compte ») n’ont autorisé personne à fournir aux investisseurs des renseignements supplémentaires ou différents. Les investisseurs qui reçoivent des renseignements supplémentaires, différents ou incompatibles, notamment des renseignements figurant dans des articles de médias sur la Société, ne doivent pas s’y fier. Les graphiques, les tableaux et les autres renseignements relatifs à notre rendement antérieur qui figurent dans le prospectus ou dans le présent document ont pour but d’illustrer les résultats antérieurs et ne sont pas nécessairement représentatifs de notre rendement futur. Les renseignements qui figurent dans le présent document sont exacts uniquement à la date du présent document ou à la date indiquée, peu importe le moment où est remis le prospectus ou le moment où sont vendues les actions ordinaires.

KITS et le placeur pour compte n’offrent pas de vendre les titres de la Société là où il est interdit de les vendre ou de les offrir. En ce qui concerne les souscripteurs éventuels situés à l’extérieur du Canada, ni la Société ni le placeur pour compte n’ont pris quelque mesure que ce soit qui permettrait le placement, la possession ou la distribution du prospectus dans un territoire où une telle mesure est requise, sauf au Canada. Les investisseurs éventuels sont tenus de se renseigner sur les restrictions relatives au présent placement, et à la possession ou à la distribution du prospectus. Le présent document ne constitue pas une offre de vente ni la sollicitation d’une offre d’achat, et il ne constitue pas une partie d’une telle offre de vente ou d’une telle sollicitation d’une offre d’achat, visant des titres aux États-Unis d’Amérique (y compris ses territoires, ses possessions, un État des États-Unis d’Amérique et le District de Columbia).

Il n’existe aucun marché pour la négociation des titres de la Société et les acquéreurs pourraient ne pas être en mesure de revendre les titres achetés aux termes du prospectus. Il pourrait être impossible pour les souscripteurs ou les acquéreurs de les revendre, ce qui pourrait avoir une incidence sur leur cours sur le marché secondaire, la transparence et la disponibilité de leur cours, leur liquidité et l’étendue des obligations réglementaires de l’émetteur.

Renseignements de sources externes

Certains renseignements qui figurent dans les présentes sont fondés sur des énoncés faits par des tiers ou en découlent, n’ont pas été vérifiés de façon indépendante par la Société ou pour son compte, et aucune déclaration ni aucune garantie, expresse ou implicite, n’est donnée quant au caractère équitable, à l’exactitude, à l’exhaustivité ou au bien-fondé de ces renseignements et nul ne devrait se fier au caractère équitable, à l’exactitude, à l’exhaustivité ou au bien-fondé de ces renseignements ou de tout autre renseignement ou tout autre avis compris dans les présentes, à quelque fin que ce soit.

Le présent document et les renseignements qui figurent dans les présentes sont la propriété de la Société. Les renseignements ne peuvent être reproduits ou communiqués sans le consentement de la Société.

Mise en garde relative à l’information prospective

Le présent document renferme de l’information prospective au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières. La présente information prospective renferme notamment les éléments suivants :

- les attentes relatives aux tendances du secteur, aux taux de croissance du marché en général, à nos taux de croissance en particulier et à nos stratégies de croissance;
- les attentes relatives à la croissance de nos revenus, à nos marges du BAIIA, à notre marge de profit brute et à nos dépenses en immobilisations nettes;
- nos plans d’affaires et nos stratégies;
- les attentes relatives à notre bénéfice net et à son caractère saisonnier;
- notre position concurrentielle dans notre secteur;
- l’incidence de la COVID-19 sur le mouvement d’accélération qui a marqué le modèle de KITS et sur la probabilité pour un consommateur d’acheter des produits d’optique en ligne;
- l’adoption par les consommateurs du cybercommerce en raison de la COVID-19;
- la réalisation du regroupement de notre site;
- l’évolution de la conjoncture économique en général et des dépenses des consommateurs;
- les ventes du secteur de l’optique en Amérique du Nord;
- la hausse des maladies de la vue, comme la myopie;
- la demande des consommateurs à l’égard des produits liés à l’optique en raison des tendances en évolution en matière de consommation telles que l’augmentation de l’utilisation de technologies d’affichage;
- les délais de livraison de nos produits;
- les taux de production et les frais généraux de notre laboratoire d’optique et de nos centres d’exécution des commandes;
- les taux de satisfaction de notre clientèle et a valeur à vie du client;
- la perception de la FDA et des consommateurs à l’égard de la télémédecine.

Dans certains cas, vous pouvez repérer les énoncés prospectifs par l’emploi de termes tels que « pourrait », « pourra », « devrait », « a l’intention de », « planifier », « prévoir », « croire », « estimer », « prédire », « projeter », « potentiel » ou « continu » ou leur forme négative ainsi que par l’emploi d’expressions semblables ou de verbes conjugués au futur ou au conditionnel. De plus, tout énoncé ou toute information portant sur les attentes, les hypothèses, les plans, les projections, les objectifs, le rendement ou d’autres interprétations d’événements ou de circonstances futurs, y compris toutes les hypothèses sous-jacentes, constitue un énoncé prospectif.

Les énoncés prospectifs sont nécessairement fondés sur les estimations, les connaissances et les hypothèses actuelles de la direction, qui sont fondées sur la perception de la direction des tendances historiques, de la conjoncture et de l’évolution future de la situation, ainsi que sur d’autres facteurs qui, de l’avis de la direction, sont pertinents dans les circonstances. Bien que nous croyions que les plans, les projets, les attentes, les hypothèses et les stratégies dont il est question dans ces énoncés prospectifs sont raisonnables, ces énoncés se rapportent à des événements futurs ou à notre rendement financier futur et comportent des risques, des impondérables et d’autres facteurs connus et inconnus qui pourraient faire en sorte que nos résultats réels diffèrent sensiblement des résultats futurs exprimés expressément ou implicitement dans ces énoncés prospectifs. Certaines hypothèses relatives à ce qui suit : la croissance des activités de cybercommerce; notre capacité à favoriser la croissance des ventes; notre capacité à maintenir à améliorer et à faire croître notre attrait au sein de notre marché potentiel; notre capacité à poursuivre le développement et l’innovation de nos marques exclusives et de nos catégories de produits; notre capacité à bâtir notre présence à l’échelle mondiale; notre capacité à maintenir et étendre nos capacités de distribution; l’incidence de la concurrence; les répercussions de la COVID-19 sur l’économie mondiale et sur les habitudes des consommateurs; et les changements et les tendances dans notre secteur ou dans l’économie mondiale sont des facteurs importants sur lesquels reposent l’information prospective et les attentes de la direction.

De nombreux facteurs pourraient aussi faire en sorte que les résultats, le rendement et les réalisations réels diffèrent sensiblement des résultats, du rendement et des réalisations futurs qui peuvent être exprimés ou sous-entendus par ces énoncés prospectifs et cette information prospective. Cette liste n’énumère pas tous les facteurs qui pourraient avoir une incidence sur nos énoncés prospectifs et notre information prospective. Les énoncés prospectifs qui figurent dans le présent document sont donnés expressément sous réserve de la mise en garde qui précède. Les lecteurs devraient lire intégralement le présent document et, pour les motifs indiqués ci-dessus, les lecteurs ne devraient pas accorder une importance indue ni se fier indûment aux énoncés prospectifs et à l’information prospective.

