



Présentation du PAPE

Octobre 2019



Mise en garde : Un prospectus de base – RFPV provisoire, un prospectus de base – RFPV provisoire modifié, un deuxième prospectus de base – RFPV provisoire modifié, un troisième prospectus de base – RFPV provisoire modifié et un quatrième prospectus de base – RFPV provisoire modifié contenant de l'information importante au sujet des titres décrits dans le présent document ont été déposés auprès de l'autorité en valeurs mobilières de chaque province et territoire du Canada. Un exemplaire du quatrième prospectus de base – RFPV provisoire modifié et de ses modifications doit être transmis avec le présent document. Le quatrième prospectus de base – RFPV provisoire modifié est susceptible d'être complété. Aucune souscription ou offre d'achat de titres ne peut être acceptée avant le visa du prospectus de base – RFPV 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 quatrième prospectus de base – RFPV provisoire modifié, le prospectus de base – RFPV définitif, le prospectus avec supplément – RFPV ainsi que toutes leurs modifications pour obtenir l'information relative à ces faits, particulièrement les facteurs de risque liés aux titres offerts, avant de prendre une décision d'investissement.

Mise en garde

Avant la clôture du placement, GFL Environmental Inc. fusionnera avec sa société mère, GFL Environmental Holdings Inc. (« Holdings »), et poursuivra ses activités sous la dénomination « GFL Environmental Inc. ». À l'occasion de cette fusion, nous modifierons notre capital actions de sorte qu'il se composera d'un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne, d'un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple et d'un nombre illimité d'actions privilégiées. Toutes les actions émises et en circulation des sociétés qui fusionneront seront échangées contre des actions à droit de vote subalterne et des actions à droit de vote multiple de la Société. Sauf indication contraire, dans le présent document, les termes « GFL », « nous », la « Société » et les termes semblables désignent GFL Environmental Inc. regroupée avec ses filiales après les modifications du capital préclôture (comme il est décrit aux présentes, ce qui comprend la fusion de Holdings et de GFL Environmental Inc.).

Information prospective

Le présent document contient de l'« information prospective » au sens des lois sur les valeurs mobilières du Canada et des États-Unis. L'information prospective peut porter sur les événements ou résultats attendus. Elle est susceptible de concerner notre situation financière, notre stratégie commerciale, nos stratégies de croissance, nos budgets, notre exploitation, nos résultats financiers, nos impôts et taxes, notre politique de dividendes, nos projets et nos objectifs. Plus particulièrement, l'information sur les résultats, le rendement, les réalisations, les perspectives ou les occasions que nous prévoyons ou sur les marchés où nous exerçons nos activités est une information prospective. Dans certains cas, on reconnaît l'information prospective à l'emploi de verbes ou d'expressions comme « planifier », « cibler », « croire », « s'attendre à », « être susceptible de », « se produire », à la forme affirmative ou négative, au futur ou au conditionnel, et à l'emploi de termes comme « budget », « estimation », « perspective », « prévision », « projection », « stratégie », « avis », « intention », « possibilité », « éventualité » ou d'autres termes semblables. En outre, les déclarations faisant état de nos attentes, nos intentions, nos prévisions ou d'autres faits ou circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les déclarations qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais indiquent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des événements futurs.

L'information prospective porte notamment sur les attentes concernant les tendances du secteur, les taux de croissance du marché en général, nos taux de croissance en particulier et nos stratégies de croissance, nos plans et stratégies d'affaires et notre position concurrentielle dans notre secteur.

L'information prospective repose sur nos avis, estimations et hypothèses établis à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture et de l'avenir prévisible. Elle repose aussi sur d'autres facteurs que nous croyons actuellement pertinents et raisonnables dans les circonstances. Malgré le soin apporté à l'établissement et à l'examen de l'information prospective, rien ne garantit que les avis, estimations et hypothèses sous-jacents se révéleront exacts. Certaines hypothèses concernant notre capacité à élargir notre part de marché, à conserver le personnel clé, à maintenir et étendre notre présence géographique, à exécuter nos plans d'expansion, à continuer d'investir dans notre infrastructure pour appuyer notre croissance, à obtenir et conserver un financement à des conditions acceptables; les taux de change et taux d'intérêt, l'effet de la concurrence, les changements et les tendances dans notre secteur ou l'économie mondiale ainsi que les modifications apportées aux lois, règles, règlements et normes internationales sont des facteurs importants sur lesquels reposent l'information prospective et les attentes de la direction.

L'information prospective est nécessairement fondée sur un certain nombre d'avis, d'estimations et d'hypothèses que nous avons considérés comme pertinents et raisonnables à la date où l'information a été présentée, assujettis à des risques, à des incertitudes, à des hypothèses et à d'autres facteurs connus et inconnus capables d'entraîner un large écart entre les résultats, le niveau d'activité, le rendement ou les réalisations qui se produiront réellement et ceux exprimés ou sous-entendus par l'information prospective, notamment les facteurs de risque suivants : l'évolution de la réglementation gouvernementale et les risques liés à son inobservation; notre dette en cours importante; notre capacité à réaliser avec succès des acquisitions additionnelles; les obligations relatives aux questions environnementales; la perte de contrats municipaux et d'autres contrats; la forte concurrence dans le secteur des services environnementaux; l'incapacité éventuelle de renouveler ou d'obtenir des permis de sites d'enfouissement ou d'installations de traitement des déchets organiques ou des ententes d'assainissement, et les coûts d'exploitation et/ou de construction à l'avenir de tels sites ou installations; les changements apportés aux lois et aux politiques régissant la gestion des déchets qui ont une incidence sur les volumes des sites d'enfouissement; le caractère cyclique du secteur de l'assainissement des sols et de l'infrastructure; l'augmentation des coûts de la main d'œuvre, de l'élimination et du transport; les coûts et amendes imposés à notre entreprise ou les changements apportés à celle-ci par suite de l'intervention de tiers ou d'organismes de réglementation ou de la perception du public; l'incapacité de compenser la hausse des prix par l'augmentation des coûts et la perte possible de clients causée par la hausse des prix; l'incidence défavorable d'une acquisition sur nos activités; les dettes potentielles attribuables à des acquisitions antérieures ou futures; la nécessité de réussir à intégrer les entreprises acquises; la limitation de la croissance par voie d'acquisitions en raison de la concurrence, de la conjoncture économique et des conditions du marché; l'accès non garanti aux marchés des capitaux propres ou des capitaux d'emprunt; l'utilité limitée des résultats d'exploitation passés dans l'évaluation et la prévision des résultats en raison des acquisitions; l'exposition des activités américaines aux fluctuations du change et à des instruments financiers libellés en dollars américains; l'évolution de la demande ou du cours des matières recyclables; l'imposition de règlements étrangers sur l'importation et l'exportation de matières recyclables; l'approvisionnement en carburant et les fluctuations du prix du carburant; notre besoin d'avoir suffisamment de flux de trésorerie pour réinvestir dans nos activités; l'incapacité d'obtenir des cautionnements, des garanties de bonne exécution, des lettres de crédit, d'autres garanties financières ou des polices d'assurance; les risques liés à l'exploitation, à la santé, à la sécurité et à l'environnement; l'obligation de s'inscrire comme exploitant de véhicules commerciaux dans certains territoires, qui entraîne l'obligation de respecter certaines normes applicables aux véhicules; les catastrophes naturelles, les conditions météorologiques et la saisonnalité; la perte de clients existants ou l'incapacité d'obtenir de nouveaux contrats; l'exposition au risque de crédit et la diminution des résultats d'exploitation provoquées par un ralentissement économique; la dépendance envers les employés clés; la dépendance croissante envers la technologie et le risque de défaillances technologiques; les incidents ou problèmes de cybersécurité; la réduction des volumes de déchets ramassés et éliminés en raison de changements dans les modes d'élimination des déchets; l'atteinte à notre réputation ou à notre marque; le contrôle serré de notre entreprise par certains actionnaires; l'ajout de nouvelles règles ou lois ou de nouveaux règlements en matière de comptabilité; l'incapacité de concevoir, mettre en œuvre et maintenir un système de contrôle interne efficace sur l'information financière; la grande influence des investisseurs sur la Société après le placement; l'incidence de notre structure d'actions à deux catégories sur le cours de nos actions; la hausse des coûts d'assurance; la hausse des coûts d'exploitation entraînée par un resserrement de la réglementation sur les changements climatiques; la baisse de disponibilité de la direction entraînée par les tentatives de syndicalisation des salariés; les coûts associés à la fermeture de sites d'enfouissement et postérieurs à celle-ci ainsi que les coûts associés à la contamination; la volonté des provinces, des États et des municipalités de réduire l'élimination des déchets dans les sites d'enfouissement; la concurrence provoquée par la capacité excédentaire des sites d'enfouissement; les litiges, les mesure prises par une autorité de réglementation ou les manœuvres menées par des activistes; les risques liés au non-respect des lois ou des règlements anticorruption américains, canadiens ou étrangers; notre vulnérabilité aux actes de la nature dans le sud des États-Unis; la dilution immédiate et considérable de la valeur comptable réelle des actions à droit de vote subalterne; l'inapplicabilité de certaines exigences d'information imposées par les lois sur les valeurs mobilières américaines et de certaines normes de gouvernance américaines, étant donné notre qualité d'émetteur privé étranger; la perte de notre statut d'émetteur privé étranger et les frais qui en découlent; les incidences différentes sur les actionnaires des lois de l'Ontario, au Canada, par rapport aux lois sur les sociétés du Delaware, aux États-Unis; l'obligation d'intenter au Canada une action oblique, une action pour manquement aux obligations fiduciaires et d'autres poursuites liées à nos affaires internes, ce qui pourrait limiter la capacité des actionnaires de s'adresser à un tribunal qui leur soit favorable; les lois canadiennes peuvent retarder, empêcher ou rendre non souhaitable l'acquisition de la totalité ou d'une partie importante des actions ou des actifs de la Société; l'investissement ou l'affectation du produit tiré du présent placement d'une manière avec laquelle les actionnaires ne sont pas d'accord ou d'une manière qui ne produit pas de rendement; l'absence de marché actif, liquide et ordonné pour nos actions; la volatilité du cours de nos actions; la perte de souplesse financière occasionnée par l'augmentation de notre endettement; notre capacité à maintenir notre note de crédit; l'importance de la dette qui vient à échéance d'ici quatre ans; la baisse du cours de nos actions à droit de vote subalterne entraînée par la vente d'un nombre considérable de nos actions en circulation sur le marché public dans un avenir proche; les ventes d'actions par certains actionnaires; l'incidence défavorable d'une éventuelle émission de titres d'emprunt ou de titres de capitaux propres ayant ou pouvant avoir priorité de rang sur nos actions à droit de vote subalterne; l'incidence défavorable d'une émission d'actions privilégiées qui rend plus difficile notre acquisition par une autre société et entraîne, par conséquent, une baisse du cours de nos actions à droit de vote subalterne; l'effet dilutif d'une émission supplémentaire d'actions à droit de vote subalterne et d'actions à droit de vote multiple; la réduction de l'encaisse disponible en raison de demandes d'indemnisation présentées par nos administrateurs et dirigeants; l'incapacité de remplir nos obligations de société ouverte et d'assumer les coûts supplémentaires entraînés par notre inscription en bourse; l'expérience limitée de notre haute direction dans la gestion d'une société ouverte et le temps consacré au respect de la réglementation applicable, qui empêche la direction de s'occuper de la gestion quotidienne de l'entreprise; l'absence de garantie quant aux dividendes; la baisse du cours de nos actions à droit de vote subalterne et du volume des opérations sur celles-ci si les analystes de titres ou de marchés ne publient pas d'étude sur notre entreprise ou si des rapports défavorables sont publiés à propos de notre entreprise, ainsi que le fait que les déclarations prospectives qui figurent aux présentes pourraient s'avérer incorrects. Le lecteur doit soigneusement prendre en considération les facteurs et les hypothèses susmentionnés.

