

Aucune autorité en valeurs mobilières ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans les présentes. Quiconque donne à entendre le contraire commet une infraction. Les titres décrits dans le présent prospectus ne sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa; ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites.

*Les titres n'ont pas été et ne seront pas inscrits en vertu de la loi des États-Unis intitulée Securities Act of 1933, dans sa version éventuellement modifiée (la « **Loi de 1933** »), ou en vertu d'une loi sur les valeurs mobilières d'un État des États-Unis (au sens attribué au terme « United States » dans le Regulation S pris en application de la Loi de 1933), et ils ne peuvent pas être offerts, vendus ou livrés, directement ou indirectement, aux États-Unis autrement qu'en vertu d'une dispense des obligations d'inscription prévues par la Loi de 1933 et par les lois sur les valeurs mobilières applicables des États américains. Le présent prospectus ne constitue pas une offre de vente ni la sollicitation d'une offre d'achat des titres aux États-Unis. Voir la rubrique « Mode de placement ».*

PROSPECTUS AVEC SUPPLÉMENT - RFPV

Premier appel public à l'épargne
par voie de reclassement

Le 20 novembre 2024



GRUPE DYNAMITE INC.

300 000 015 \$

14 285 715 actions à droit de vote subalterne

Le présent prospectus permet le placement dans le public (le « **Placement** ») d'un total de 14 285 715 actions à droit de vote subalterne (les « **Actions à droit de vote subalterne** ») de Groupe Dynamite Inc. (la « **Société** », « **Groupe Dynamite** », « **GDI** », « **nous** », « **notre** » ou « **nos** ») par 16084915 Canada Inc., 16084958 Canada Inc., 16084834 Canada Inc. et 16086349 Canada Inc. (collectivement, les « **Actionnaires vendeurs** »), au prix de 21,00 \$ chacune (le « **Prix d'offre** »). Chacun des Actionnaires vendeurs est, directement ou indirectement, la propriété de notre président du conseil et chef de la direction, M. Andrew Lutfy, ou se trouve, directement ou indirectement, sous son contrôle. **Nous ne tirons aucun produit du Placement.** Voir la rubrique « Actionnaires vendeurs et Actionnaires principaux ».

Nous sommes une marque de mode qui exploite des magasins au détail et propose des expériences numériques sous deux bannières complémentaires jeunes d'esprit : Garage et Dynamite. Nous offrons une gamme considérable et variée de vêtements de mode pour femmes qui conviennent à un vaste éventail de styles de vie et de préférences, principalement à ceux des femmes de la génération Z et de la génération Y.



Nous vous inspirons à être vous-même.

GDI







Après la Restructuration antérieure à la clôture (au sens attribué à ce terme dans les présentes) et à la réalisation du Placement, nous aurons deux catégories d'actions émises et en circulation : les Actions à droit de vote subalterne et les actions à droit de vote multiple (les « **Actions à droit de vote multiple** » et, collectivement avec les Actions à droit de vote subalterne, les « **Actions** »). Toutes les Actions à droit de vote multiple émises et en circulation seront, directement ou indirectement, détenues par les Actionnaires vendeurs et certains membres de leur groupe (les Actionnaires vendeurs et ces membres de leur groupe étant collectivement appelés les « **Actionnaires principaux** ») ainsi que par certains membres de la famille de M. Lutfy ou se trouveront, directement ou indirectement, sous leur emprise. Chacun des Actionnaires principaux (parmi lesquels on compte tous les Actionnaires vendeurs) est, directement ou indirectement, la propriété de M. Andrew Lutfy, ou se trouve, directement ou indirectement, sous son contrôle. Les modalités et les conditions rattachées aux Actions à droit de vote subalterne et aux Actions à droit de vote multiple sont essentiellement les mêmes, sauf en ce qui a trait aux droits de vote et de conversion rattachés aux Actions à droit de vote multiple. En outre, les Actionnaires principaux disposent de certains droits préférentiels de souscription à l'égard des Actions à droit de vote multiple supplémentaires, qui sont prévus dans la Convention relative aux droits des investisseurs (au sens attribué à ce terme dans les présentes). Chaque Action à droit de vote subalterne donne à son porteur une voix et chaque Action à droit de vote multiple donne à son porteur 10 voix pour voter sur toutes les questions à l'égard desquelles les porteurs d'Actions sont habiles à voter. Les Actions à droit de vote multiple sont convertibles en Actions à droit de vote subalterne, à raison de une pour une, à tout moment au gré de leurs porteurs et automatiquement dans certaines autres circonstances. Les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne bénéficient de dispositions de protection qui leur confèrent certains droits en cas d'offre publique d'achat visant les Actions à droit de vote multiple. À la réalisation du Placement, et dans l'hypothèse où l'Option de surallocation (au sens attribué à ce terme dans les présentes) n'est pas exercée, un total de 14 285 715 Actions à droit de vote subalterne et de 93 287 589 Actions à droit de vote multiple seront émises et en circulation. Les Actions à droit de vote subalterne sont des « titres subalternes » au sens de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. Voir les rubriques « Description du capital-actions » et « Convention avec les Actionnaires principaux – Convention relative aux droits des investisseurs – Droits préférentiels de souscription ».