Mesures non définies par les IFRS et mesures propres au secteur du commerce électronique

Le présent document fait mention de certaines mesures non définies par les IFRS et de certaines mesures sectorielles. Comme ces mesures ne sont pas reconnues par les Normes internationales d’information financière (les « IFRS ») et qu’elles n’y ont pas de sens normalisé, elles pourraient ne pas être comparables à des mesures analogues présentées par d’autres sociétés. Les mesures non définies par les IFRS se veulent plutôt un complément aux mesures IFRS qui vise à faciliter la compréhension de nos résultats d’exploitation considérés du point de vue de la direction. Par conséquent, ces mesures ne doivent pas être prises isolément ni se substituer aux mesures d’analyse de notre information financière définies par les IFRS. Nous avons recours à des mesures non définies par les IFRS comme le « BAIIA », le « BAIIA ajusté », la « marge du BAIIA ajusté » et les « produits annualisés ». Le présent document fait également mention de la valeur à vie du client, du coût de conversion du client et du panier moyen (au sens donné à chacun de ces termes ci-dessous), qui sont des mesures courantes dans notre secteur.

Le « panier moyen » représente la valeur moyenne des commandes et correspond à la division des produits par le nombre de commandes.

Le « BAIIA ajusté » correspond au résultat net consolidé avant la dotation aux amortissements, les frais de crédit et la charge d’impôts, ajusté en fonction de certains éléments, dont des éléments sans effet sur la trésorerie comme la rémunération fondée sur des actions, les gains ou les pertes de change non réalisés et d’autres éléments que nous ne considérons pas comme récurrents ou représentatifs du rendement continu de notre exploitation.

La « marge du BAIIA ajusté » correspond à la division du BAIIA ajusté par les produits pour la même période.

Le « coût de conversion du client » correspond à la division des frais de publicité et de commercialisation attribuables à la conversion d’un nouveau client au cours d’une période donnée, à l’exclusion de tout rabais offert, par le nombre de clients convertis durant la même période.

Le « BAIIA » correspond au résultat net consolidé avant la dotation aux amortissements, les frais de crédit et la charge d’impôts.

La « valeur à vie du client » correspond à la division des produits cumulés au cours d’une période attribuables à une certaine cohorte par le nombre de clients durant cette période.

Les « produits annualisés » représentent les produits de la Société pour le trimestre clos le 30 septembre 2020, annualisés.

KITS EN UN CLIN D'ŒIL :



UNE SOCIÉTÉ DE SOINS OCULAIRES QUI REDÉFINIT LA CATÉGORIE



UNE OCCASION UNIQUE SUR LE PLAN DE LA COMMERCIALISATION



PLUS DE 600 K CLIENTS ACTIFS¹⁾

69%¹⁾ DE CLIENTS RÉGULIERS ET DES ABONNEMENTS EN CROISSANCE

PRODUITS DE 50 M\$¹⁾ EN 2019

PRODUITS ANNUALISÉS DE 81 M\$²⁾

CROISSANCE UNIQUE ET BAIIA POSITIF^{1) 2)}

DES SOINS OCULAIRES :

PRATIQUES ÉCONOMIQUES MAGNIFIQUES

LUNETTES | LENTILLES DE CONTACT | OUTILS POUR LA VUE EN LIGNE

UN SYSTÈME DE SOINS OCULAIRES COMPLET :
UNE CATÉGORIE DE 35 G\$ US¹⁾

APERÇU DES ACTIVITÉS :

1

Notre équipe a démontré qu'elle est en mesure de réaliser ses objectifs dans le secteur des soins oculaires, de la technologie et des biens de consommation.

2

Nous sommes positionnés pour générer une perturbation opportune grâce à nos produits de grandes marques et à notre gamme de produits KITS, et notre objectif est d'offrir à nos clients ce qu'ils veulent à un prix exceptionnel.

3

Nous exploitons nos activités dans l'une des dernières catégories multimilliardaires qui est dominée par les petits commerces indépendants et qui est prête à subir une perturbation technologique.

4

Notre modèle d'affaires est axé sur la fidélisation de la clientèle, la génération de revenus tirés d'abonnements prévisibles et récurrents à long terme et la conversion de clients portant des lentilles de contact en clients achetant également des lunettes.

5

Faible coût de conversion du client et taux élevé de fidélisation. Coût de conversion du client de 40 \$, valeur à vie du client régulier sur 5 ans de 600 \$ et 69 % de commandes récurrentes¹⁾.



NOTRE ÉQUIPE DE DIRECTION :

KITS est dirigée par une équipe visionnaire qui a fait ses preuves dans les secteurs des soins oculaires, de la technologie et des biens de consommation.



ROGER HARDY

Chef de la direction et
cofondateur



PRIVÉ REVAUX **LensWay**



SABRINA LIAK

Chef des finances et
cofondatrice



JOSEPH THOMPSON

Chef de l'exploitation et
cofondateur



ARSHIL ABDULLA

Chef de la technologie



ROB LONG

Chef de la
commercialisation



ROBERT TURNBULL

Vice-président,
Exploitation du
laboratoire



CONSEIL D'ADMINISTRATION INDÉPENDANT DE KITS :



Ted Goldthorpe
Administrateur principal

M. Goldthorpe est l'associé directeur responsable des activités liées au crédit mondial auprès de BC Partners Lending Corporation depuis 2017. Auparavant, il était président et chef des investissements au sein de Apollo Investment Management. Avant de se joindre à Apollo, M. Goldthorpe a travaillé pendant 13 années auprès de Goldman Sachs où, jusqu'à récemment il dirigeait la division des prêts bancaires d'investissement en difficulté.



Anne Kavanagh
Administratrice

M^{me} Kavanagh est actuellement membre de la direction de Kavanagh Consulting LLC, entreprise de consultation stratégique, située à New York. Par le passé, M^{me} Kavanagh a travaillé pendant 20 ans sur Wall Street et a été responsable des services bancaires d'investissement dans les soins de santé au sein de Paine Webber et de présidente de même que chef de la direction de NatWest Securities.



Peter Lee
Administrateur

M. Lee était chef de la direction de Lensway, une des plus importantes sociétés de produits de lunetterie en ligne en Europe. Par le passé, M. Lee a travaillé pendant plus de 20 ans à la direction et à l'implantation de diverses initiatives de transformation au sein de grandes entreprises, telles que Oracle et Netflix, et de plus petites entreprises axées sur la croissance.



Nick Bozikis
Administrateur

M. Bozikis est actuellement chef des finances de Article.com, détaillant en ligne d'ameublement résidentiel. Auparavant, M. Bozikis a été chef des finances de Coastal et il a occupé plusieurs autres postes de haut dirigeant en finances, notamment auprès de Lush Handmade Cosmetics et de Shoes.com Technologies Inc. M. Bozikis porte le titre de CPA.



Conformément au paragraphe 4 de la rubrique 13.7 du Règlement 41-101 *sur les obligations générales relatives au prospectus*, toute l'information comparative de KITS et toute information connexe qui figurent dans la version des présentes qui sera fournie aux investisseurs éventuels, ont été retirées du présent modèle pour les besoins du dépôt sur SEDAR.