Mise en garde (suite)

Même si nous avons tenté de définir les facteurs de risque importants qui pourraient entraîner un large écart entre les résultats réels et ceux indiqués dans l'information prospective, d'autres facteurs de risque que nous ignorons actuellement ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient aussi faire en sorte que les résultats réels ou les faits à venir diffèrent considérablement de ceux exprimés dans l'information prospective. Rien ne garantit que l'information prospective se révélera exacte étant donné que les résultats réels et les faits à venir pourraient différer nettement de ceux qu'elle indique. Les lecteurs ne devraient donc pas se fier indûment à l'information prospective, qui vaut uniquement à la date où elle a été formulée. L'information prospective contenue dans le présent prospectus témoigne de nos attentes à la date du prospectus (ou à la date indiquée dans l'information) et est susceptible de changer après cette date. Cependant, nous n'avons ni l'intention ni l'obligation d'actualiser ou de réviser l'information prospective en raison de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf dans la mesure où la législation canadienne en valeurs mobilières nous y contraint. Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Facteurs de risque » et « Mise en garde concernant les déclarations prospectives » du prospectus.

Mesures non conformes aux normes IFRS

Le présent document fait référence à certaines mesures financières non conformes aux Normes internationales d'information financière (« IFRS »). Ces mesures ne sont pas reconnues par les normes IFRS, n'ont pas de signification normalisée prescrite par les normes IFRS, et il est donc peu probable qu'elles soient comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt fournies à titre d'information additionnelle en complément des mesures financières conformes aux normes IFRS, de manière à favoriser une compréhension approfondie de nos résultats d'exploitation du point de vue de la direction. Par conséquent, ces mesures ne devraient pas être considérées de manière isolée ni en remplacement de l'analyse de notre information financière présentée en vertu des normes IFRS. Il convient de noter que les sociétés calculent différemment les mesures non conformes aux IFRS; par conséquent, les mesures non conformes aux IFRS présentées ici peuvent ne pas être comparables aux mesures portant le même nom présentées par d'autres sociétés. Les mesures non conformes aux normes IFRS que nous utilisons sont notamment le « BAIIA provenant des acquisitions », le « BAIIA ajusté », la « marge sur BAIIA ajusté », les « frais de vente, généraux et d'administration ajustés », le « BAIIA », les « flux de trésorerie disponibles », le « BAIIA annualisé » et les « produits d'exploitation annualisés ». Ces mesures non conformes aux IFRS sont utilisées pour fournir aux investisseurs une mesure additionnelle de notre performance opérationnelle et pour faire ressortir les tendances se rapportant à nos principales activités qui pourraient ne pas être apparentes lorsque l'on se fie uniquement aux mesures financières conformes aux normes IFRS. Nous sommes également d'avis que les analystes en valeurs mobilières, les investisseurs et les autres parties concernées ont fréquemment recours aux mesures non conformes aux normes IFRS pour évaluer les émetteurs. Notre direction a également recours aux 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 budgets d'exploitation annuels et pour déterminer les composantes de la rémunération de la direction. Voir l'annexe des présentes pour obtenir la définition et un rapprochement des mesures non conformes aux IFRS utilisées aux présentes.

Autres questions

Les graphiques, les tableaux et les autres renseignements sur les résultats passés de notre entreprise ou d'une autre entité qui figurent dans le présent document ont uniquement pour but d'illustrer les résultats passés de ces entités et ne sont pas nécessairement représentatifs du rendement futur.

Sauf indication contraire, toutes les sommes d'argent sont indiquées en millions de dollars canadiens.

Notre exercice est la période de douze mois close le 31 décembre. Afin de tenir compte de la fusion de GFL Environmental Holdings Inc. et de Hulk Acquisition Corp. le 31 mai 2018, nos derniers états financiers sont présentés séparément à l'égard de (i) la période antérieure allant du 1^{er} janvier 2018 au 31 mai 2018 et (ii) la période ultérieure allant du 1^{er} juin 2018 au 31 décembre 2018. L'information financière consolidée pour la période antérieure et la période ultérieure est présentée sous l'intitulé « exercice 2018 ». Dans le présent document, l'information financière « pro forma 2018 » désigne l'information financière pro forma non auditée pour l'exercice 2018, qui donne effet à notre fusion avec Waste Industries réalisée en novembre 2018 (désignée, collectivement avec les opérations connexes, la « fusion avec Waste Industries ») et à la restructuration du capital (au sens du prospectus) comme si la fusion avec Waste Industries et la restructuration du capital avaient eu lieu le 1^{er} janvier 2018.

Une déclaration d'inscription portant sur les titres a été déposée sur formulaire F-1 auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (la « SEC »), mais n'a pas encore pris effet. Les titres ne peuvent pas être vendus et aucune offre d'achat ne peut être acceptée tant que la déclaration d'inscription ne sera pas entrée en vigueur. Avant d'investir, vous devriez lire le prospectus contenu dans cette déclaration d'inscription ainsi que les autres documents que nous avons déposés auprès de la SEC pour obtenir des renseignements plus complets à notre sujet et au sujet du présent placement. On peut obtenir ces documents gratuitement en consultant EDGAR, sur le site Web de la SEC au www.sec.gov. L'émetteur, un preneur ferme ou un courtier participant au placement peut également vous transmettre un exemplaire du prospectus, sur demande adressée à : J.P. Morgan Securities LLC, Attention : J.P. Morgan Securities LLC, Attention : Broadridge Financial Solutions, 1155 Long Island Avenue, Edgewood, NY 11717, par téléphone au 1 866 803-9204, ou J.P. Morgan Valeurs Mobilières Canada Inc., bureau 4500, TD Bank Tower, 66 Wellington Street West, Toronto (Ontario) M5K 1E7 ou par téléphone au 416 981-9233 (ventes au Canada); BMO Capital Markets Corp., Attention : Equity Syndicate Department, 3 Times Square, 25th Floor, New York, NY 10036, par téléphone au 1 800 414-3627 ou par courriel au bmoprospectus@bmo.com ou BMO Marchés des capitaux, Centre de distribution de Brampton a/s The Data Group of Companies, 9195 Torbram Road, Brampton (Ontario) L6S 6H2, par téléphone au 1 905 791-3151, poste 4312 ou par courriel au torbramwarehouse@datagroup.ca; Goldman Sachs & Co. LLC, Attention : Prospectus Department, 200 West Street, New York, NY 10282, par téléphone au 1 866 471-2526, par télécopieur au 212 902-9316 ou par courriel au Prospectus-ny@ny.email.gs.com ou Goldman Sachs Canada Inc., TD North Tower, 77 King Street West Suite 3400, Toronto (Ontario) M5K 1B7; RBC Capital Markets, LLC, Attention : Equity Syndicate, 200 Vesey Street, 8th Floor, New York, NY 10281, par téléphone au 1 877 822-4089 ou par courriel au equityprospectus@rbccm.com ou RBC Dominion valeurs mobilières Inc., 180 Wellington Street West, 8th Floor, Toronto (Ontario) M5J 0C2, Attention : Distribution Centre, par téléphone au 1 416 842-5349 ou par courriel au Distribution.RBCDS@rbccm.com; Scotia Capital (USA) Inc., Attention : Equity Capital Markets, 250 Vesey Street, 24th Floor, New York, New York, 10281, par téléphone au 1 212 225-6853 ou par courriel au equityprospectus@scotiabank.com ou Scotia Capitaux Inc., Attention : Equity Capital Markets, Scotia Plaza, 64th Floor, 40 King Street West, Toronto (Ontario) M5H 3Y2, par téléphone au 1 416 863-7704 ou par courriel au equityprospectus@scotiabank.com.

Le présent document ne constitue pas une offre de vente ni la sollicitation d'une offre d'achat, et les titres ne seront pas vendus, dans les États ou les territoires où une telle offre, sollicitation ou vente serait illégale avant l'inscription ou l'admissibilité des titres en vertu des lois sur les valeurs mobilières applicables.

Aucune offre visant l'achat des titres ne peut être acceptée et aucune tranche du prix d'achat ne peut être reçue avant la prise d'effet de la déclaration d'inscription, et une telle offre peut être retirée ou révoquée, sans obligation ni engagement de quelque sorte que ce soit, à tout moment avant qu'un avis indiquant son acceptation ne soit reçu après la date d'effet. Une indication d'intérêt en réponse à cette lettre n'entraînera aucune obligation ni aucun engagement de quelque sorte que ce soit.

Les présentateurs



Patrick Dovigi

Fondateur, président du conseil,
président et chef de la direction

- A fondé GFL en 2007
- ~16 années d'expérience dans l'industrie



Luke Pelosi

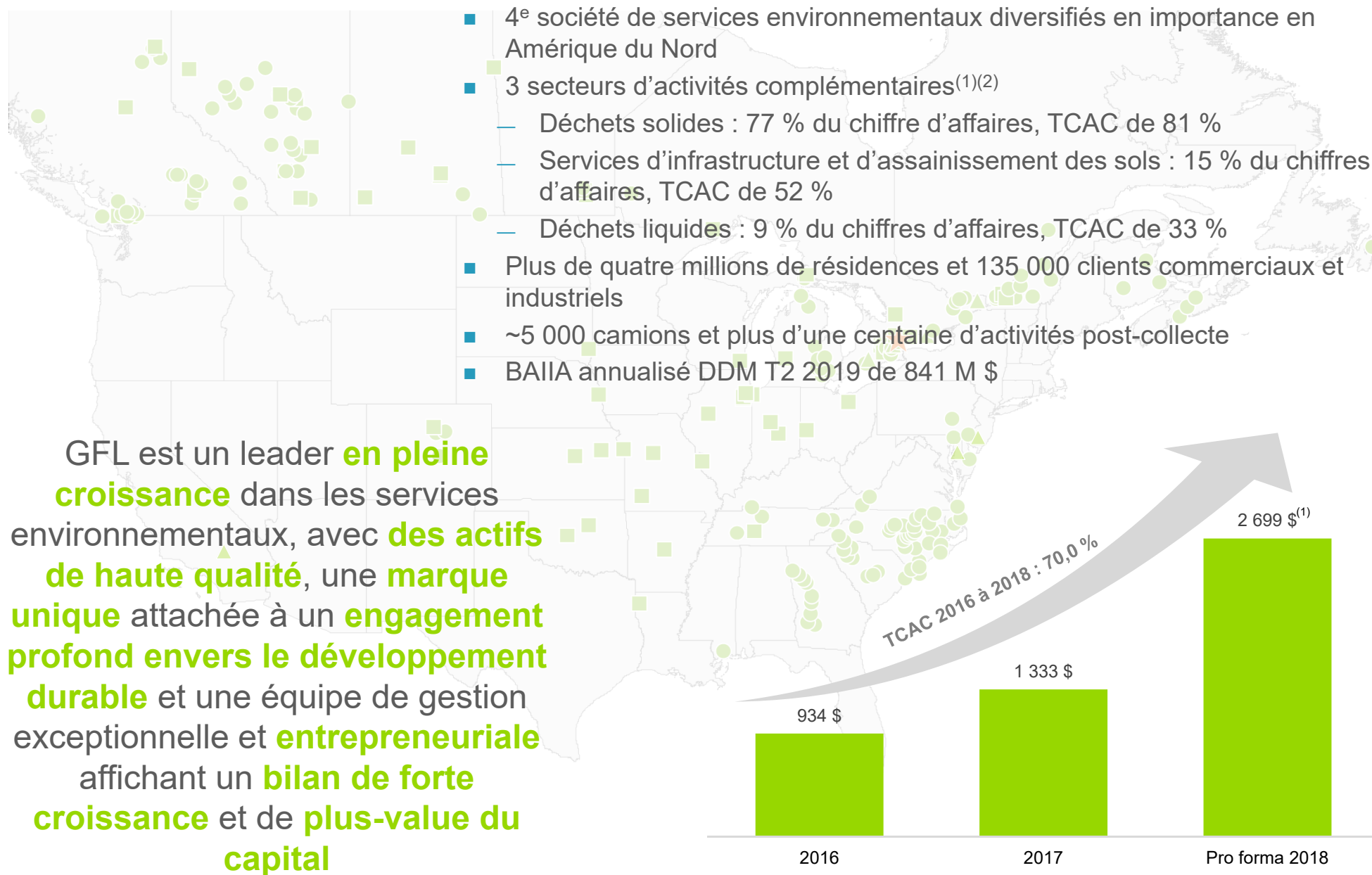
Vice-président exécutif et
directeur des finances