À la réalisation du Placement, et dans l'hypothèse où l'Option de surallocation n'est pas exercée, les Actionnaires principaux auront, directement ou indirectement, la propriété ou la maîtrise d'environ 86,7 % des Actions émises et en circulation (ce qui représente leur participation avant dilution) et d'environ 98,5 % des droits de vote rattachés à toutes les Actions émises et en circulation (respectivement environ 84,7 % et 98,2 % si l'Option de surallocation est exercée intégralement). Par conséquent, les Actionnaires principaux auront une grande influence sur nous et nos affaires. En outre, les Actionnaires principaux seront également parties à la Convention relative aux droits des investisseurs. Voir les rubriques « Actionnaires vendeurs et Actionnaires principaux », « Convention avec les Actionnaires principaux » et « Facteurs de risque ». Toutes les Actions détenues après le Placement par les Actionnaires principaux, nos administrateurs et nos membres de la haute direction seront assujetties à des conventions de blocage conclues avec les Preneurs fermes. Voir la rubrique « Mode de placement – Conventions de blocage ».

La Bourse de Toronto (la « **TSX** ») a approuvé sous condition l'inscription de nos Actions à droit de vote subalterne sous le symbole « GRGD ». L'inscription est subordonnée à notre obligation de remplir toutes les conditions de la TSX au plus tard le 11 février 2025. Voir la rubrique « Mode de placement ».

Voir la rubrique « Droits de résolution et sanctions civiles » pour de l'information sur le droit de résolution ou d'annulation de votre contrat d'acquisition de titres.

À l'heure actuelle, il n'existe aucun marché pour la négociation des Actions à droit de vote subalterne, et les acquéreurs pourraient être incapables de revendre celles qu'ils ont acquises aux termes du présent prospectus, ce qui pourrait avoir une incidence sur le cours de ces actions sur le marché secondaire, la transparence et la disponibilité du cours de ces actions, la liquidité de ces actions et l'étendue des obligations réglementaires de l'émetteur. Un placement dans les Actions à droit de vote subalterne comporte plusieurs risques que les acquéreurs éventuels doivent prendre en considération. Les acquéreurs éventuels doivent examiner attentivement les facteurs de risque décrits à la rubrique « Facteurs de risque » avant d'acheter des Actions à droit de vote subalterne. La Clôture (au sens attribué à ce terme dans les présentes) est conditionnelle à l'approbation de l'inscription des Actions à droit de vote subalterne à la cote de la TSX.

Prix : 21,00 \$ par Action à droit de vote subalterne

	Prix d'offre ¹⁾	Rémunération des preneurs fermes ²⁾³⁾	Produit net revenant aux Actionnaires vendeurs
Par Action à droit de vote subalterne	21,00 \$	1,365 \$	19,635 \$
Placement total ⁴⁾	300 000 015 \$	19 500 001 \$	280 500 014 \$

Notes :

- 1) Le Prix d'offre a été établi par voie de négociations sans lien de dépendance entre les Actionnaires vendeurs et les Preneurs fermes.
- 2) Les Actionnaires vendeurs verseront une rémunération en espèces correspondant à 6,5 % (la « **Rémunération des preneurs fermes** ») du produit brut total tiré de la vente d'Actions à droit de vote subalterne dans le cadre du Placement.
- 3) Les Actionnaires vendeurs n'acquitteront aucuns autres frais du Placement. Il est prévu que les frais totaux du Placement, à l'exclusion de la Rémunération des preneurs fermes, s'élèveront à environ 8 000 000 \$. Nous avons convenu de prendre en charge les frais du Placement. Nous avons également accepté de rembourser aux Preneurs fermes, dans certaines circonstances, les frais raisonnables qu'ils engageront dans le cadre du Placement.
- 4) Certains des Actionnaires vendeurs ont accordé aux Preneurs fermes une option (l'« **Option de surallocation** »), pouvant être exercée en totalité ou en partie à tout moment dans les 30 jours suivant la Date de clôture (au sens attribué à ce terme dans les présentes), qui leur permet d'acheter jusqu'à 2 142 857 Actions à droit de vote subalterne supplémentaires (les « **Actions de surallocation** »), ce qui correspond à une tranche supplémentaire pouvant atteindre 15 % du nombre global d'Actions à droit de vote subalterne vendues dans le cadre du Placement, aux mêmes conditions que celles énoncées ci-dessus, uniquement afin de couvrir les surallocations, s'il y a lieu. Si l'Option de surallocation est exercée intégralement, le « Prix d'offre », la « Rémunération des preneurs fermes » et le « produit net revenant aux Actionnaires vendeurs » seront respectivement de 345 000 012 \$, de 22 425 001 \$ et de 322 575 011 \$. Le présent prospectus permet également l'attribution de l'Option de surallocation et le placement des Actions de surallocation devant être émises à l'exercice de l'Option de surallocation. L'acquéreur d'Actions à droit de vote subalterne comprises dans la position de surallocation des Preneurs fermes acquiert ces Actions à droit de vote subalterne aux termes du présent prospectus, que la position de surallocation soit couverte en définitive par l'exercice de l'Option de surallocation ou par des acquisitions effectuées sur le marché secondaire. Voir la rubrique « Mode de placement ».