DES FACTEURS POSITIFS PERMETTENT D'ACCÉLÉRER LE PASSAGE DES SOINS OCULAIRES AU MODE NUMÉRIQUE :

35,2 G\$ US

TOTAL DU MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN DES PRODUITS DE LUNETTERIE EN 2020¹⁾

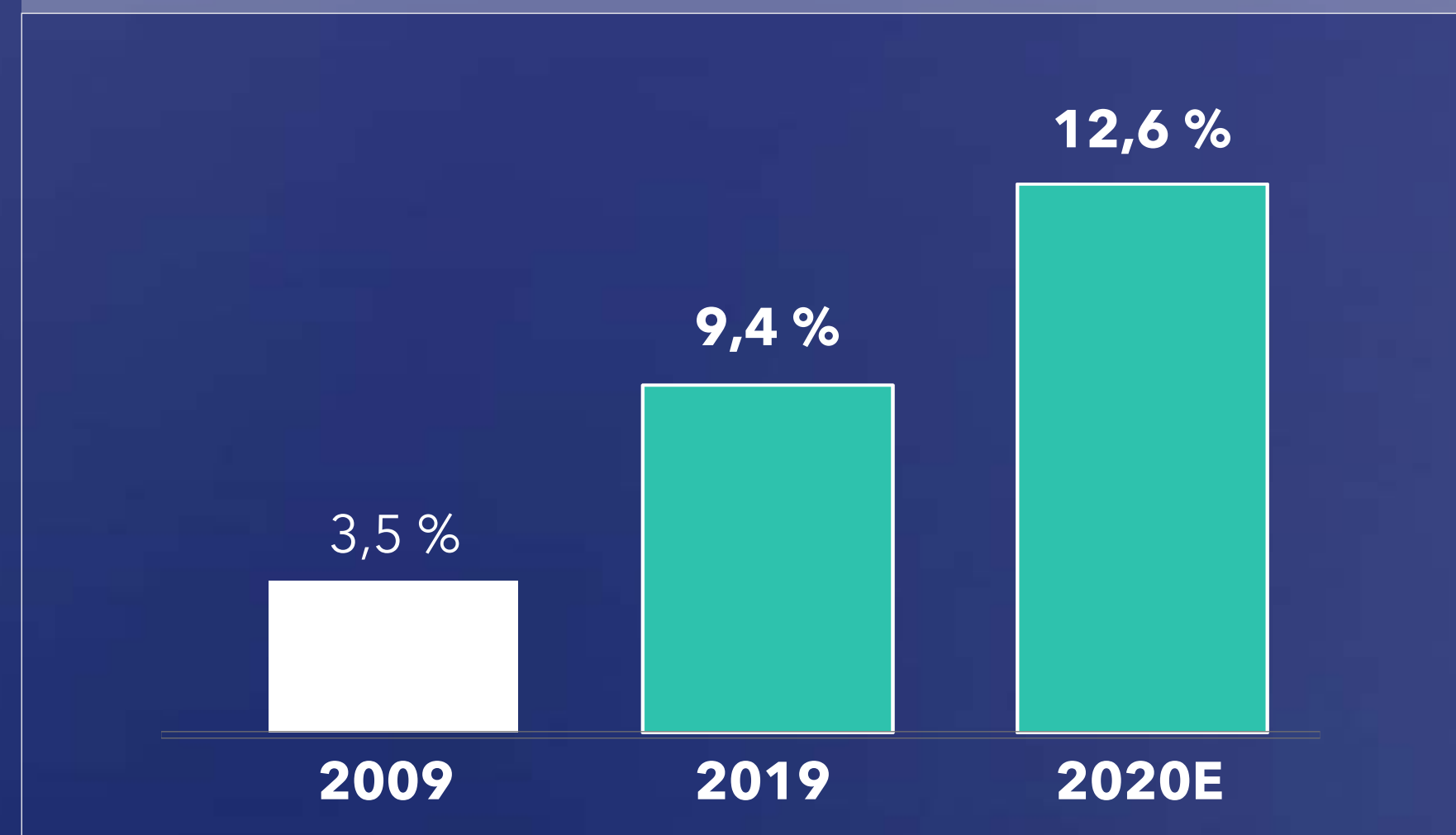
7,2 G\$ US

MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN DES LENTILLES DE CONTACT EN 2020¹⁾

51%

Pourcentage de la part de marché détenue par les détaillants d'optique indépendants en 2019²⁾

Part nord-américaine des ventes de produits de lunetterie d'optique³⁾



13 %

ESTIMATION DE LA PART DES VENTES DE PRODUITS D'OPTIQUE EN LIGNE EN 2020³⁾

CONTRE

36 %

ESTIMATION DES VENTES D'ACCESSOIRES ET DE CHAUSSURES EN LIGNE EN 2020³⁾

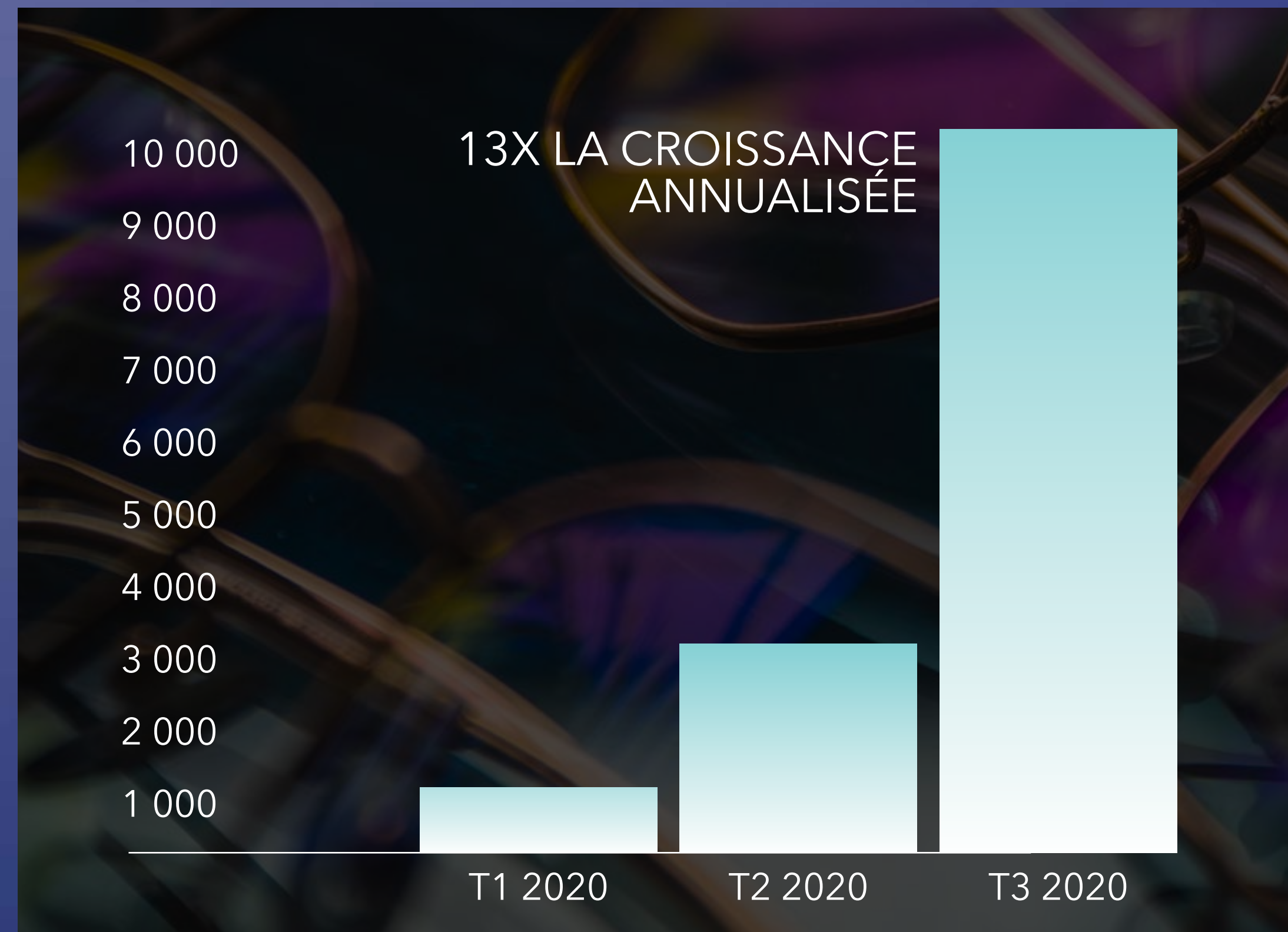
1) Source : Euromonitor; compte tenu de la taille du marché prévue pour 2020. Compte tenu des lentilles de contact et des solutions, des lunettes et des lunettes fumées, mais compte non tenu des examens de la vue. Euromonitor International Limited, *Personal Accessories 2021 edition*, publié en juin 2020, compte tenu de l'incidence initiale de la COVID-19.