- Auparavant, conseiller en fusions et acquisitions chez KPMG
- ~16 années d'expérience en gestion financière

GFL Environmental | Sommaire du placement

Émetteur :	GFL Environmental Inc. (« GFL » ou la « Société »)
Symbole / Inscription :	TSX : GFL / NYSE : GFL
Taille du placement :	Environ 1,927 milliard de dollars américains 87 572 500 actions à droit de vote subalterne
Fourchette de prix :	Entre 20,00 \$ US à 24,00 \$ US par action à droit de vote subalterne
Composition du placement :	Placement d'environ 1,904 milliard de dollars américains de nouvelles actions et d'environ 23 millions de dollars américains par Josaud II Holdings Inc., entité détenue en propriété et contrôlée par Patrick Dovigi
Option de surallocation :	15 % de la taille du placement (100 % première émission)
Emploi du produit :	Remboursement de certaines dettes et besoins généraux de l'entreprise, y compris des acquisitions futures; la Société ne touchera rien sur le produit du reclassement par l'actionnaire vendeur
Politique de dividendes :	Dividendes en espèces trimestriels d'une valeur annualisée totale d'environ 0,04 \$ US par action
Date de fixation du prix :	Prévue la semaine du 4 novembre 2019
Blocage :	180 jours pour la Société et ses hauts dirigeants, administrateurs et actionnaires principaux
Coteneurs de livres principaux :	J.P. Morgan, BMO Marchés des capitaux, Goldman Sachs & Co. LLC, RBC Marchés des Capitaux, Banque Scotia
Coteneurs de livres :	Barclays, BC Partners, Raymond James, Stifel, Valeurs mobilières TD
Cocheffs de file :	BAML, CIBC, HSBC, Macquarie, Banque Nationale du Canada

Aperçu de GFL



Croissance rapide et continue des produits d'exploitation

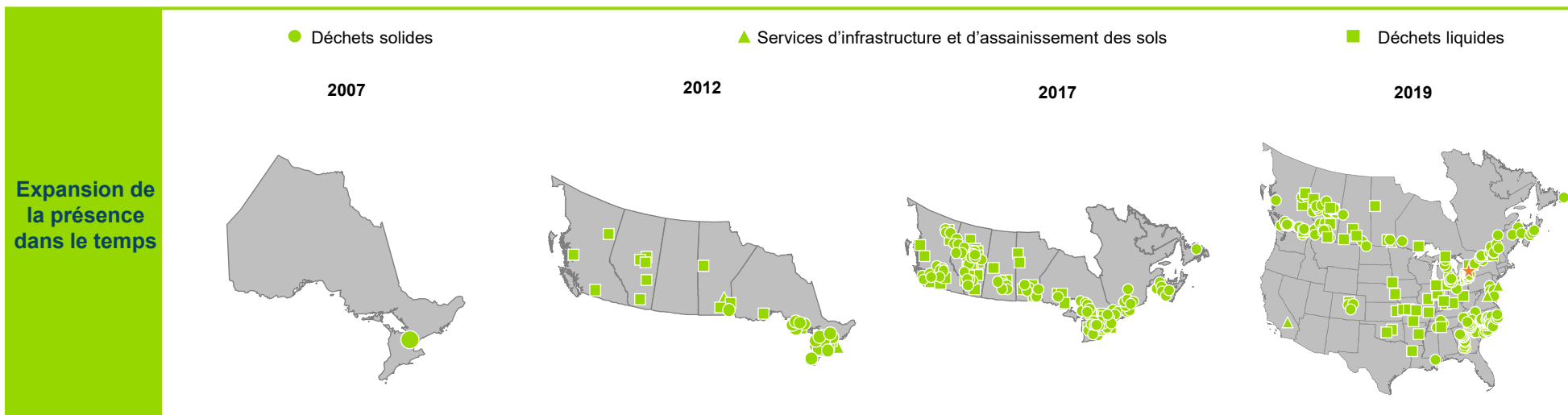
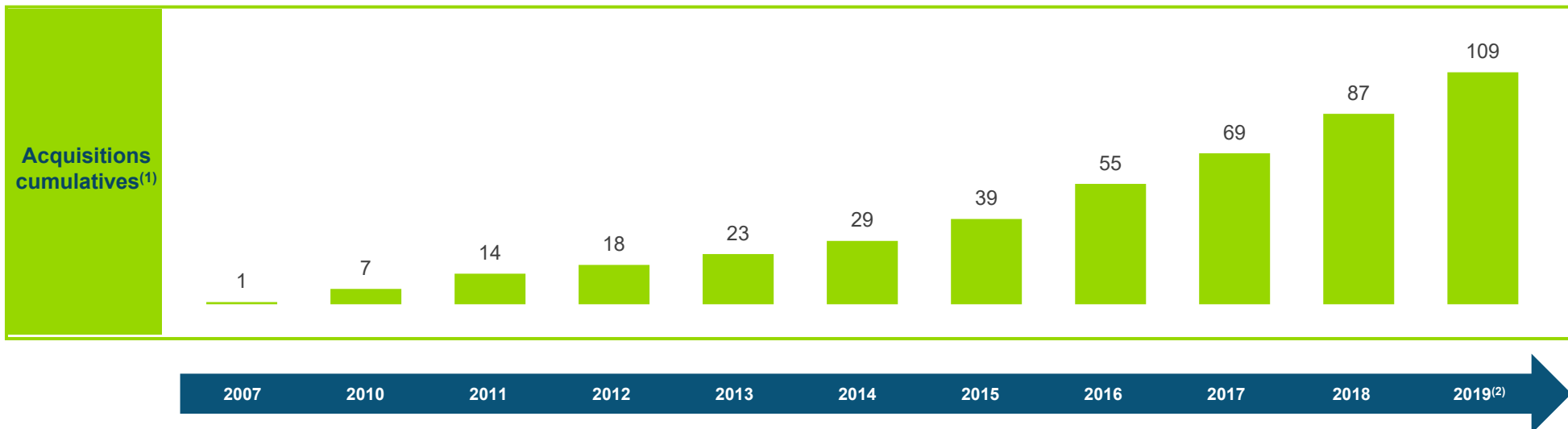
(1) Produits d'exploitation de GFL pour 2018 présentés pro forma pour tenir compte de la fusion avec Waste Industries.

(2) TCAC pour la période de 2016 à 2018.

Croissance de GFL impulsée par son fondateur

■ Un succès exceptionnel : +100 acquisitions depuis que Patrick Dovigi, chef de la direction, a fondé GFL en 2007

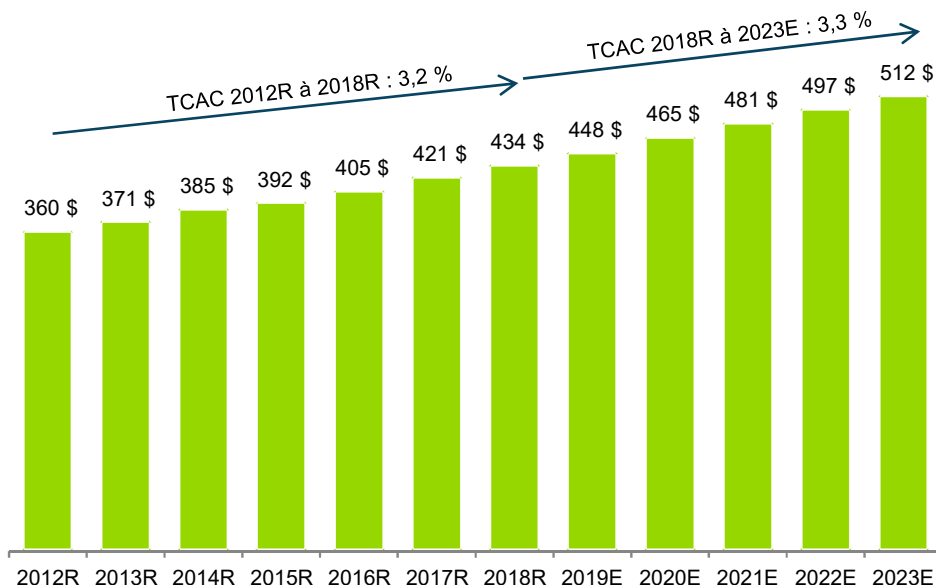
- Réseau stratégiquement situé, depuis la collecte jusqu'à l'élimination
- Racheteur de choix dans un marché fragmenté
- Efficience opérationnelle accrue grâce à des économies d'échelle



Active dans une vaste industrie résistante à la récession

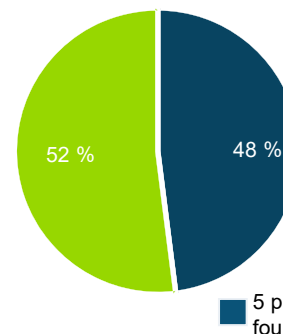
Croissance et produits d'exploitation annuels des services environnementaux

(G \$ US)

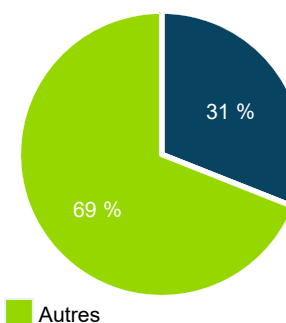


Forte fragmentation dans les déchets solides

États-Unis



Canada



- Fragmentation élevée en raison de milliers de petits fournisseurs locaux à service unique
- L'intensité capitalistique requise et la fragmentation considérable provoquent d'intenses activités de regroupement