Goldman Sachs Canada Inc., BMO Nesbitt Burns Inc., RBC Dominion valeurs mobilières Inc. et Valeurs Mobilières TD Inc., en tant que coteneurs de livres principaux (collectivement, les « **Coteneurs de livres principaux** »), et Barclays valeurs mobilières Canada, Valeurs mobilières Desjardins inc., Financière Banque Nationale Inc., Scotia Capitaux Inc., Corporation Canaccord Genuity, Marchés mondiaux CIBC inc. et Stifel Nicolaus Canada Inc. (collectivement avec les Coteneurs de livres principaux, les « **Preneurs fermes** »), agissant pour leur propre compte, offrent sous condition les Actions à droit de vote subalterne visées par le présent prospectus, sous les réserves d'usage concernant leur vente antérieure, leur vente par les Actionnaires vendeurs et leur acceptation par les Preneurs fermes, conformément aux conditions qui figurent dans la Convention de prise ferme (au sens attribué à ce terme dans les présentes) que nous avons conclue avec les Actionnaires vendeurs et les Preneurs fermes, dont il est question sous la rubrique « Mode de placement », et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique, pour notre compte, par Davies Ward Phillips & Vineberg S.E.N.C.R.L., s.r.l., quant aux questions d'ordre juridique au Canada et aux États-Unis, et, pour le compte des Preneurs fermes, par Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., quant aux questions d'ordre juridique au Canada, et par Cravath, Swaine & Moore LLP, quant aux questions d'ordre juridique aux États-Unis.

L'Option de surallocation attribuée aux Preneurs fermes dans le cadre du Placement leur permet, sous réserve de la législation applicable, d'effectuer des surallocations ou des opérations qui stabilisent ou maintiennent le cours des Actions à droit de vote subalterne à d'autres niveaux que ceux qui pourraient par ailleurs se former sur le marché libre. **Les Preneurs fermes peuvent offrir les Actions à droit de vote subalterne à un prix inférieur à celui qui est indiqué ci-dessus. Voir la rubrique « Mode de placement ».**

Le tableau qui suit présente le nombre d'Actions à droit de vote subalterne pouvant être vendues par certains des Actionnaires vendeurs aux Preneurs fermes aux termes de l'Option de surallocation.

Position des Preneurs fermes	Valeur ou nombre maximum de titres disponibles	Période d'exercice	Prix d'exercice
Option de surallocation . . . à droit de vote subalterne	2 142 857 Actions	Dans les 30 jours qui suivent la Date de clôture	21,00 \$ par Action à droit de vote subalterne

Certains de nos administrateurs, à savoir Andy Janowski, Angelic Vendette et Hollie S. Castro, résident à l'extérieur du Canada. Ces administrateurs ont nommé la Société, située au 5592, rue Ferrier, Mont-Royal (Québec) H4P 1M2 Canada, à titre de mandataire aux fins de signification au Canada. Les acquéreurs doivent savoir qu'ils pourraient être incapables de faire exécuter un jugement rendu au Canada contre une personne physique ou morale qui réside à l'extérieur du Canada ou qui est constituée, prorogée ou autrement organisée sous le régime des lois d'un territoire étranger, et ce, même si cette personne a désigné un mandataire aux fins de signification. Voir les rubriques « Facteurs de risque » et « Exécution de jugements à l'encontre de personnes étrangères ».