2) Source : Jobson Optical; Correspond à la part de marché des détaillants américains d'optique indépendants pour la période de douze mois terminée en mars 2019.

3) Source : Euromonitor International Limited, *Personal Accessories 2021 edition*, publié en juin 2020, compte tenu de l'incidence initiale de la COVID-19.

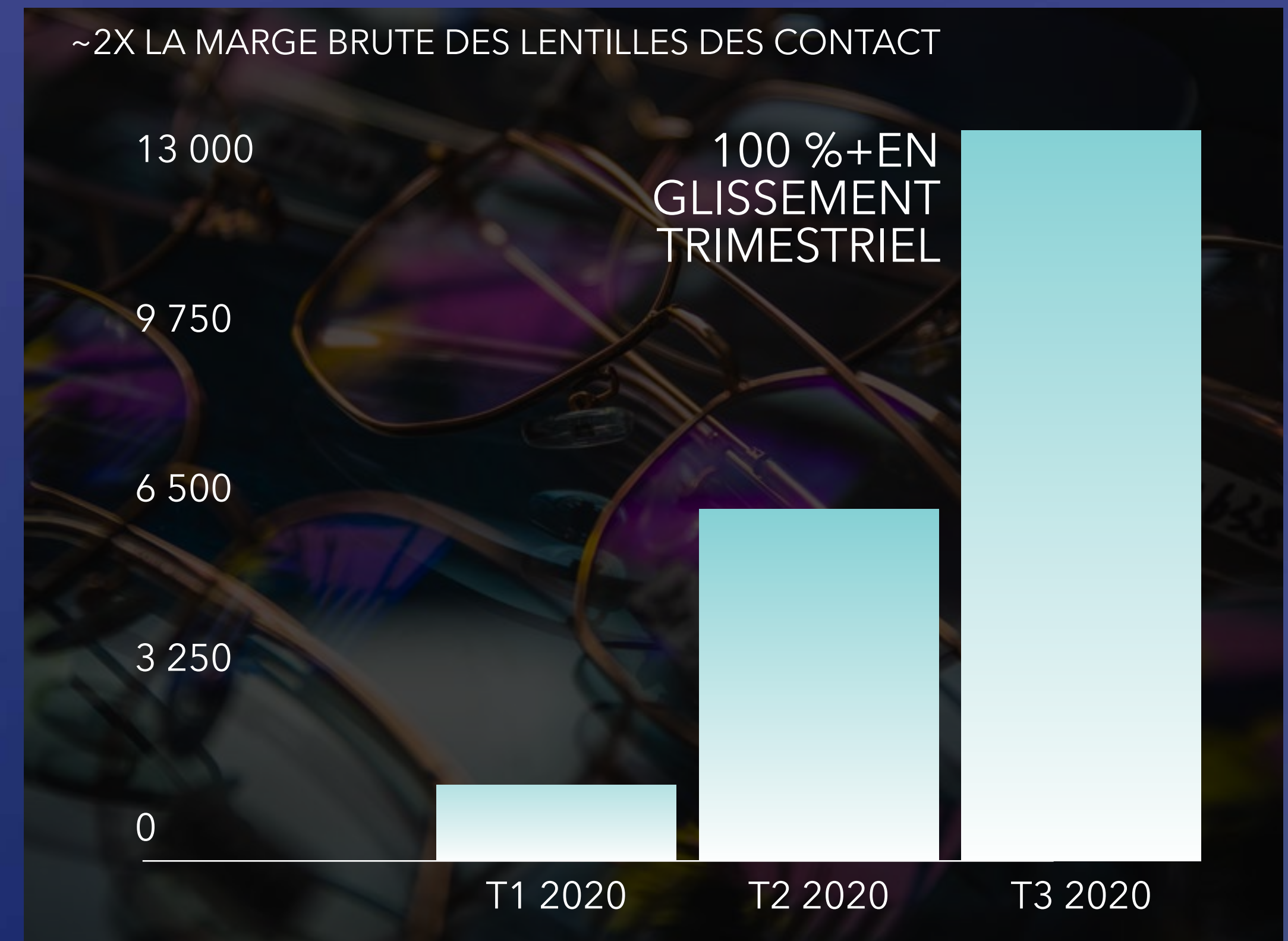
DEUX VECTEURS DE CROISSANCE IMPORTANTS :