Dynamique de marché favorable

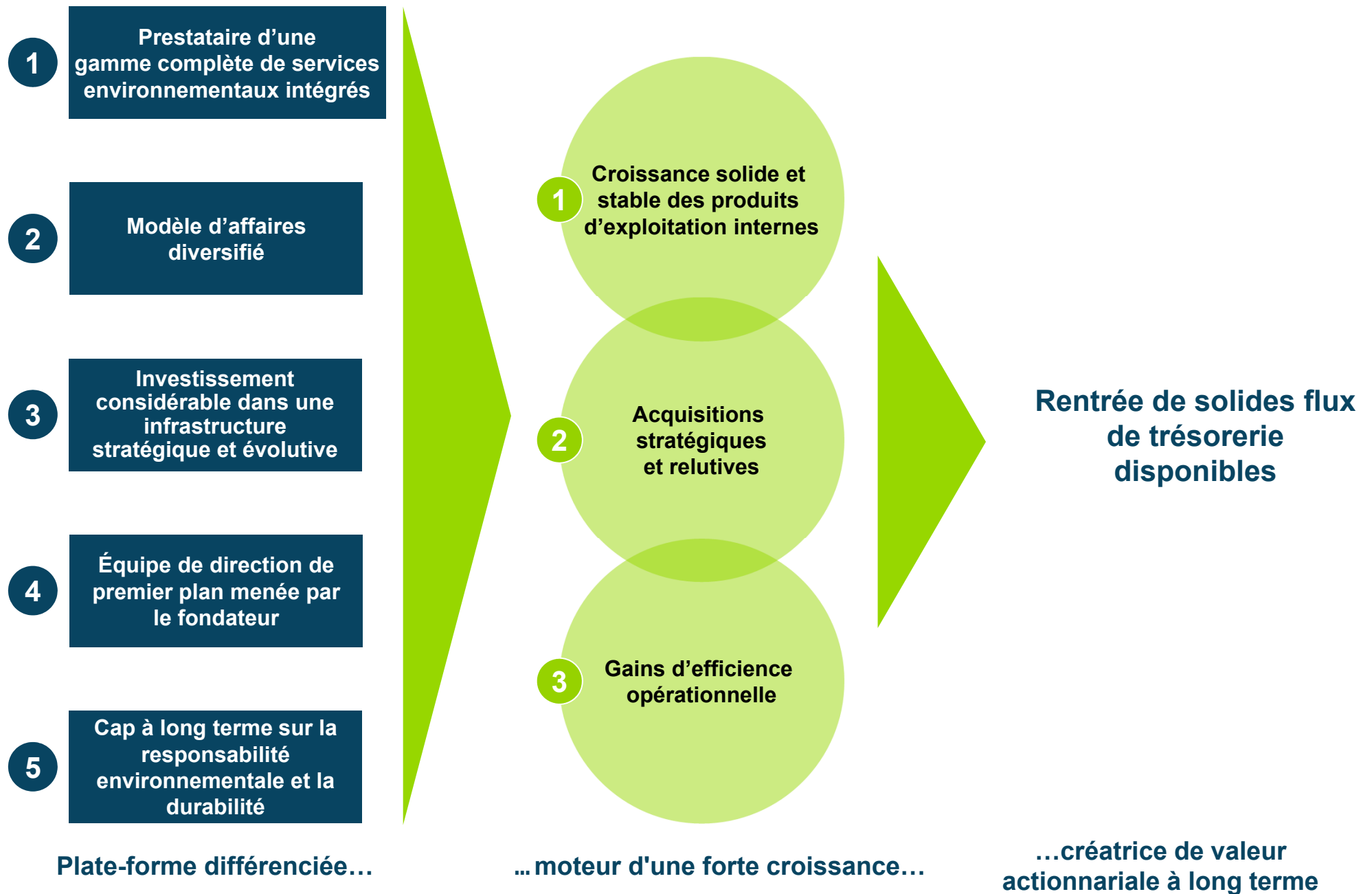
Stabilité et prévisibilité

- Industrie étroitement liée au PIB et à la croissance démographique, qui ont été solides tant aux États-Unis qu'au Canada
- Les contrats sont souvent pluriannuels, ce qui donne une grande visibilité sur les volumes de déchets
- Production stable de déchets par les clients résidentiels et commerciaux

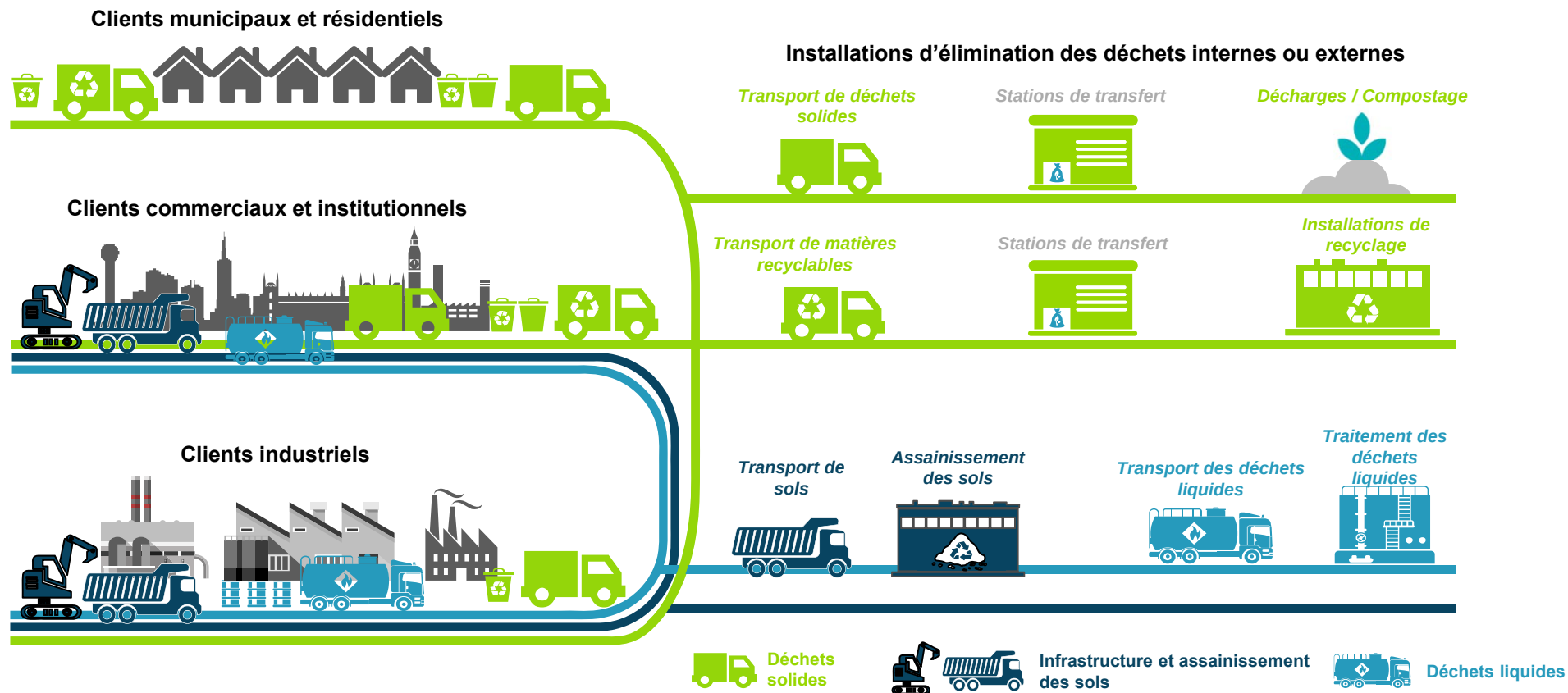
Résistance à la récession

- La collecte de déchets est non discrétionnaire, ce qui la rend moins sensible aux tendances économiques cycliques
- Les produits d'exploitation sont liés aux résidences / à la population (municipal) ou en fonction du poids soulevé (commercial)

Opportunité de croissance attrayante



1 Gamme complète de services environnementaux intégrés

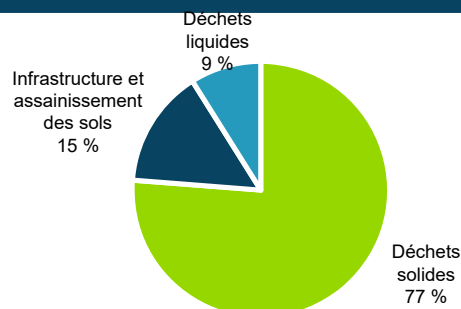


GFL est intégrée verticalement. Ses installations stratégiquement situées et sa gamme de services diversifiés offrent des possibilités de vente croisée pour stimuler la croissance et rayonner sur de nouveaux marchés.

2 Modèle d'affaires diversifié

Diversification des secteurs d'activité, des régions, des sources et des clients offrant stabilité et avantages stratégiques

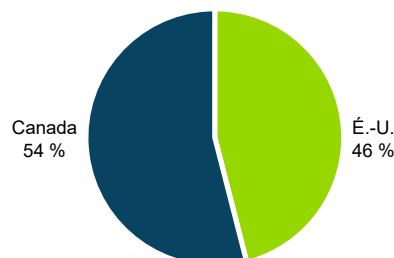
Secteurs d'activité⁽¹⁾



■ Diversification des secteurs d'activité

- ✓ Prestataire d'une gamme complète de services
- ✓ Stabilité au fil des cycles macroéconomiques
- ✓ Vaste bassin de cibles d'acquisition potentielles

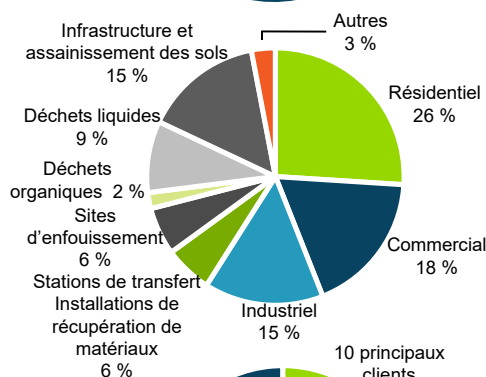
Régions⁽¹⁾



■ Empreinte géographique diversifiée

- ✓ Installations dans 9 provinces canadiennes et 23 États américains
- ✓ Occasions de croissance sur de nouveaux marchés

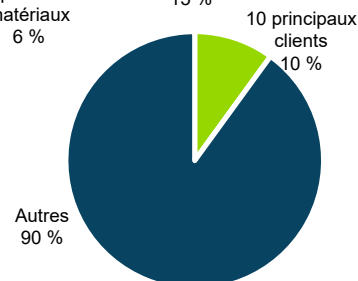
Sources⁽¹⁾



■ Diversification des sources de revenus

- ✓ Exposition à un large marché procurant de la stabilité
- ✓ Propriété d'installations et contrôle des volumes de déchets dans toute la chaîne d'approvisionnement

Clients⁽¹⁾



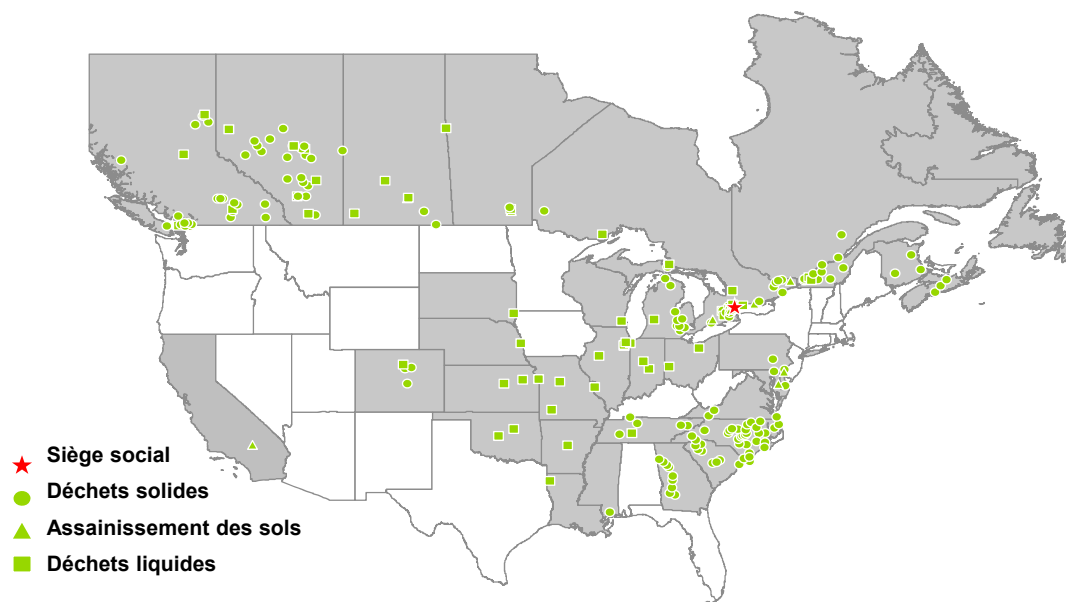
■ Clientèle vaste et diversifiée

- ✓ Les dix principaux clients totalisent environ 10 % des produits d'exploitation pro forma 2018. Aucun client ne rapporte à lui seul plus de 2 % des produits d'exploitation pro forma 2018.
- ✓ Réduit les risques opérationnels et stimule une croissance prévisible