BMO Nesbitt Burns Inc., RBC Dominion valeurs mobilières Inc., Valeurs Mobilières TD Inc., Valeurs mobilières Desjardins inc., Financière Banque Nationale Inc. et Scotia Capitaux Inc. sont des membres du même groupe que des banques qui nous ont consenti des facilités de crédit aux termes de la Convention de crédit (au sens attribué à ce terme dans les présentes). Par conséquent, nous pouvons être considérés comme un « émetteur associé » de BMO Nesbitt Burns Inc., de RBC Dominion valeurs mobilières Inc., de Valeurs Mobilières TD Inc., de Valeurs mobilières Desjardins inc., de Financière Banque Nationale Inc. et de Scotia Capitaux Inc. aux termes de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. Voir la rubrique « Description des dettes importantes » pour en savoir davantage sur les modalités, les conditions et l'état des facilités de crédit consenties aux termes de la Convention de crédit, ainsi que la rubrique « Mode de placement – Relation entre certains Preneurs fermes et nous ».

Les souscriptions seront reçues par les Preneurs fermes sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie et du droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. La clôture du placement (la « **Clôture** ») devrait avoir lieu vers le 26 novembre 2024 ou à toute autre date dont les Actionnaires vendeurs, les Preneurs fermes et nous pouvons convenir (la « **Date de clôture** »), mais, dans tous les cas, au plus tard le 10 décembre 2024. Les Actions à droit de vote subalterne seront déposées auprès de Services de dépôt et de compensation CDS inc. (la « **CDS** ») sous forme électronique à la Date de clôture. L'acquéreur d'Actions à droit de vote subalterne recevra uniquement un avis d'exécution du courtier inscrit auprès duquel ou par l'intermédiaire duquel il a acheté les Actions à droit de vote subalterne. Voir la rubrique « Mode de placement – Règlement ».

Table des matières

À propos du présent prospectus	1	Mode de placement	153
Admissibilité aux fins de placement	9	Certaines incidences fiscales fédérales	
Documents de commercialisation	9	canadiennes	161
Lettre du chef de la direction	10	Facteurs de risque	166
Sommaire du prospectus	12	Poursuites et application de la loi	204
Notre activité	42	Questions d'ordre juridique	204
Rapport de gestion	68	Membres de la direction et autres personnes	
Produit net revenant aux Actionnaires		intéressés dans des opérations	
vendeurs	100	importantes	204
Description du capital-actions	101	Auditeur, agent des transferts et agent chargé	
Convention avec les Actionnaires		de la tenue des registres	204
principaux	109	Exécution de jugements à l'encontre de	
Politique en matière de dividendes	112	personnes étrangères	204
Actionnaires vendeurs et Actionnaires		Promoteur	205
principaux	113	Contrats importants	205
Description des dettes importantes	114	Droits de résolution et sanctions civiles	205
Structure du capital consolidé	115	Table des matières des états financiers	F-1
Options d'achat d'actions	116	Annexe A Règles du conseil d'administration	
Ventes antérieures	117	de Groupe Dynamite Inc.	A-1
Administrateurs et membres de la haute		Annexe B Règles du comité d'audit	
direction	118	de Groupe Dynamite Inc.	B-1
Rémunération de la haute direction	133	Attestation de la Société	C-1
Programme de partage de la réussite	149	Attestation du promoteur	C-2
Rémunération des administrateurs	150	Attestation des Preneurs fermes	C-3
Prêts aux administrateurs et aux dirigeants ...	152		

À PROPOS DU PRÉSENT PROSPECTUS

L'investisseur doit s'en remettre exclusivement aux renseignements contenus dans le présent prospectus; il n'a pas le droit d'invoquer une partie de ces renseignements à l'exclusion des autres renseignements du présent prospectus. Ni la Société, ni les Actionnaires vendeurs, ni aucun des Preneurs fermes n'ont autorisé qui que ce soit à fournir aux investisseurs des renseignements supplémentaires ou différents. Les renseignements qui figurent sur notre site Web, à l'adresse www.groupedynamite.com, et sur les médias sociaux dont il est question dans les présentes ne sont pas censés faire partie du présent prospectus ni y être intégrés par renvoi. L'investisseur éventuel ne doit pas s'en remettre à ces renseignements au moment de prendre la décision d'investir ou non dans les Actions à droit de vote subalterne. Les graphiques, les tableaux et les autres renseignements sur notre performance passée ou celle d'une autre entité qui figurent dans le présent prospectus ont uniquement pour but d'illustrer nos résultats passés et ne sont pas nécessairement représentatifs de notre performance future ou de celle de ces entités. Les renseignements que contient le présent prospectus ne sont exacts qu'à la date de celui-ci ou à la date indiquée, peu importe la date de remise du présent prospectus ou de la vente des Actions à droit de vote subalterne.