ADHÉRENTS NETS À AUTOSHIP



Données de la Société - au 25 octobre 2020

PAIRES DE LUNETTES VENDUES

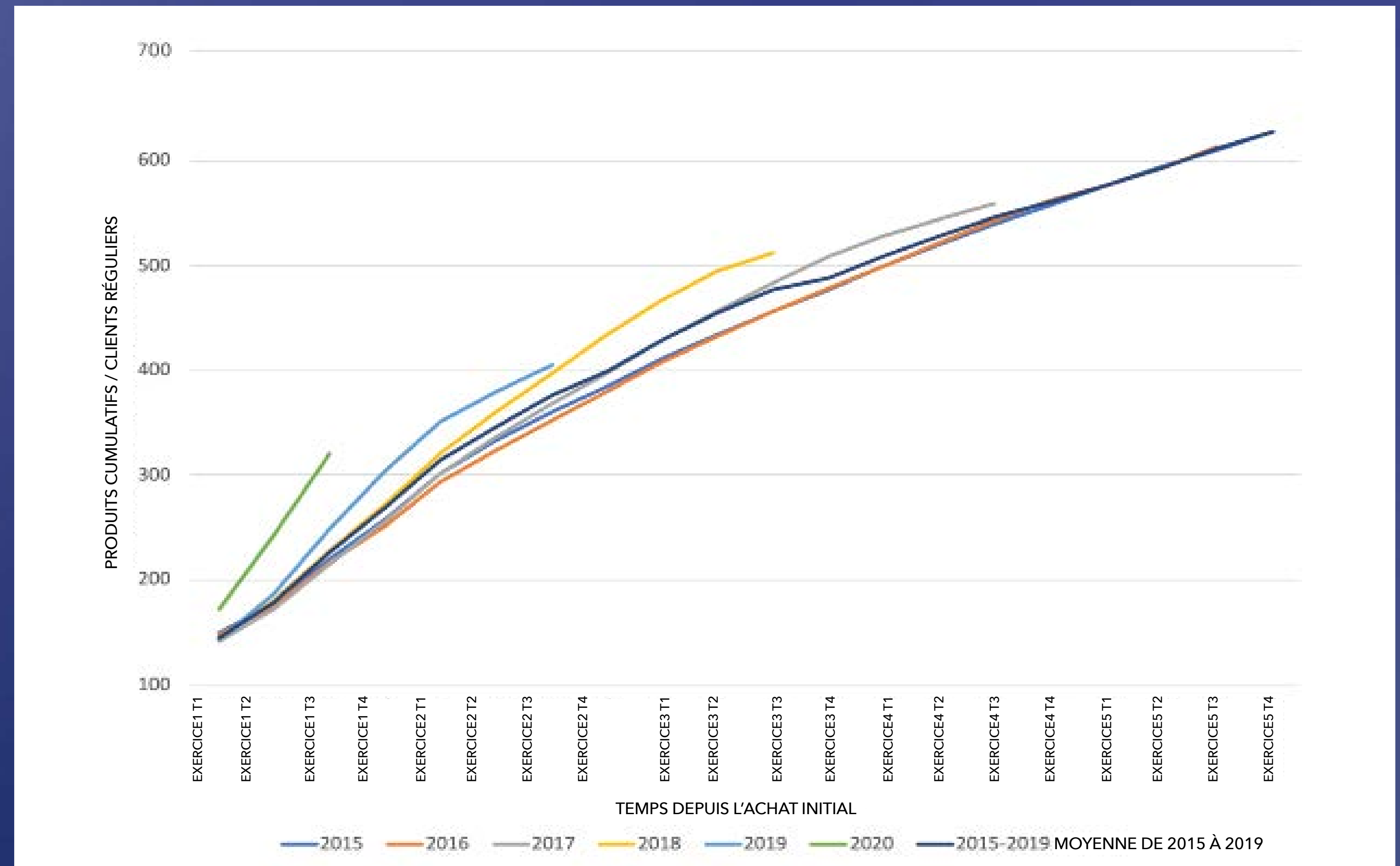


PRODUITS RENOUVELÉS PAR ANNÉE DE COHORTE : ¹⁾

Les clients obtenus récemment ont dépensé davantage au fil du temps que ceux obtenus au cours de périodes antérieures.

Dans le cas de la cohorte 2019 par exemple, du trimestre du premier achat jusqu'au troisième trimestre en tant que clients, les achats sont de 10 % supérieurs aux achats moyens des cohortes de 2015 à 2019 pour la même période.

Les achats de la cohorte de 2020 sont 42 % plus élevés que les achats moyens des cohortes de 2015 à 2019 pour la même période.



APERÇU DES ACTIVITÉS

KITS

OFFRIR UNE EXPÉRIENCE CLIENT INÉGALÉE DANS LA CATÉGORIE :

PAR RAPPORT AUX DÉTAILLANTS D'OPTIQUE INDÉPENDANTS

- Avantage de l'expérience client offrant une gamme complète de lentilles de contact et de lunettes aux meilleurs prix du secteur
- Production de lunettes et expédition en une à deux journées (plutôt que deux semaines)
- L'avantage de magasiner dans le confort de chez soi

PAR RAPPORT À D'AUTRES PARTICIPANTS DU SECTEUR

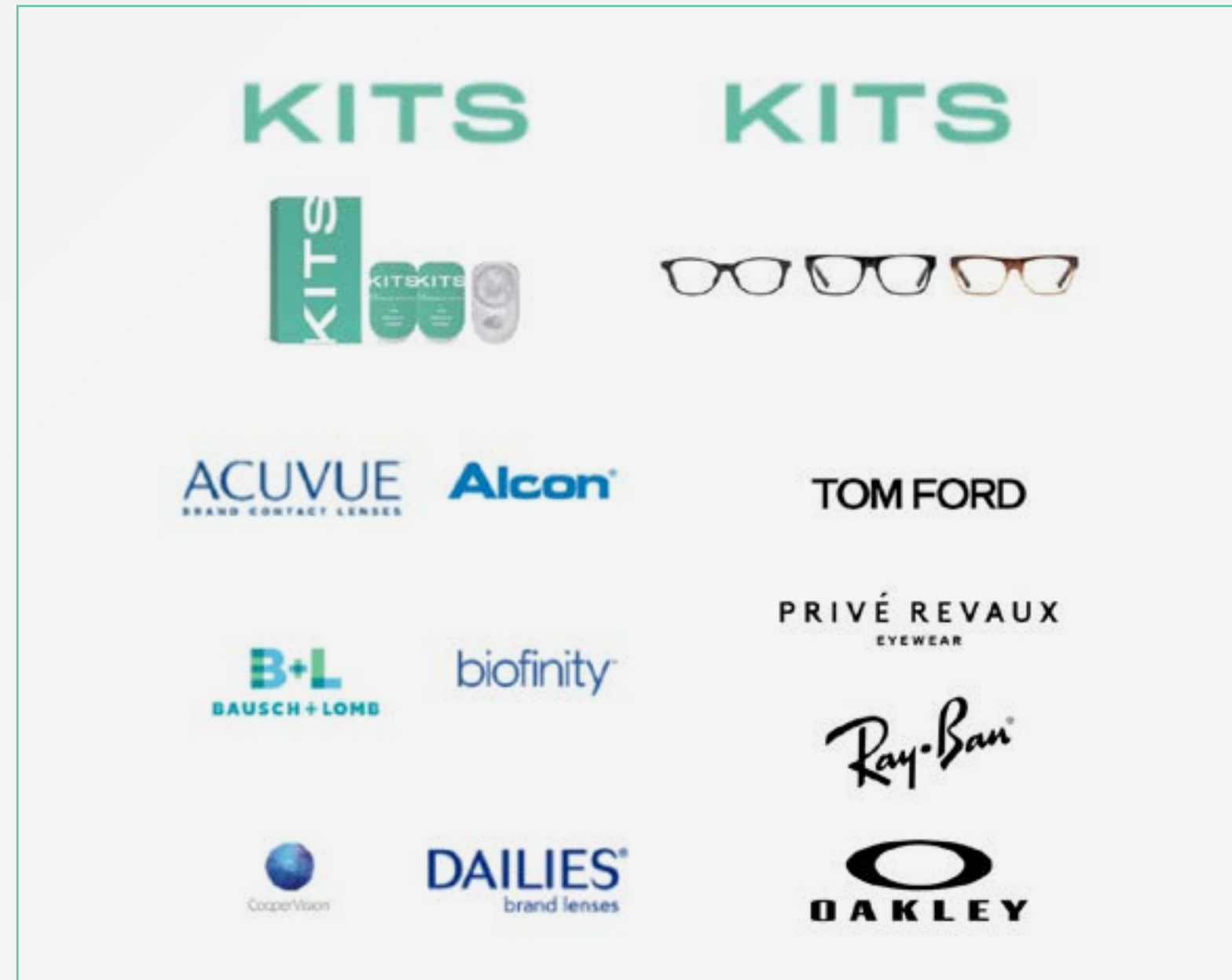
- Valeur et qualité exceptionnelles
- Grande variété de marques tierces et de marques maison
- Collection complète d'outils pour la vue en ligne
- Entreprise intégrée verticalement pour maintenir la qualité, la rapidité et la valeur
- Aucuns frais généraux résiduels provenant des points de vente