3 Infrastructure évolutive, stratégique et bien investie

Plateforme difficile à reproduire

- ✓ Fortes dépenses d'investissement requises pour reproduire notre infrastructure réseau et nos installations
- ✓ Les synergies de coûts découlant de la concentration des itinéraires et des volumes de collecte stimulent l'augmentation des marges
- ✓ L'exploitation d'une vaste plateforme nécessite des permis difficiles à obtenir et la stricte conformité aux exigences réglementaires



Investissement important dans les technologies, la flotte et les employés pour soutenir la croissance future

Flotte jeune et bien investie

- ✓ ~4 340 véhicules de collecte de déchets solides
- ✓ Âge moyen de 6,6 ans
- ✓ Durée de vie utile estimée à 10 ans
- ✓ Investissement important dans des stations de ravitaillement en gaz naturel comprimé (« GNC ») et dans des véhicules de collecte à haute efficacité alimentés au GNC

Normalisation de la flotte

- ✓ Efficacité des achats améliorée
- ✓ Délais de maintenance réduits
- ✓ Stocks de pièces minimisés

Investissement dans la technologie et les procédés

- ✓ Meilleure productivité
- ✓ Resserrement des liens avec nos clients
- ✓ Amélioration de la sécurité des employés
- ✓ Plus grande efficacité des activités
- ✓ Utilisation de systèmes de planification des ressources de l'entreprise
- ✓ Priorité à la logistique, l'acheminement, l'approvisionnement, la gestion et l'entretien de la flotte

4 Équipe de direction de premier plan menée par le fondateur

Équipe de hauts dirigeants comptant en moyenne ~18 ans d'expérience pertinente



Patrick Dovigi
Fondateur, président du conseil,
président et chef de la direction

- ~16 ans d'expérience dans l'industrie
- A fondé GFL en 2007



Luke Pelosi
Vice-président exécutif
et directeur des finances

- ~16 ans d'expérience en gestion financière
- Ancien directeur du groupe-conseil sur les fusions et acquisitions de KPMG



Greg Yorston
Vice-président exécutif et
chef de l'exploitation, Déchets solides

- Plus de 30 ans d'expérience dans les déchets
- Ancien PVP de l'exploitation chez Waste Industries



Mindy Gilbert
Vice-présidente exécutive
et avocate générale

- Plus de 20 ans d'expérience juridique
- Ancienne associée, Davies Ward Phillips & Vineberg s.r.l.

Nom	Poste	Années d'expérience	Expérience antérieure notable
Elizabeth Joy Grahek	VPP, Initiatives stratégiques	22	Capital Environmental Resource et Waste Services
Christian Dover	VPS, Infrastructure et assainissement des sols	14	Construction d'infrastructures, plus particulièrement dans les projets où intervient le génie hydraulique, ferroviaire, municipal et civil
Edward Glavina	VPS, Déchets liquides, Canada	10	Clean Harbors et Metaflo Technologies
Mark Bouldin	VPS, Déchets liquides, États-Unis	30	SK Environmental et Royal Dutch Shell

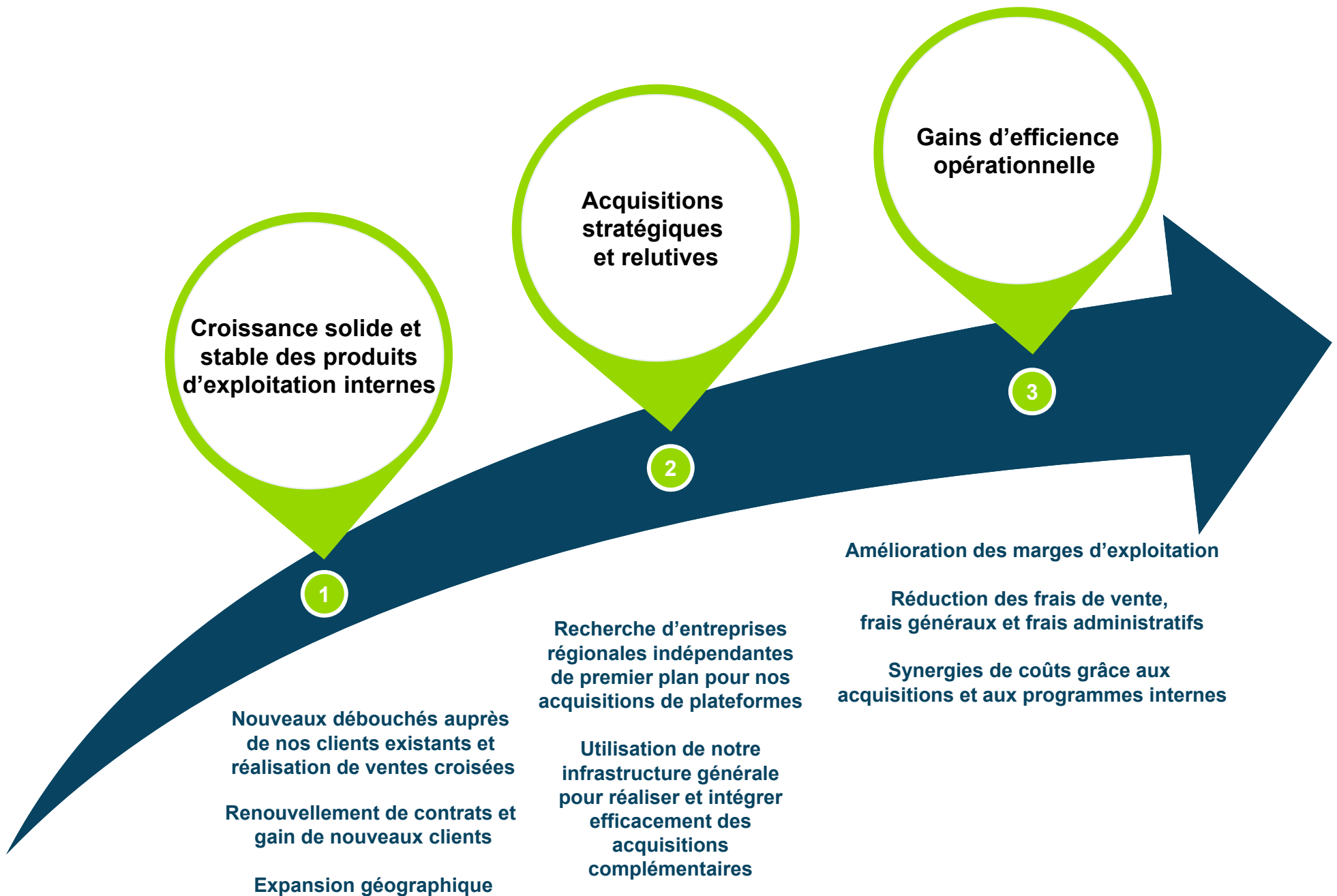
5 Cap à long terme sur la responsabilité environnementale et la durabilité

- ✓ Fournisseur de solutions environnementales diversifiées, reconnu à sa flotte de camions vert vif
- ✓ Forte adaptabilité à l'évolution de la réglementation environnementale grâce à notre taille et savoir-faire
- ✓ Vocation à exploiter les occasions de favoriser la durabilité pour améliorer les collectivités que nous desservons



Engagement à fournir des solutions durables et valorisantes à nos clients, aux communautés et à nous-mêmes

Nos stratégies de croissance



1 Croissance solide et stable des produits d'exploitation internes

Nouveaux débouchés auprès de nos clients existants et réalisation de ventes croisées

- Resserrement des relations avec les clients afin de renforcer notre taux de pénétration
- Prestataire de services environnementaux complets, bien placé pour stimuler les ventes croisées entre les secteurs d'activités et générer des revenus supplémentaires par client

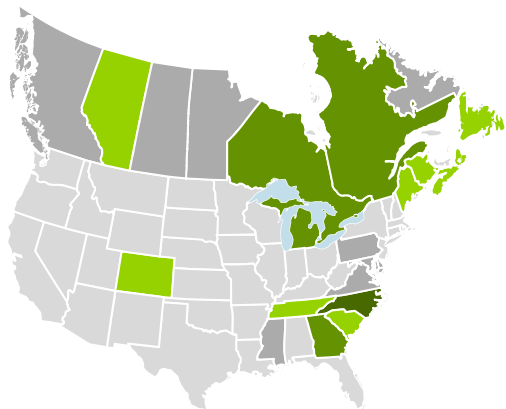
Renouvellement de contrats et gain de nouveaux clients

- Prolongation ou renouvellement des contrats existants, souvent avec une augmentation des prix
 - Les paramètres de renouvellement des contrats municipaux favorisent les acteurs en place étant donné les barrières à l'entrée et l'investissement requis en nouveaux camions
 - De nombreux contrats permettent à GFL d'optimiser les prix et de refléter l'augmentation des coûts d'exploitation (par ex., main-d'oeuvre, carburant, etc.)
- Gain de nouveaux clients et contrats
 - Tirer profit du fait que les municipalités continuent d'externaliser les services publics, notamment la gestion des déchets
 - Placer des services supplémentaires ou améliorés (comme les chariots automatisés ou la collecte de flux de déchets supplémentaires)

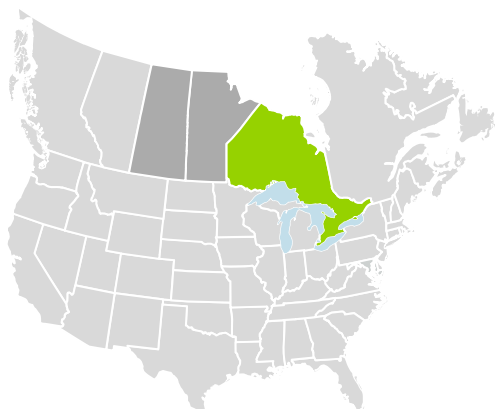
Élargissement de la portée géographique grâce à la croissance interne