Ni la Société, ni les Actionnaires vendeurs, ni aucun des Preneurs fermes n'offrent de vendre les Actions à droit de vote subalterne dans un territoire où l'offre ou la vente de tels titres n'est pas autorisée. Pour les investisseurs qui résident à l'extérieur du Canada, ni la Société, ni les Actionnaires vendeurs, ni aucun des Preneurs fermes n'ont pris des mesures afin de permettre le Placement ou encore la possession ou la diffusion du présent prospectus dans un territoire où des mesures sont requises à cette fin, hormis le Canada. Les investisseurs sont tenus de prendre connaissance des restrictions pouvant s'appliquer au Placement et à la possession ou à la diffusion du présent prospectus, et de les respecter.

Signification de certaines mentions

Sauf indication contraire ou si le contexte commande une autre interprétation : (i) l'information donnée dans le présent prospectus suppose que la Restructuration antérieure à la clôture et le Placement ont été réalisés et que l'Option de surallocation n'a pas été exercée; (ii) toutes les mentions d'Actions à droit de vote multiple, d'Actions à droit de vote subalterne et d'Actions émises et en circulation ainsi que tous les pourcentages qui s'y rapportent supposent que les Actions de catégorie G ont été échangées selon un prix par Action à droit de vote multiple correspondant au Prix d'offre; et (iii) toutes les mentions dans le présent prospectus de la « Société », de « GDI » et de « Groupe Dynamite » ainsi que le pronom « nous » et les déterminants « notre » et « nos » désignent Groupe Dynamite Inc. et ses filiales, sur une base consolidée, à la Date de clôture.

« **Billet de 10644579 Canada** » s'entend du billet de 110 000 000 \$ daté du 10 novembre 2022 émis par 10644579 Canada Inc. en faveur de la Société, payable sur demande, portant intérêt à un taux annuel correspondant au taux préférentiel majoré de 1,85 %. Le Billet de 10644579 Canada est appelé « billet à recevoir de la société mère » dans nos états financiers.

« **clients actifs** » s'entend, à l'égard d'une date donnée, des clients qui ont acheté nos produits au cours de la période de 12 mois précédant cette date.

« **Exercice 2018** » s'entend de l'exercice de la Société couvrant la période de 52 semaines close le 2 février 2019.

« **Exercice 2019** » s'entend de l'exercice de la Société couvrant la période de 52 semaines close le 1^{er} février 2020.

« **Exercice 2020** » s'entend de l'exercice de la Société couvrant la période de 52 semaines close le 30 janvier 2021.

« **Exercice 2021** » s'entend de l'exercice de la Société couvrant la période de 52 semaines close le 29 janvier 2022.

« **Exercice 2022** » s'entend de l'exercice de la Société couvrant la période de 52 semaines close le 28 janvier 2023.

« **Exercice 2023** » s'entend de l'exercice de la Société couvrant la période de 53 semaines close le 3 février 2024.

« **Exercice 2024** » s'entend de l'exercice de la Société couvrant la période de 52 semaines close le 1^{er} février 2025.

« **Exercice 2025** » s'entend de l'exercice de la Société couvrant la période de 52 semaines close le 31 janvier 2026.

« **Exercice 2028** » s'entend de l'exercice de la Société couvrant la période de 53 semaines close le 3 février 2029.

Monnaie et taux de change

Dans le présent prospectus, les symboles « \$ » et « \$ CA » désignent le dollar canadien et le symbole « \$ US » désigne le dollar américain. Sauf indication contraire, toutes les sommes sont libellées en dollars canadiens. Nous présentons nos états financiers en dollars canadiens et communiquons de l'information financière dans le présent prospectus en dollars canadiens. Il se peut que certains totaux, sous-totaux et pourcentages contenus dans le présent prospectus ne concordent pas parce qu'ils ont été arrondis.

Le tableau suivant présente les taux de change extrêmes du dollar américain par rapport au dollar canadien au cours de chacune des périodes indiquées, le taux de change moyen pour ces périodes et le taux de change en vigueur à la fin de chacune de ces périodes. Les taux sont fondés sur les taux de change publiés par la Banque du Canada.

	Exercice clos le			Période de 26 semaines close le	
	3 février 2024 ¹⁾	28 janvier 2023	29 janvier 2022	3 août 2024	29 juillet 2023
Haut	1,3875	1,3856	1,2942	1,3858	1,3807
Bas	1,3128	1,2451	1,2040	1,3450	1,3128
Moyenne	1,3494	1,3075	1,2528	1,3642	1,3442
Fin de la période	1,3454	1,3314	1,2772	1,3858	1,3232

Le 19 novembre 2024, le taux de change publié par la Banque du Canada pour la conversion du dollar américain en dollar canadien s'établissait à 1,00 \$ US = 1,3981 \$ CA. Nous ne faisons aucune déclaration selon laquelle une somme en dollars canadiens pourrait être convertie en dollars américains à ce taux ou à un autre taux.