(51 %) - DÉTAILLANTS D'OPTIQUE INDÉPENDANTS
(49 %) - AUTRES PARTICIPANTS



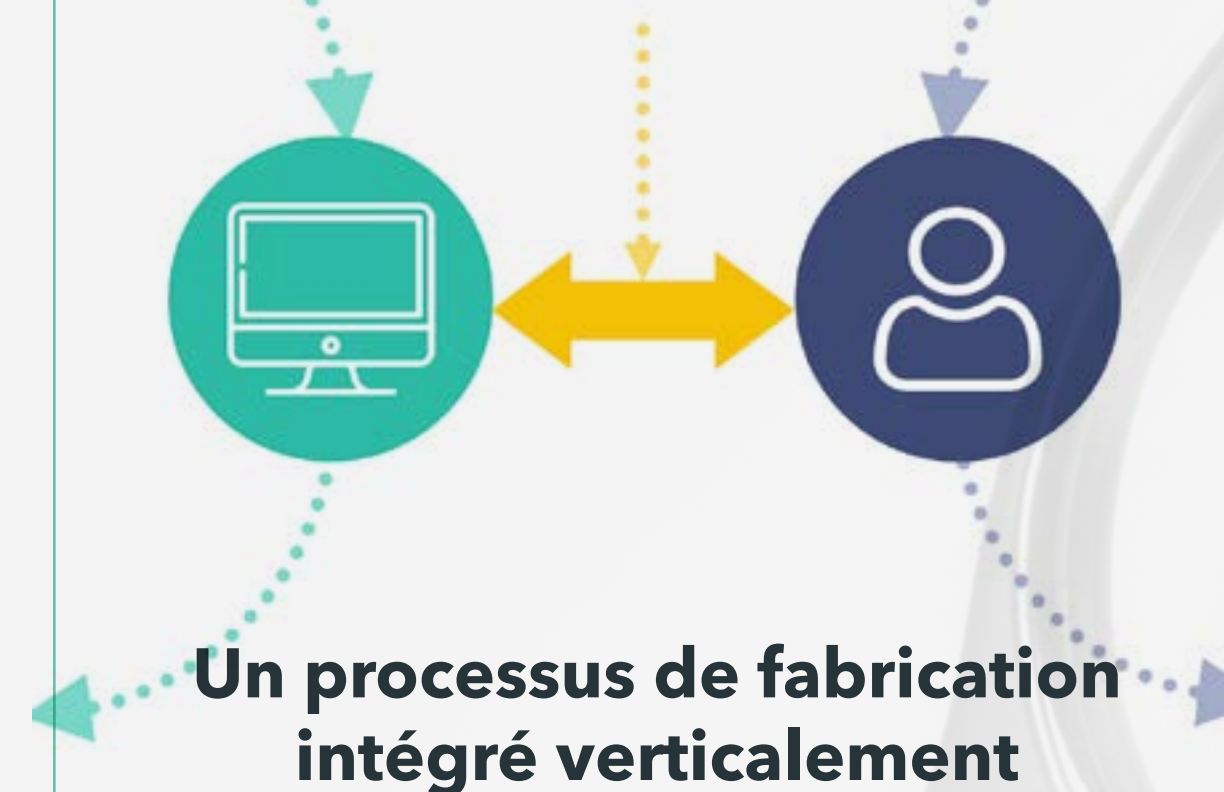
LA FORCE DE LA PLATEFORME PERMET DE TRANSFORMER TOUTE LA CATÉGORIE DE LA VUE :

PRODUITS



Une plateforme simple et complète

L'essayage virtuel de lunettes
Des outils en ligne pour la vue



Une préparation et une expédition de commande rapides

CE QUE LA CLIENTÈLE RECHERCHE

QUALITÉ
VALEUR
STYLE
COMMODITÉ
MARQUES DE DESIGNERS
EXPÉDITION RAPIDE

NOTRE MARQUE KITS OFFRE UNE VALEUR EXCEPTIONNELLE, DE MAGNIFIQUES CRÉATIONS ET LES DERNIÈRES INNOVATIONS :

CRÉATIONS MAGNIFIQUES



DERNIÈRES INNOVATIONS

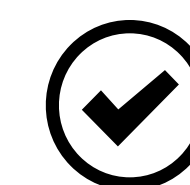


Lentilles de contact KITS à port quotidien en hydrogel siliconé



KITS ScreenTime - Verres contre la lumière bleue

VALEUR EXCEPTIONNELLE



GARANTIE DU PLUS BAS PRIX
Nous égalons tout prix autorisé

Lentilles de contact KITS
en hydrogel siliconé
(paquet de 15)

~ 30 %
MOINS
CHER¹⁾

11,99 \$
LA BOÎTE

351 \$ c. 69 \$

Prix de détail moyen pour
des lunettes aux É.-U.²⁾

Coût moyen d'une paire
de lunettes de marque KITS

~ 80 %
MOINS CHER

NOTRE « MÉGA USINE » ET NOTRE LABORATOIRE D'OPTIQUE :

Bâtir l'un des laboratoires d'optique les plus automatisés en Amérique du Nord

- Capacité actuelle de 2 000 paires de lunettes par jour
- Nous prévoyons faire croître notre capacité à 10 000 paires de lunettes par jour

Réseau nord-américain de préparation de commandes entièrement automatisé

- Capacité de préparer 3 500 commandes de lentilles de contact par jour
- Capacité d'assurer la livraison le jour suivant partout en Amérique du Nord
- Un des plus rapides et des plus efficaces centres de préparation de commandes d'optique

**BÂTIR LA MEGA USINE
D'OPTIQUE DE RÉFÉRENCE**

KITS



CROISSANCE INTERNE APPUYÉE PAR LA CLIENTÈLE :

BOUCHE À OREILLE

Contenu diffusé sur les réseaux sociaux
et généré par les utilisateurs

ACCÉLÉRATION DE L'ADOPTION DE LA TÉLÉMÉDECINE CAUSÉE PAR LA COVID-19

L'innovation se poursuit dans la télémédecine et
les outils de la vue en ligne¹⁾

FAIBLE COÛT DE CONVERSION DU CLIENT ET TAUX ÉLEVÉ DE FIDÉLISATION

Coût de conversion du client de 40 \$, valeur
à vie du client régulier de 600 \$ et 69 % de
commandes récurrentes^{1) 2)}

LE TAUX DE SATISFACTION
GLOBAL DE NOTRE
CLIENTÈLE S'ÉTABLIT À
94 % EN FONCTION DE
PLUS DE 100 000 AVIS DE
CONSOMMATEURS³⁾

1) Le coût de conversion du client correspond au calcul du total des dépenses en commercialisation consolidées en 2019 de KITS divisé par le nombre de nouveaux clients au cours de cette période. Le taux de la valeur à vie du client renvoie à la valeur à vie du client totale sur cinq ans pour la cohorte de 2015. Les données relatives aux activités récurrentes sont fondées sur les revenus consolidés de KITS pour l'exercice 2019 pro forma relativement à l'acquisition de Kits.com Technologies Inc. le 5 avril 2019. Se reporter à la rubrique « Principaux éléments d'information financière consolidée pro forma et autres données » du prospectus.