- Pénétration de marchés nouveaux et adjacents

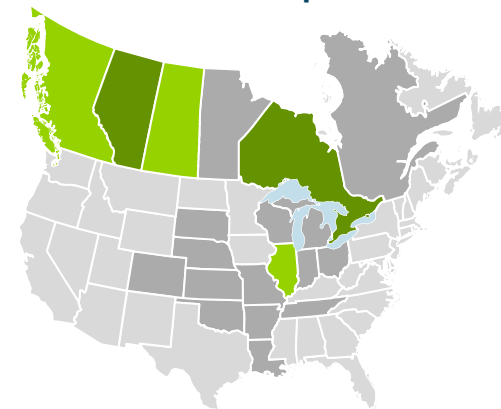
Déchets solides



Infrastructure et assainissement des sols



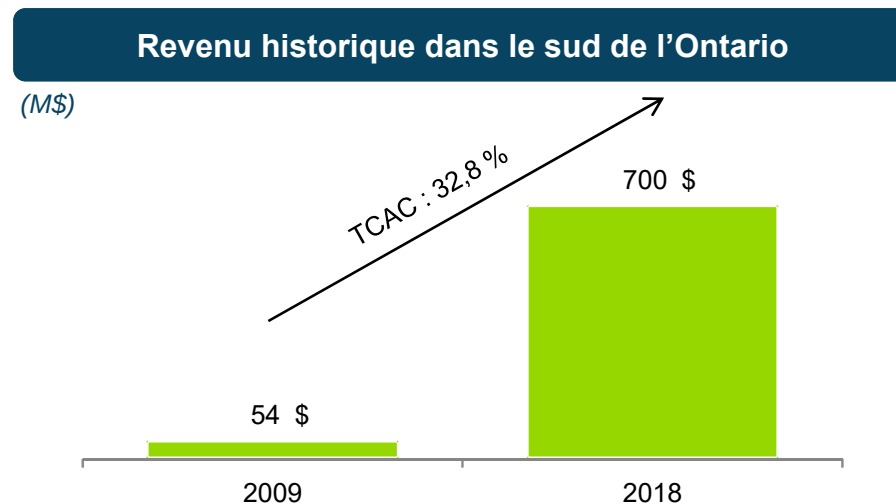
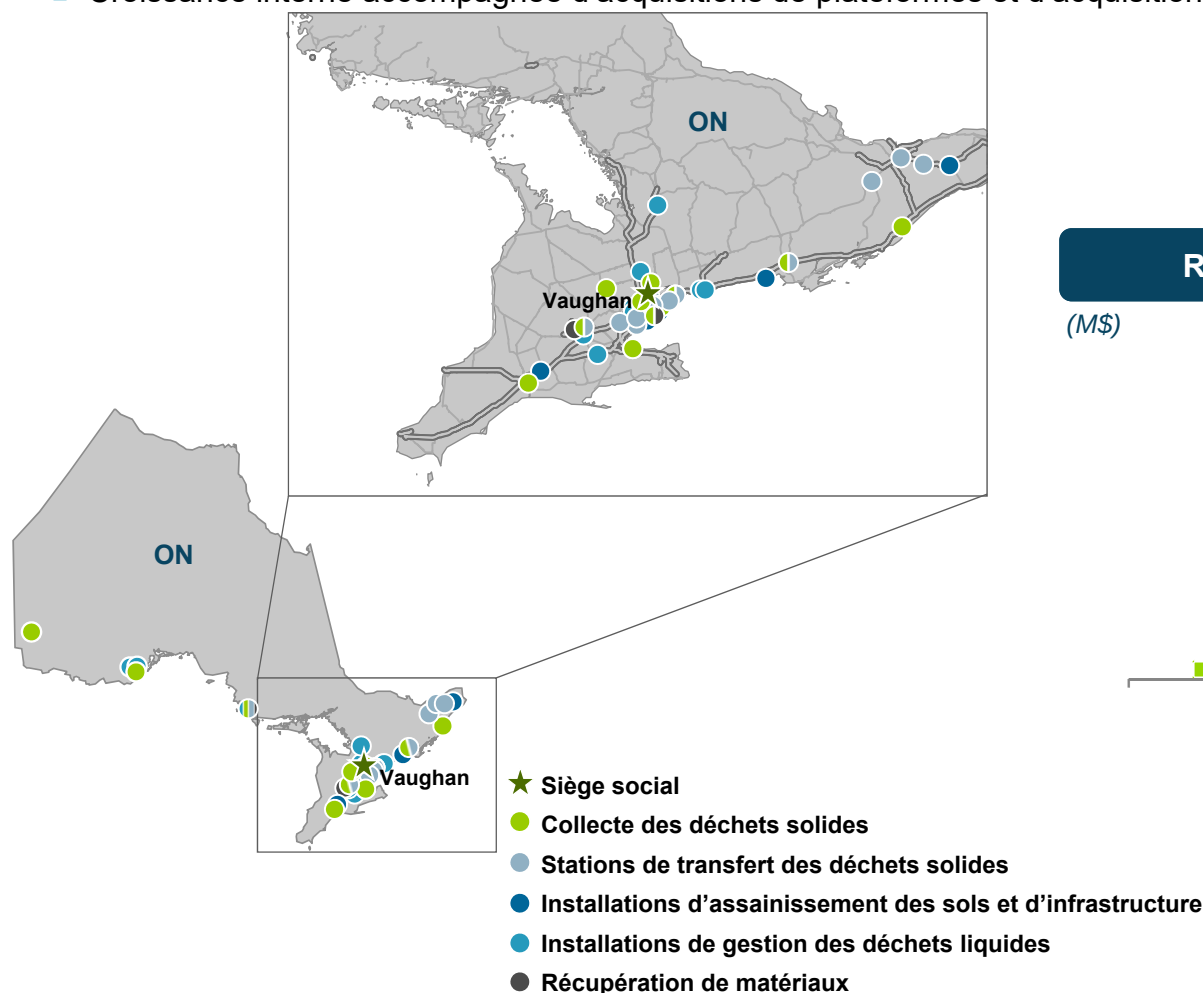
Déchets liquides



Pénétration faible Pénétration élevée

1 Étude de cas : Formation d'une plateforme intégrée dans le sud de l'Ontario

- ✓ **Établissement d'une entreprise de gestion des déchets solides dans le sud de l'Ontario**
 - Contrôle de volumes de déchets considérables au moyen de notre réseau de stations de transfert
- ✓ **Développement significatif des services d'infrastructure et d'assainissement des sols et des services de gestion des déchets liquides parallèlement aux activités liées aux déchets solides**
 - Collecte de matières organiques, de matières recyclables et de déchets en vrac
- ✓ **Forte possibilité de reproduire la plateforme de services environnementaux du sud de l'Ontario sur d'autres marchés**
 - Croissance interne accompagnée d'acquisitions de plateformes et d'acquisitions complémentaires



2 Acquisitions relatives et stratégiques

Approche stratégique des fusions et acquisitions

Approche fondée sur les relations

- Constitution d'un bassin d'acquisitions potentielles sur le marché local grâce à une structure de direction décentralisée
- Création de liens avec les vendeurs potentiels et respect des conditions des opérations proposées, en particulier du calendrier définitif de clôture
- Positionnement de GFL comme acquéreur de choix sur des marchés fragmentés

Acquisitions de plateformes dans de nouveaux marchés

- Acquisition sélective d'entreprises régionales indépendantes de premier plan dans de nouveaux marchés

Acquisitions complémentaires

- Acquisitions complémentaires qui concentrent nos itinéraires et nos volumes de collectes et augmentent notre rayonnement

Méthode d'évaluation rigoureuse

- Acquisitions passées à un multiple du BAIIA ajusté moyen de 7,0, compte non tenu des acquisitions de plateformes

Synergies procurées par la plateforme de GFL

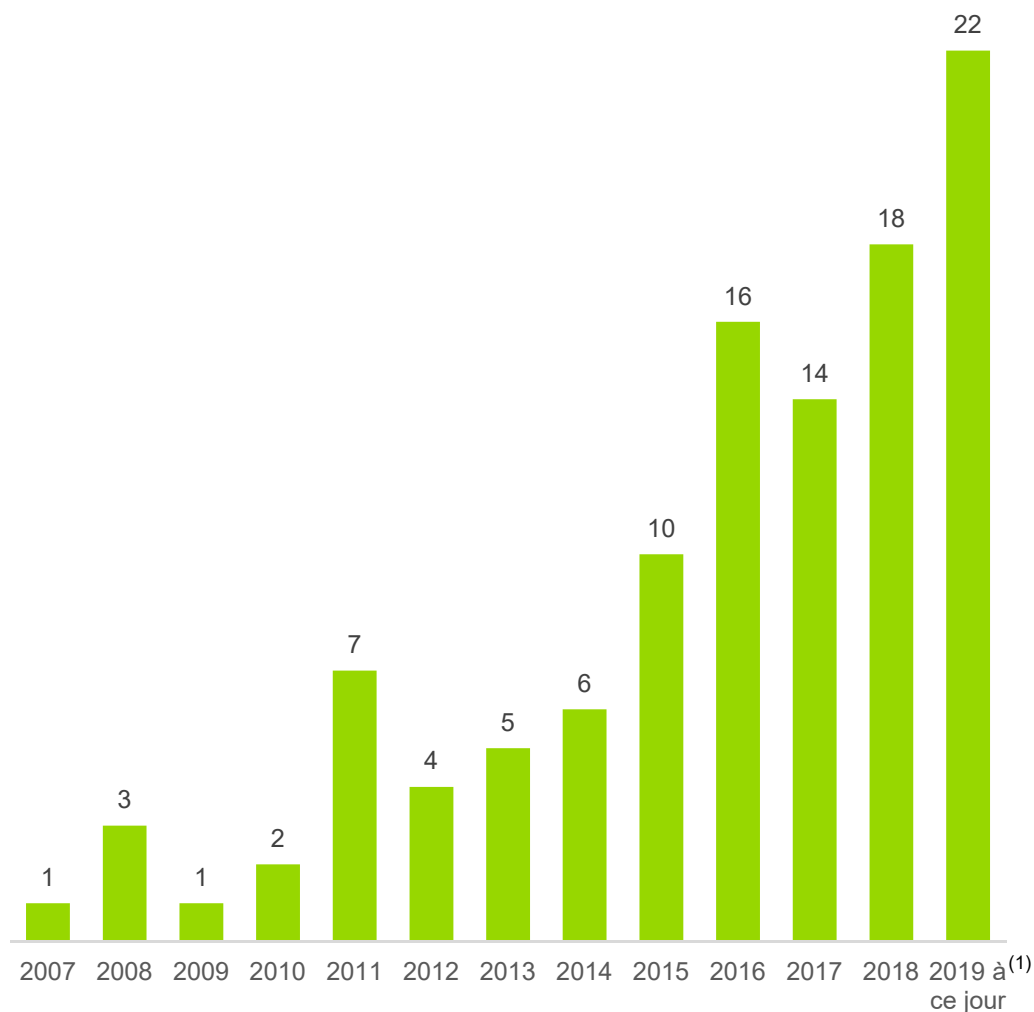
- Intégration des acquisitions générant des synergies de coûts et d'achats

Programme d'acquisitions

- Nous avons réalisé 22 acquisitions depuis le début de l'année 2019
- Nous avons constitué un vaste portefeuille d'acquisitions possibles

Bilan d'acquisitions réussies

Plus de 100 acquisitions réalisées depuis 2007



(1) Données de l'année jusqu'au 23 octobre 2019.