Note :

¹⁾ L'Exercice 2023, qui a pris fin le 3 février 2024, comptait 53 semaines.

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 prospectus 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 internationales d'information financière (les « **normes IFRS** ») telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« **IASB** ») et n'ont pas de définition normalisée prescrite par les normes IFRS; 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, 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.

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) », le « rendement de l'actif », le « rendement du capital investi », la « conversion des flux de trésorerie disponibles » 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 », les « ventes des magasins comparables », le « ratio de la marge brute », la « marge d'exploitation », la « valeur du client », la « valeur moyenne des commandes », le « prix de détail moyen par unité », le « BAIIA par magasin », la « marge par magasin », les « frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes » et les « dépenses d'investissement », et à d'autres mesures opérationnelles couramment utilisées dans le secteur du commerce de détail, y compris les « clients actifs ». 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 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 les budgets d'exploitation annuels et pour déterminer les composantes de la rémunération des dirigeants.

Pour obtenir les définitions des mesures financières non conformes aux normes IFRS, des ratios non conformes aux normes IFRS, des mesures financières supplémentaires et des mesures propres au secteur du commerce de détail en question, ainsi que les rapprochements applicables avec les mesures financières conformes aux normes IFRS pertinentes, 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 rapport de gestion.

Information prospective

Le présent prospectus contient de l'« information prospective » au sens de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. L'information prospective peut porter sur nos perspectives financières et sur les événements ou les résultats attendus. Elle est susceptible de concerner notre entreprise, notre situation financière, notre stratégie commerciale, nos plans de croissance, la réorganisation de la structure de notre entreprise et nos stratégies, nos budgets, notre exploitation, nos résultats financiers, nos impôts et taxes, notre politique en matière de dividendes, nos projets et nos objectifs. Plus particulièrement, l'information sur les résultats, la performance, les réalisations, les perspectives ou les occasions que nous prévoyons ou l'information sur les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités constitue de l'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 », « avoir l'intention de », « maintenir », « continuer », « chercher à » et « prévoir » et à l'emploi de termes comme « budget », « estimation », « perspective », « prévision », « projection », « potentiel », « but », « objectif », « stratégie », « intention », « possibilité » et « éventualité » ou d'autres expressions et termes semblables qui indiquent que certaines mesures seront ou pourraient être prises ou encore que certains événements ou résultats se produiront ou se concrétiseront ou pourraient se produire ou se concrétiser. De plus, les déclarations mentionnant nos attentes, nos intentions, nos prévisions ou d'autres faits ou circonstances à venir contiennent de l'information prospective. Les énoncés qui contiennent de l'information prospective ne portent pas sur des faits passés, mais reflètent plutôt les attentes, les estimations et les projections de la direction concernant des circonstances ou des événements futurs éventuels.

L'information prospective se trouve entre autres aux rubriques « Sommaire du prospectus », « Notre activité », « Sommaire du prospectus - Sommaire des données financières consolidées et d'autres données », « Rapport de gestion », « Produit net revenant aux Actionnaires vendeurs », « Description du capital-actions », « Politique en matière de dividendes », « Actionnaires vendeurs et Actionnaires principaux », « Structure du

capital consolidé », « Administrateurs et membres de la haute direction », « Rémunération de la haute direction », « Rémunération des administrateurs » et « Facteurs de risque ».

L'information prospective figurant dans le présent prospectus porte, entre autres, sur ce qui suit :