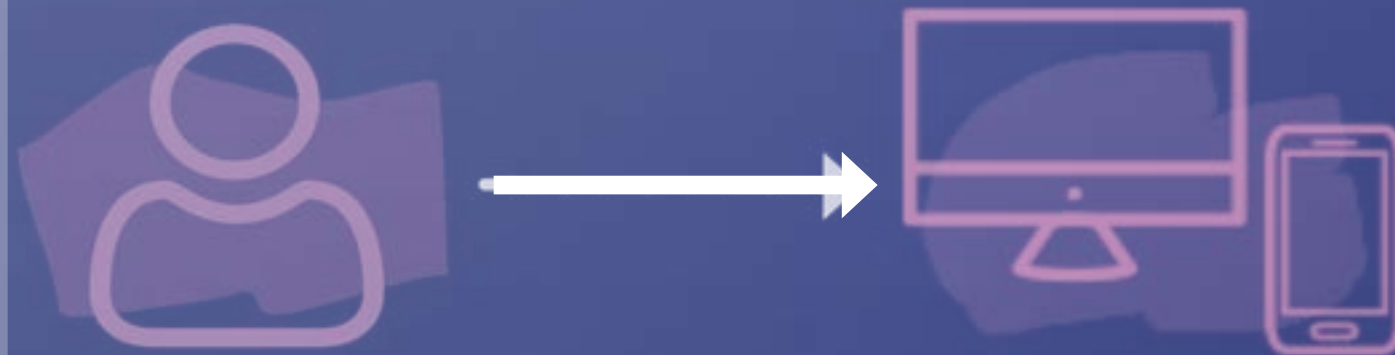
2) Veuillez vous reporter à l'avis de non-responsabilité pour consulter les énoncés relatifs aux mesures non définies par les IFRS.

3) Fondé sur les avis clients en ligne publiés sur ShopperApproved relativement à OptiContacts.com, à September et à ContactsExpress.ca, le 9 novembre 2020.

L'ENSEMBLE DES TECHNOLOGIES LIÉES À NOTRE OUTIL DE LA VUE EN LIGNE OFFRE UN SERVICE PLUS RAPIDE, DE MEILLEURE QUALITÉ AINSI QU'UNE PRÉCISION AMÉLIORÉE :

Notre technologie qui fournit une expérience client harmonieuse et rigoureuse permet d'offrir des soins rapides, de meilleure qualité et d'une précision améliorée.

1



Passer l'EXAMEN DE LA VUE EN LIGNE sur le site Web de KITS.

***Une ordonnance antérieure est requise.**
Les résultats d'examens et les ordonnances antérieures sont envoyés à un optométriste ou à un ophtalmologiste autorisé pour être vérifiés.

1,5 K¹⁾ EXAMENS PASSÉS PAR MOIS

2



Utilisez nos outils de mesure de l'écart interpupillaire et nos outils virtuels d'ajustement.

Trouvez la monture parfaite.

Des outils de la vue exclusifs pour répondre aux besoins des clients d'aujourd'hui.

3



Commencez tout simplement à magasiner vos lunettes et vos lentilles de contact!

TAUX DE CONVERSION EN COMMANDES DE **43,5 %¹⁾**

LE PORTRAIT DÉMOGRAPHIQUE DE NOTRE CLIENTÈLE :

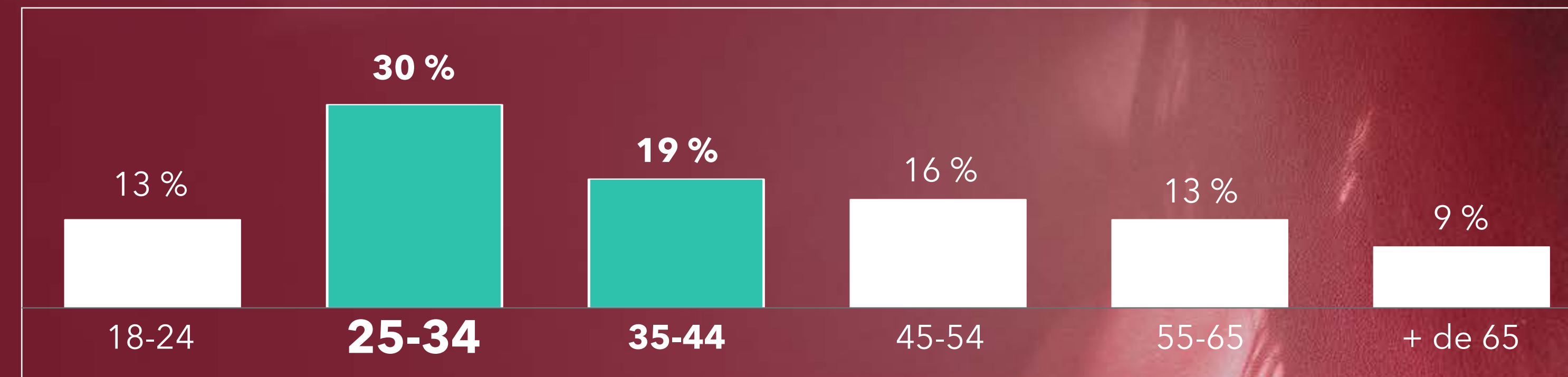
63 % SONT DES FEMMES

La clientèle de KITS est majoritairement féminine et tend à être jeune.

Le point d'entrée dans la marque KITS crée l'occasion de recruter une clientèle fidèle à vie.

- Nous visons d'abord les clients qui affichent la plus grande valeur dans la catégorie
- Nous bâtissons la marque de demain grâce à une clientèle jeune de cœur aujourd'hui
- Elle travaille « maintenant » à distance et gagne plus de 75 k\$ par année
- Elle aime les activités extérieures (la bicyclette, la randonnée, le ski), tout comme nous!

Profil d'âge de la clientèle (en années) :



Source : Données de la Société; données tirées de tous les sites, cumul de l'année au 5 août 2020.



APERÇU DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

KITS

MESURES FINANCIÈRES CLÉS :

**En milliers de dollars
canadiens,
sauf indication contraire**

TRIMESTRE CLOS
LE 30 SEPTEMBRE
2020 NON AUDITÉ

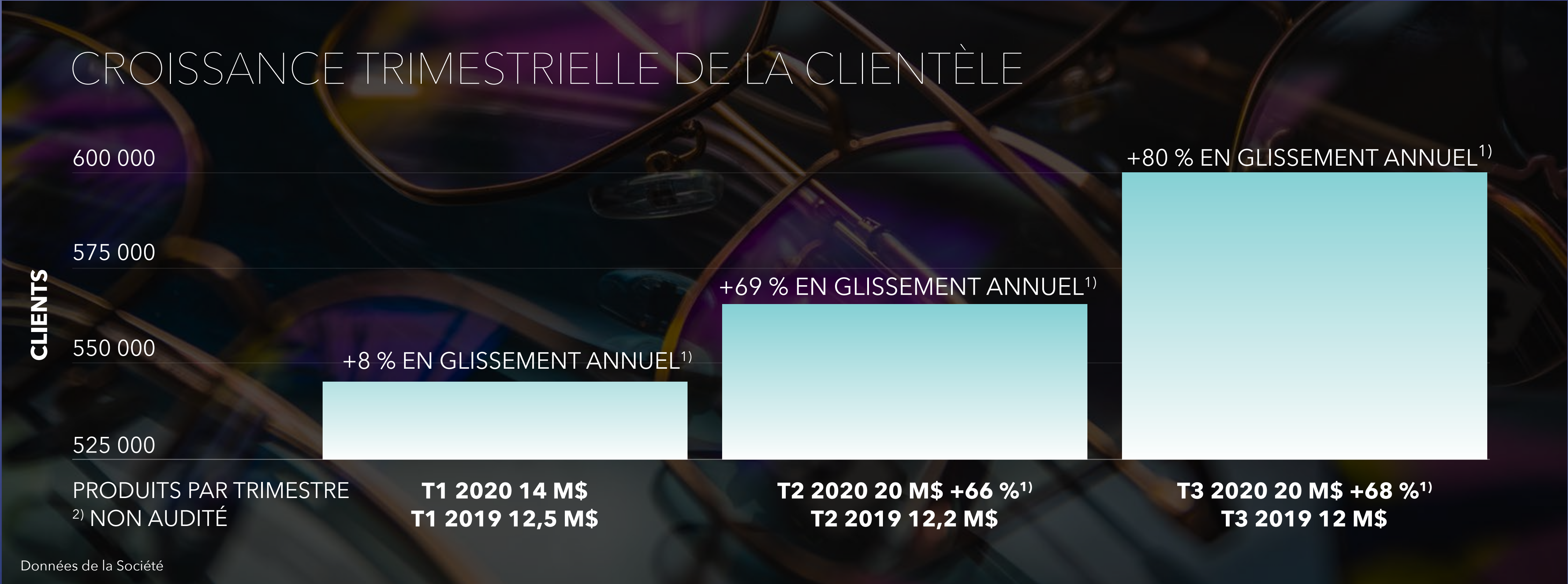
CROISSANCE / EN
GLISSEMENT
ANNUEL (%)