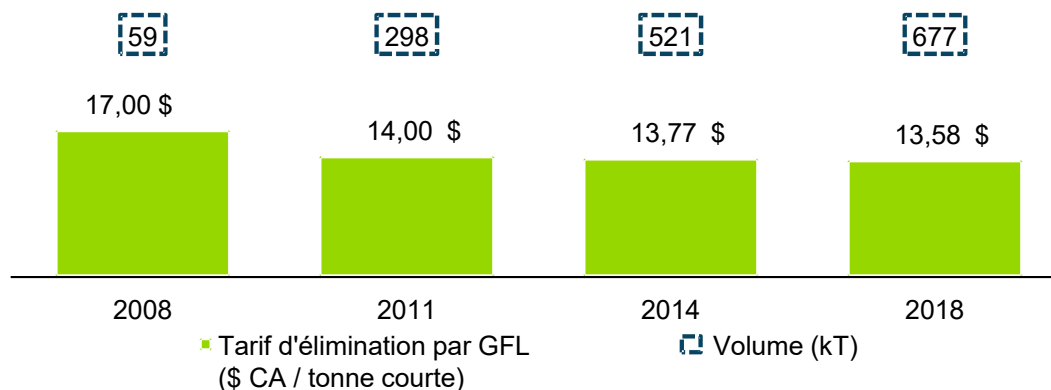
3 Amélioration des marges stimulée par les gains d'efficacité opérationnelle

Infrastructure existante capable de soutenir notre croissance future et de favoriser d'importantes économies d'échelle

Amélioration des marges d'exploitation

- Optimisation des itinéraires
- Application d'une stratégie d'élimination des déchets propre à chaque marché
- Élimination des déchets à des conditions et prix concurrentiels négociés en fonction du volume considérable
- Économies d'échelle dans les achats
- Normalisation de la flotte et augmentation des véhicules alimentés au GNC

Diminution des coûts d'élimination des déchets solides de GFL dans le sud de l'Ontario⁽¹⁾

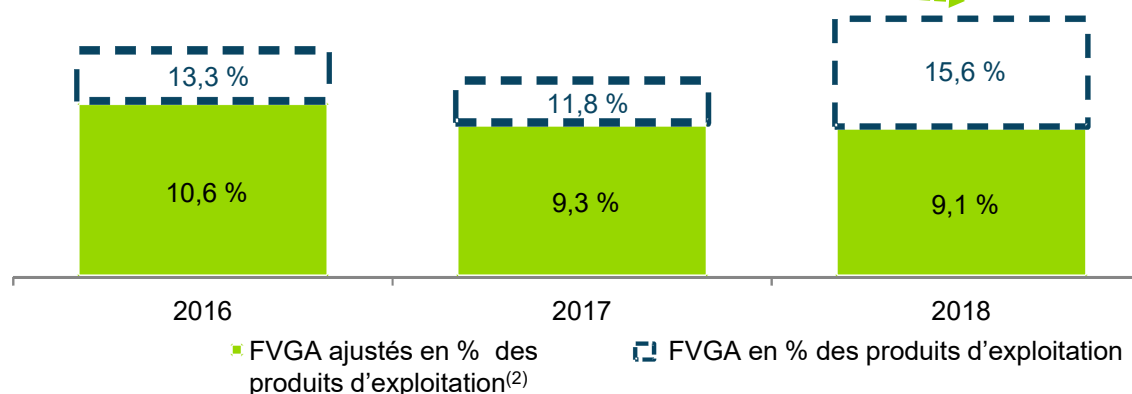


Réduction des frais de vente, frais généraux et frais administratifs

- Investissements dans l'infrastructure, les procédés technologiques et les capacités administratives afin de soutenir la croissance future
- Regroupement de cinq bureaux administratifs dans un seul établissement à Vaughan (Ontario)
- Capacité additionnelle à desservir une grande part de notre plateforme croissante
- Synergies procurées par la fusion avec Waste Industries (regroupement du personnel et centralisation des fonctions administratives)

FVGA et FVGA ajustés en % des produits d'exploitation

Baisse d'environ 150 points de base de la marge FVGA ajustés sur deux ans

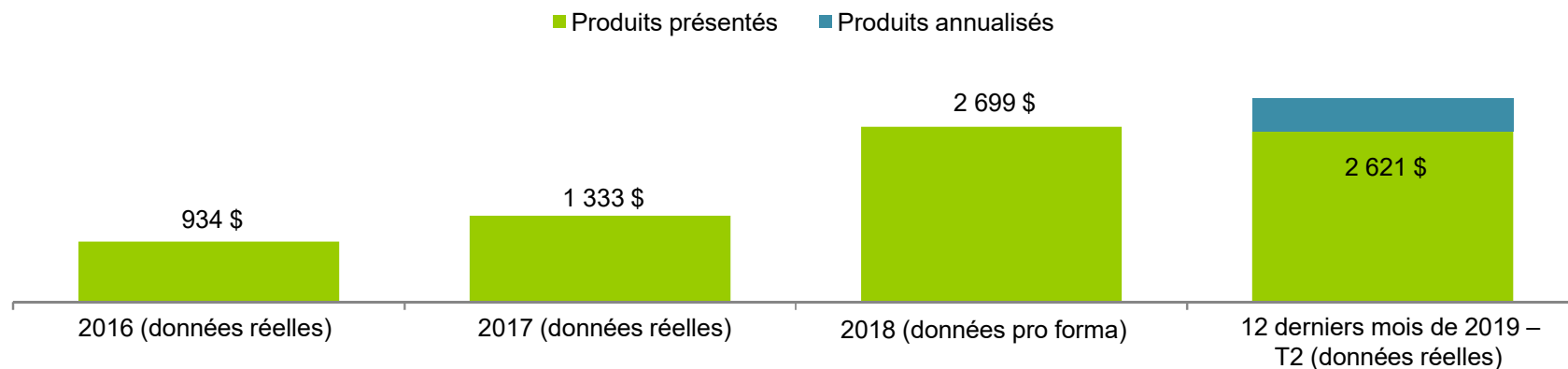


(1) Fondé sur les coûts d'élimination imposés à GFL par les principaux sites d'enfouissement de la région.

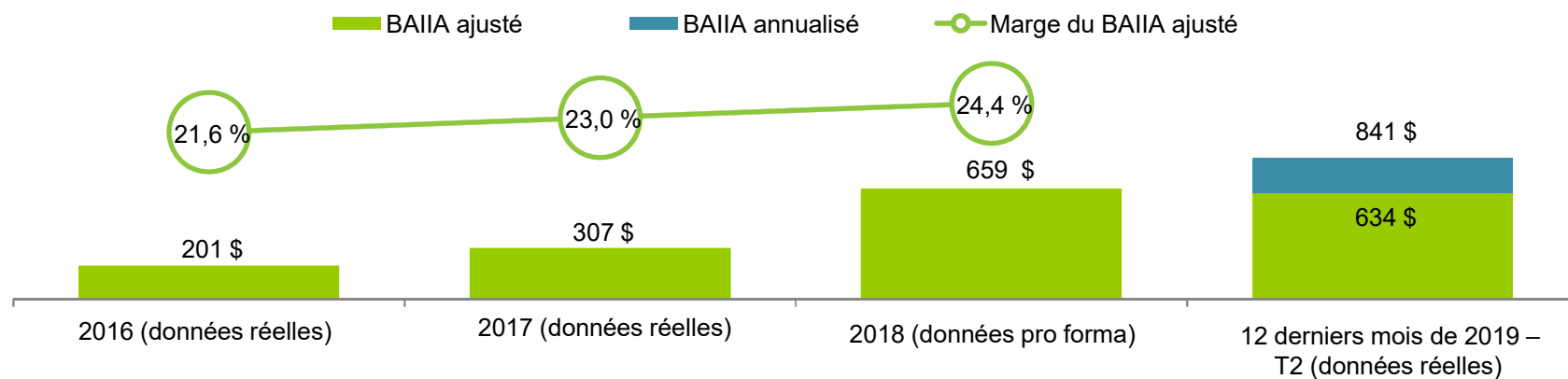
(2) Mesure non conforme aux IFRS. Les FVGA ajustés représentent les frais de vente, généraux et administratifs, exclusion faite des coûts d'acquisition et d'intégration et des autres coûts. Voir le rapprochement en annexe.

Sommaire financier

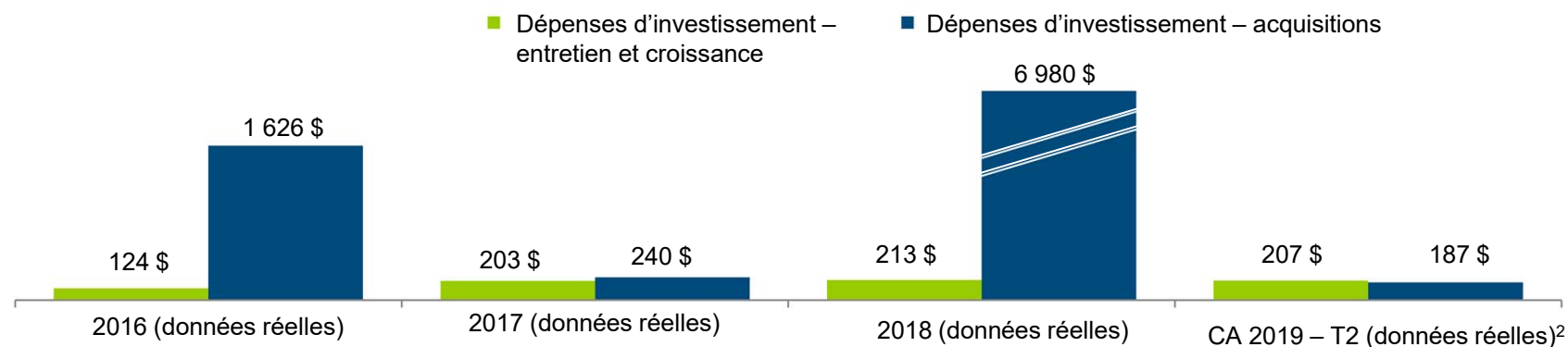
Produits



BAlIA ajusté et marge ajustée¹



Dépenses d'investissement et acquisitions



20 Remarque : Tous les montants sont présentés en millions de dollars canadiens.
 1. Mesures non conformes aux normes IFRS. Se reporter à l'annexe pour un rapprochement.
 2. Présente les dépenses d'investissement pour le cumul annuel (c.-à-d. pour le semestre clos le 30 juin 2019).

Sommaire de la structure du capital du PAPE et de ses sources et emplois

Valeur comptable		Clauses restrictives			
	Juin 2019 ¹	Clauses restrictives (données ajustées)	Juin 2019	PAPE (données ajustées)	PAPE (données pro forma)
<i>(en millions de dollars canadiens)</i>					
Trésorerie et équivalents de trésorerie	209 \$	--	209 \$	1 290 \$	1 499 \$
Facilité renouvelable	10 \$	--	10 \$	(10) \$	--
Facilité d'emprunt à terme	3 394 \$	(5) \$	3 389 \$	--	3 389 \$
Billets non garantis	2 290 \$	18 \$	2 309 \$	(1 036) \$	1 273 \$
Billets de 2022 à 5,625 % (350 M\$ US)	458 \$	22 \$	480 \$	--	480 \$
Billets de 2023 à 5,375 % (400 M\$ US)	523 \$	(16) \$	508 \$	(508) \$	--
Billets de 2026 à 7,000 % (400 M\$ US)	523 \$	(4) \$	519 \$	(208) \$	311 \$
Billets de 2027 à 8,500 % (600 M\$ US)	785 \$	16 \$	801 \$	(321) \$	481 \$
Autres dettes	224 \$	--	224 \$	--	224 \$
Dette totale (excluant les billets à rendement réinvesti)	5 918 \$	14 \$	5 931 \$	(1 046) \$	4 886 \$⁴
Dette nette (excluant les billets à rendement réinvesti)	5 709 \$	14 \$	5 722 \$	(2 336) \$	3 386 \$
BAlIA annualisé du T2 2019	841 \$²	--	841 \$²	--	841 \$²
Ratio de levier financier net (excluant les billets à rendement réinvesti)	6,8x		6,8x		4,0x
Billets à rendement réinvesti	1 017 \$	--	1 017 \$	(1 017) \$	--
Dette totale (incluant les billets à rendement réinvesti)	6 935 \$³	14 \$	6 949 \$	(2 063) \$	4 886 \$⁴
Dette nette (incluant les billets à rendement réinvesti)	6 726 \$	14 \$	6 739 \$	(1 856) \$	3 386 \$

Sources et emplois du PAPE

Sources	Emplois
<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	
Produit du PAPE	2 530 \$ ⁵
Total des sources	2 530 \$
	<i>(en millions de dollars canadiens)</i>
	Remboursement de billets de 2023 à 5,375 % (400 M\$ US) ⁶
	524 \$
	Remboursement de la partie autorisée des billets de 2026 à 7,000 % (160 M\$ US) ^{6, 7}
	210 \$
	Remboursement de la partie autorisée des billets de 2027 à 8,500 % (240 M\$ US) ^{6, 7}
	314 \$
	Primes de remboursement liées aux billets non garantis
	60 \$
	Règlement estimatif de swaps à la valeur de marché
	(20) \$
	Remboursement sur la facilité renouvelable
	10 \$
	Produit secondaire
	30 \$
	Frais et charges
	112 \$
	Trésorerie au bilan ⁸
	1 290 \$
	Total des emplois
	2 530 \$

Remarque : Selon un taux de change de 1,3100 entre le dollar américain et le dollar canadien.