- le Prix d'offre, la réalisation, la taille et les frais du Placement, ainsi que le moment de la Clôture;
- la signature d'ententes conclues dans le cadre de la réalisation du Placement par les Actionnaires principaux, y compris la Convention relative aux droits des investisseurs;
- les attentes concernant les tendances du secteur, les taux de croissance globaux du marché et nos taux et stratégies de croissance, y compris en ce qui concerne le pouvoir d'achat des femmes;
- les attentes concernant notre capacité de continuer à créer une mode accessible et à offrir des produits tendance;
- les attentes concernant le réinvestissement dans notre entreprise;
- nos plans d'affaires, nos objectifs, nos buts, nos stratégies et notre modèle d'exploitation;
- les attentes concernant le positionnement de notre marque, sa notoriété, son expansion et l'attention portée par la clientèle à l'histoire et à la raison d'être de la marque;
- les attentes concernant l'expansion de notre réseau de magasins, la rénovation et la relocalisation des magasins existants et le délai de récupération moyen estimatif de l'investissement initial par magasin;
- les attentes concernant la conquête des marchés internationaux, plus particulièrement le Royaume-Uni, et les possibilités, le succès et les avantages qui en découlent;
- l'intégration prévue de nos fonctions de mise en marché dans une plateforme unique et uniformisée, que nous appelons notre initiative Glass Pipeline;
- les attentes concernant l'établissement de rapports sur le développement durable;
- les attentes concernant l'augmentation du pourcentage de nos produits créés avec des matériaux durables et l'augmentation de notre ratio échantillon/adoption;
- notre situation concurrentielle dans notre secteur;
- les étapes et la réalisation de la Restructuration antérieure à la clôture;
- l'affectation du produit tiré du remboursement du Billet de 10644579 Canada au remboursement de l'encours des dettes aux termes de la Convention de crédit;
- les attentes concernant la performance financière;
- le cours des Actions à droit de vote subalterne;
- les attentes concernant les niveaux et les plans de rémunération futurs des administrateurs et des membres de la haute direction et notre Programme de partage de la réussite;
- les convictions et les intentions concernant la propriété de marques de commerce et de noms de domaine importants qui sont utilisés dans la conception, la production, la commercialisation, la distribution et la vente de nos produits.

Sont également considérés comme de l'information prospective nos évaluations et nos objectifs concernant l'amélioration de l'expérience client, l'ouverture de nouveaux magasins, la rénovation et la relocalisation de magasins existants dans des emplacements de premier choix, ainsi que l'augmentation de la part que représente le cybercommerce dans le total de nos produits. Voir la rubrique « Rapport de gestion - Perspectives financières » pour de plus amples renseignements sur nos stratégies, hypothèses et perspectives du marché relativement à ces évaluations.

L'information prospective susmentionnée et celle qui figure ailleurs dans le présent prospectus reposent sur nos avis, estimations et hypothèses établis à la lumière de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des événements prévus, ainsi que sur d'autres facteurs que nous jugeons actuellement pertinents et raisonnables dans les circonstances. 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 rehaussement de nos marques; le fait que les efforts de marketing ainsi que l'amélioration et l'agrandissement des magasins seront couronnés de succès et stimuleront la croissance de nos produits; le maintien de nos relations avec les fournisseurs et un approvisionnement régulier et rentable des stocks; la gestion réussie des dépenses et la hausse de la marge brute; la croissance de notre entreprise de cybercommerce 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 importants en matière d'impôts, de taxes, de droits, de barrières tarifaires et de taux d'intérêt; l'absence de perturbations importantes 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.

L'information prospective qui figure dans le présent prospectus repose sur nos avis, estimations et hypothèses que nous avons jugés pertinents et raisonnables à la date où cette information a été présentée. Elle est également assujettie à des risques, à des incertitudes, à des hypothèses et à d'autres facteurs, connus et inconnus, susceptibles de faire en sorte que les résultats, le niveau d'activité, le rendement ou les réalisations qui se produiront réellement diffèrent sensiblement de ceux exprimés ou sous-entendus par l'information prospective, notamment les facteurs de risque suivants, qui sont décrits plus en détail sous la rubrique « Facteurs de risque » :

- l'évolution de la conjoncture économique en général et des dépenses des consommateurs au Canada, aux États-Unis et ailleurs dans le monde;
- l'incapacité d'optimiser les marchandises et d'anticiper les exigences du consommateur et les tendances de la mode en constante évolution et d'y répondre;
- l'incapacité de protéger et de rehausser nos marques;
- les mesures prises par nos fournisseurs et fabricants;
- les risques liés à la transparence de la chaîne d'approvisionnement;
- l'incapacité de rester à l'écoute de notre clientèle;
- l'incapacité de maintenir les niveaux récents de ventes des magasins comparables ou de ventes au détail par pied carré;
- l'incapacité d'attirer une nouvelle clientèle ou de conserver la clientèle existante, ou de maintenir ou d'augmenter les ventes à ces clientèles;
- une perturbation importante de nos systèmes de technologie de l'information et de notre entreprise de cybercommerce;
- les risques liés aux atteintes à la sécurité des données et à d'autres événements liés à la cybersécurité;
- les risques liés à la marque et à la réputation auxquels nous exposent les influenceurs;
- l'incapacité d'attirer et de maintenir en poste du personnel de vente compétent;
- les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et à d'autres monnaies, les fluctuations des coûts des intrants et l'inflation;
- la perte de membres de notre équipe de direction ou d'autres membres du personnel clé ou l'incapacité d'attirer de nouveaux membres de la direction ou du personnel clé;
- l'incapacité d'obtenir des marchandises en temps voulu à des prix concurrentiels;
- la forte concurrence dans notre secteur et la taille et les ressources de certains de nos concurrents;
- nos besoins en capitaux considérables pour financer l'expansion de notre entreprise;
- les restrictions de financement applicables aux activités actuelles et futures;
- l'incapacité de gérer nos activités à notre taille actuelle et la réussite de nos stratégies de croissance;
- l'incapacité d'implanter avec succès nos magasins dans des emplacements convenables et toute détérioration de l'emplacement d'un magasin, y compris toute diminution de l'affluence de la clientèle;