PÉRIODE DE NEUF
MOIS CLOSE LE
30 SEPTEMBRE 2020
NON AUDITÉ

CROISSANCE / EN
GLISSEMENT
ANNUEL (%) ^{a)}

Produits	20 201 \$	68 %	54 934 \$	47 %
Marge brute	5 941 \$	76 %	6 652 \$	71 %
Marge brute (en %)	29 %		30 %	
Mesures non définies par les IFRS:^{b)}				
BAIIA	1 056 \$	-22 %	3 751 \$	27 %
BAIIA ajusté	1 718 \$	25 %	4 768 \$	61 %

FORTE CROISSANCE DES PRODUITS EN GLISSEMENT ANNUEL SOUTENUE PAR LA CROISSANCE DE NOUVEAUX CLIENTS ET DES PRODUITS RÉCURRENTS :



1) Correspond à la croissance du nombre de clients de ce trimestre par rapport au même trimestre de l'exercice précédent.
2) Les produits des T2 2019, T3 2019, T1 2020, T2 2020 et T3 2020 qui sont présentés font référence aux résultats consolidés de KITS, et les produits du T1 2019 font référence aux produits de Kits.com Technologies Inc.

LA GAMME ÉLARGIE DE PRODUITS GÉNÈRE DES MARGES ET PANIER MOYEN ÉLEVÉS :

Lunettes introduites
en 2020



Produits totaux annualisé¹⁾

BAIIA Positif¹⁾



27 %²⁾
Marge Brute

Changement vers un panier moyen plus important de lentilles de contact jetables à port quotidien



Changement vers des marges supérieures de lunettes



~2x
MARGE BRUTE c.
LENTILLES DE CONTACT³⁾



Cible à long terme

Produits générés par les lentilles de contact

Produits générés par les lunettes

DONNÉES ÉCONOMIQUES PAR UNITÉ DE KITS :

EXERCICE
2019¹⁾⁴⁾

LONG TERME²⁾⁴⁾

Panier moyen :	143 \$	170 \$
Marge brute	27 %	35 à 40 %
Marketing	8 %	8 %
Exécution des commandes	7 %	5 %
Frais généraux et frais d'administration	4 %	5 %
BAIIA ³⁾	8 %	17 à 22 %

1) Données pro forma de l'exercice 2019 relatives à l'acquisition de KITS.com Technologies Inc. le 5 avril 2019. Se reporter à la rubrique « Principaux éléments d'information financière consolidée pro forma et autres données » du prospectus.

2) Veuillez vous reporter à l'avis de non-responsabilité pour obtenir des renseignements sur les mesures non définies par les IFRS et sur la mise en garde relative à l'information prospective.

3) Calculé comme la marge brute déduction faite des taux des frais liés au marketing, à l'exécution de commandes et à la vente, ainsi que des frais généraux et administratifs indiqués dans le tableau.

4) Tous les chiffres, à l'exception des données sur le panier moyen, font référence à un pourcentage des produits.

Conformément au paragraphe 4 de la rubrique 13.7 du Règlement 41-101 *sur les obligations générales relatives au prospectus*, toute l'information comparative de KITS et toute information connexe qui figurent dans la version des présentes qui sera fournie aux investisseurs éventuels, ont été retirées du présent modèle pour les besoins du dépôt sur SEDAR.



UNE COMBINATION UNIQUE REGROUPANT UN GRAND MARCHÉ, UNE TECHNOLOGIE PERTURBATRICE ET UNE EQUIPE DE RENOMMÉE MONDIALE OFFRE LES AVANTAGES SUIVANTS :

- **Plateforme exclusive**
- **Équipe compétente et visionnaire**
- **Modèle d'exploitation très évolutif**
- **Produits récurrents**
- **Facteurs très favorables**

Croissance

Croissance des produits d'un exercice à l'autre de 50 %¹⁾

Expansion

Produits de 74 M \$ 2020E²⁾
80 % US /
20 % Canada

Profit

Forte marge brute de 27 % et BAIIA positif²⁾³⁾

1) Les produits pour la période de neuf mois close le 30 septembre 2020 comparés aux produits de la période de neuf mois combinée pro forma non audités close le 20 septembre 2019. Se reporter à la rubrique « Principaux éléments d'information financière consolidée pro forma et autres données » du prospectus.

2) Veuillez vous reporter à l'avis de non-responsabilité pour obtenir des renseignements sur les mesures non définies par les IFRS et sur la mise en garde relative à l'information prospective.

3) Fondé sur les résultats réels non audités du T3 2020.



IL Y A
TELLEMENT
PLUS A
VOIR

Merci!

RAPPROCHEMENT DES MESURES NON DÉFINIES PAR LES IFRS : BAIIA

En milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire	Période de neuf mois close le 30 septembre 2020 non audité	Exercice clos le 31 décembre 2019 (a) audité	Résultats combinés pro forma non audités pour l'exercice clos le 31 décembre 2019 b)
Résultat net de la période.....	(367) \$	53 \$	(131) \$
<i>Ajouter :</i>			
Impôt sur le résultat.....	559	37	100
Charges financières, montant net.....	2 055	1 821	2 433
Dotation aux amortissements.....	1 504	1 327	1 786
BAIIA	3 751	3 238	4 188
<i>Ajouter :</i>			
Rémunération fondée sur des actions.....	504	130	130
Frais exceptionnels c).....	513	275	8
BAIIA ajusté.....	4 768 \$	3 643 \$	4 326 \$

a) L'exercice terminé le 31 décembre 2019 ne tient pas compte des résultats d'exploitation antérieurs à l'acquisition de Kits.com Technologies Inc. le 5 avril 2019.

b) Les résultats combinés pro forma non audités pour l'exercice clos le 31 décembre 2019 donnent effet à l'acquisition de Kits.com Technologies Inc. comme si elle avait eu lieu le 1^{er} janvier 2019. Se reporter à la rubrique « Principaux éléments d'information financière consolidée pro forma et autres données » du prospectus.

c) Dans le cadre de l'acquisition de LD Vision Group Inc. et du dépôt du présent prospectus, la Société a engagé des charges relatives à des honoraires professionnels, à des frais de consultation et à des frais juridiques et comptables, que nous n'aurions autrement pas engagées et qui étaient directement liées à ces deux événements. Ces frais ne sont pas représentatifs des coûts permanents de la société, et nous ne prévoyons pas engager de tels frais après la conclusion du présent placement.

RAPPROCHEMENT DES MESURES NON DÉFINIES PAR LES IFRS : PRODUITS ANNUALISÉS

En milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire	T3 2020
Produits du T3 2020 a)	20,20 \$
Multiplié par :	4
Produits annualisés b)	81 \$