1. Les données ajustées des clauses restrictives se rapportent au ratio de la structure du capital de la Société par rapport aux valeurs des swaps de sa dette en dollars canadiens et elles sont utilisées pour calculer certains ratios de levier financier aux fins de la conformité aux clauses restrictives.
2. Mesures non conformes aux normes IFRS. Se reporter à l'annexe pour obtenir des rapprochements. Ne comprend pas l'apport des acquisitions conclues après le 30 juin 2019.
3. La dette totale de 6 935 M\$ CA (tableau ci-dessus) diffère du total de l'encours de la dette présenté de 6 680 M\$ CA, puisque le total de l'encours de la dette présenté exclut des obligations locatives de 182,2 M\$ CA, des ajustements liés à la juste valeur des billets de 39,1 M\$ et des coûts de financement différés de 46,9 M\$ mais comprend la valeur comptable nette d'instruments dérivés, qui se chiffre à 12,9 M\$.

4. La dette totale de 4 886 M\$ reflète les valeurs liées aux swaps et le taux de change au 30 juin 2019.
5. Le produit du PAPE s'appuie sur le milieu de la fourchette liée au marketing, en supposant que l'option de surallocation n'est pas exercée; la Société ne recevra aucun produit du groupe Dovigi provenant du reclassement.
6. Représente la valeur nominale des billets en circulation, convertie en dollars canadiens selon un taux de change de 1,3100.
7. Représente 40 % du capital en cours (selon le remboursement anticipé maximal permis).
8. Ne reflète pas les activités survenues après le 30 juin 2019, y compris les fonds affectés aux activités de fusion et d'acquisition.

Annexe



Sociétés ouvertes comparables

Conformément à l'article 13.7(4) du *Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives aux prospectus*, toute l'information relative aux sociétés comparables à GFL Environmental Inc. et toutes les informations à fournir sur les sociétés comparables comprises dans la présentation destinée aux investisseurs potentiels ont été retirées de cette version du modèle aux fins du dépôt dans le Système électronique de données, d'analyse et de recherche (SEDAR).

Performance financière historique

en millions de dollars canadiens

	Annuel				Cumul annuel		12 derniers mois	TCAC
	2016 (données réelles)	2017 (données réelles)	2018 (données réelles)	2018 (pro forma)	T2 2018 (données réelles)	T2 2019 (données réelles)	T2 2019 (données réelles)	16 (réelles) – 18 (pro forma)
Produits	934 \$	1 333 \$	1 853 \$	2 699 \$	784 \$	1 552 \$	2 621 \$	70,0 %
<i>Croissance (%)</i>		42,7 %	39,0 %	102,5 %		98,0 %		
Perte nette	(152) \$	(101) \$	(483) \$	(604) \$	(253) \$	(161) \$	(391) \$	
BAIIA présenté	155 \$	312 \$	158 \$	404 \$	15 \$	395 \$	538 \$	61,5 %
<i>Marge (%)</i>	16,6 %	23,4 %	8,5 %	15,0 %	1,9 %	25,4 %	20,5 %	
BAIIA ajusté	201 \$	307 \$	409 \$	659 \$	167 \$	391 \$	634 \$	81,0 %
<i>Marge (%)</i>	21,5 %	23,0 %	22,1 %	24,4 %	21,3 %	25,2 %	24,2 %	
BAIIA annualisé							841 \$	
Flux de trésorerie nets liés aux activités d'exploitation	81 \$	126 \$	19 \$	n.d.	(132) \$	36 \$	188 \$	
Dépenses d'investissement ¹	124 \$	203 \$	213 \$	n.d.	68 \$	207 \$	351 \$	

1. Comprend les investissements de maintien et de croissance; ne comprend pas les acquisitions.

Rapprochement du BAIIA ajusté et du BAIIA annualisé

(en millions de dollars canadiens)

	Annuel				Cumul annuel		12 derniers mois
	2016 (données réelles)	2017 (données réelles)	2018 (données réelles)	2018 (données pro forma)	2018-T2 (données réelles)	2019-T2 (données réelles)	2019-T2 (données réelles)
Perte nette	(152) \$	(101) \$	(483) \$	(604) \$	(253) \$	(161) \$	(391) \$
Charges d'intérêts et autres coûts de financement	179 \$	213 \$	370 \$	464 \$	163 \$	251 \$	457 \$
Amortissements des immobilisations corporelles et des actifs liés aux décharges	109 \$	155 \$	245 \$	402 \$	83 \$	196 \$	357 \$
Amortissement des immobilisations incorporelles	69 \$	84 \$	168 \$	324 \$	56 \$	161 \$	273 \$
Charge d'impôt	(49) \$	(39) \$	(141) \$	(182) \$	(35) \$	(52) \$	(158) \$
BAIIA	155 \$	312 \$	158 \$	404 \$	15 \$	395 \$	538 \$
1 (Profit) perte de change	12 \$	(24) \$	61 \$	62 \$	23 \$	(43) \$	(5) \$
2 Paiements fondés sur des actions	3 \$	5 \$	21 \$	15 \$	19 \$	7 \$	9 \$
3 Autres produits	—	(19) \$	(3) \$	(4) \$	(3) \$	—	(0) \$
4 Coûts d'acquisition, d'intégration et autres coûts	19 \$	21 \$	146 \$	153 \$	102 \$	19 \$	63 \$
5 Coûts d'acquisition, de changement de marque et autres coûts d'intégration	11 \$	11 \$	22 \$	25 \$	10 \$	13 \$	24 \$
Perte liée à la valeur de marché sur la couverture du carburant	—	—	3 \$	3 \$	—	0 \$	3 \$
Contrepartie d'acquisition différée	2 \$	2 \$	2 \$	2 \$	1 \$	1 \$	2 \$
BAIIA ajusté	201 \$	307 \$	409 \$	659 \$	167 \$	391 \$	634 \$
Marge du BAIIA ajusté	21,5 %	23,0 %	22,1 %	24,4 %	21,3 %	25,2 %	24,2 %
6 Ajustements au BAIIA provenant des acquisitions	—	—	—	—	—	—	196 \$
7 Autres ajustements	—	—	—	—	—	—	11 \$
BAIIA annualisé¹	—	—	—	—	—	—	841 \$

1. Le BAIIA annualisé représente le BAIIA ajusté pour la période applicable, ajusté pour tenir compte des estimations de la direction a) des ajustements au BAIIA provenant des acquisitions (tel qu'il est décrit à la page suivante) et b) de l'incidence de l'annualisation de certains nouveaux contrats municipaux et d'élimination, de même que des initiatives de réduction des coûts conclus, commencés ou mis en œuvre, le cas échéant, au cours de cette période, comme si ces contrats ou ces initiatives de réduction des coûts avaient été conclus, commencés ou mis en œuvre, le cas échéant, le premier jour de ladite période. Ces ajustements reflètent la répartition mensuelle du BAIIA provenant des acquisitions pour les entreprises acquises en fonction d'un calcul au prorata selon la méthode linéaire.

Notes portant sur le rapprochement du BAIIA ajusté et du BAIIA annualisé

1 (Profit) perte de change :

- Se compose i) de profits et de pertes sans effet sur la trésorerie sur les swaps de devises et de taux d'intérêt conclus à l'égard des instruments d'emprunt de GFL, ii) de profits et de pertes comptabilisés à la vente d'immobilisations corporelles dont le produit est supérieur ou inférieur à la valeur comptable et iii) de profits et de pertes attribuables aux fluctuations des taux de change.

2 Paiements fondés sur des actions :

- Ce poste sans effet sur la trésorerie se compose de l'amortissement de la juste valeur de marché estimative des options sur actions attribuées à certains administrateurs et membres de la direction en vertu de régimes d'options sur actions.

3 Autres produits :

- Se composent du produit en trésorerie reçu dans le cadre d'un règlement conclu avec un actionnaire vendeur relativement à l'acquisition par GFL, en 2016, d'une entreprise de gestion des déchets solides au Michigan.

4 Coûts d'acquisition, d'intégration et autres :

- Se composent d'honoraires juridiques, de frais de consultation et d'autres honoraires et charges engagés dans le cadre d'acquisitions et d'activités de financement conclues au cours de la période ainsi que des indemnités de départ liées à des activités de restructuration. GFL prévoit engager des coûts semblables dans le cadre d'autres acquisitions dans l'avenir.

5 Coûts d'acquisition, de changement de marque et autres coûts d'intégration :

- Se composent de coûts liés au changement de marque sur le matériel acquis dans le cadre d'acquisitions d'entreprises, ainsi que d'autres coûts d'intégration. GFL pourrait engager des dépenses semblables dans l'avenir dans le cadre d'autres acquisitions.

6 Ajustements au BAIIA provenant des acquisitions :

- Représentent l'estimation, par la direction, du BAIIA provenant des acquisitions pour les entreprises que GFL a acquises au cours de la période de 12 mois close le 30 juin 2019, dont la majeure partie concerne la fusion avec Waste Industries, comme si ces entreprises avaient été acquises le 1^{er} juillet 2018, calculée conformément aux clauses restrictives de GFL. Les estimations formulées par la direction se basent sur le contrôle diligent qu'elle effectue sur l'information financière historique disponible la plus récente des entreprises acquises, au moment de chaque acquisition, après ajustement pour tenir compte de l'élimination des charges liées aux propriétaires précédents et de certains autres coûts et charges non récurrents, le cas échéant. D'autres ajustements sont apportés à cette information financière historique pour refléter les économies estimatives au titre des coûts d'exploitation, le cas échéant, que la Société prévoit réaliser par suite des acquisitions et de l'intégration des entreprises. GFL a recours au BAIIA provenant des acquisitions à l'égard des entreprises acquises pour ajuster son BAIIA ajusté afin d'y inclure un montant proportionnel du BAIIA provenant des acquisitions en fonction du nombre respectif de mois d'exploitation avant la date de l'acquisition. Les ajustements reflètent la répartition mensuelle du BAIIA estimatif provenant des acquisitions.

7 Autres ajustements :

- Représentent l'estimation, par la direction, de l'incidence de l'application d'IFRS 16 comme si la nouvelle norme avait été appliquée à compter du 1^{er} juillet 2018, calculée conformément aux clauses restrictives de GFL.

Rapprochement des frais de vente, généraux et d'administration ajustés

(en millions de dollars canadiens)

	2016 (données réelles)	2017 (données réelles)	2018 (données réelles)
Frais de vente, généraux et d'administration	124 \$	157 \$	344 \$
Dotation à l'amortissement	(4) \$	(7) \$	(9) \$
Paielements fondés sur des actions	(3) \$	(5) \$	(21) \$
Coûts d'acquisition, d'intégration et autres coûts ¹	(19) \$	(21) \$	(146) \$
Frais de vente, généraux et d'administration ajustés	99 \$	124 \$	168 \$
<i>Frais de vente, généraux et d'administration ajustés exprimés en pourcentage des produits</i>	10,6 %	9,3 %	9,1 %

27 1. Se composent de frais de transaction, tels que des honoraires juridiques, des frais de consultation et d'autres honoraires et charges engagés dans le cadre d'acquisitions et d'activités de financement conclues au cours de la période. Même si nous prévoyons engager des coûts semblables dans le cadre d'autres acquisitions et activités de financement dans l'avenir, nous réintégrons ces coûts aux frais de vente, généraux et d'administration car nous sommes d'avis que ces coûts ne sont pas représentatifs du coût de base de nos activités sous-jacentes, car le montant de ces coûts peut varier d'une période à l'autre.