- les risques liés à la location de locaux pour le commerce de détail;
- l'incapacité d'ouvrir et d'exploiter de nouveaux magasins en temps voulu et de façon rentable;
- notre expérience d'exploitation limitée et la notoriété limitée de notre marque à l'extérieur de l'Amérique du Nord;
- l'incapacité de gérer et de développer notre entreprise de cybercommerce;
- l'incapacité d'élargir, si nous décidons de le faire, nos gammes de produits ainsi que le détournement de nos ressources d'exploitation, de gestion et d'administration pour la mise en œuvre de ces plans;
- notre défaut, notamment par inadvertance, de nous conformer aux lois existantes ou futures régissant nos programmes de marketing, nos initiatives en matière de cybercommerce et la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements transactionnels et personnels concernant notre clientèle;
- les avancées relatives à l'intelligence artificielle et l'intégration de celle-ci dans nos activités;
- les perturbations dans les activités à notre siège social;
- les tentatives de syndicalisation de nos employés;
- la dépendance envers les fournisseurs de transport indépendants;
- les augmentations du coût des matières premières ou d'autres intrants utilisés dans la production, la fabrication et le transport de nos marchandises;
- le caractère saisonnier des produits des activités ordinaires et des achats de stocks;
- l'incapacité d'augmenter les produits des activités ordinaires ou d'atteindre d'autres cibles financières;
- l'incapacité de réduire les frais d'exploitation en temps voulu;
- les frais supplémentaires qui incombent aux sociétés ouvertes;
- l'incidence défavorable sur les résultats financiers de nos plans incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres;
- l'incapacité de protéger nos marques de commerce ou autres droits de propriété intellectuelle et la violation possible de marques de commerce ou d'autres droits de propriété intellectuelle appartenant à des tiers;
- l'effet défavorable que nos activités commerciales peuvent avoir sur les droits des personnes liées à notre entreprise;
- une surveillance accrue de la part des investisseurs et d'autres personnes en ce qui concerne notre responsabilité environnementale, sociale ou en matière de gouvernance ou de développement durable;
- les incidences opérationnelles et commerciales associées aux changements climatiques;
- les lois et règlements, notamment les lois sur l'emploi et les relations de travail, la protection des consommateurs, la publicité, l'environnement, les douanes, les impôts et taxes et les autres lois régissant les commerces de détail;
- les réclamations présentées contre nous, qui sont susceptibles d'entraîner des litiges;
- les dangers et les risques opérationnels qui peuvent ne pas être entièrement couverts par l'assurance ou qui ne le sont pas du tout;
- la responsabilité, les réclamations et les pénalités liées à la santé et à la sécurité en magasin et sur les lieux de travail;
- les impôts et taxes supplémentaires, qui sont susceptibles de nuire à nos résultats d'exploitation;
- les risques liés à l'information prospective figurant dans le présent prospectus;
- les risques liés aux paiements;
- la fraude liée à la clientèle et/ou aux cartes de crédit;

- les événements sanitaires à l'échelle mondiale ou régionale et les événements géopolitiques tels que les conflits en Ukraine et au Moyen-Orient, ainsi que les mesures prises par les autorités publiques, le secteur privé et les consommateurs pour y faire face;
- les risques liés à l'inflation;
- les catastrophes naturelles, les conditions météorologiques inhabituelles et les événements géopolitiques ou les actes terroristes;
- les risques d'insolvabilité des parties avec lesquelles nous faisons affaire ou l'incapacité ou le refus de celles-ci de s'acquitter de leurs obligations envers nous;
- les modifications des normes comptables et des hypothèses, estimations et jugements subjectifs de la part de la direction relativement à des questions comptables complexes;
- les risques liés à l'assurance;
- les risques inhérents au fait d'exercer des activités commerciales avec des fournisseurs et des fabricants établis en Chine;
- l'incapacité à prévoir les produits des activités ordinaires avec précision et à planifier nos dépenses de façon appropriée;
- les risques liés aux retours de marchandises;
- l'incapacité de repérer et de recruter de nouveaux partenaires exploitants internationaux compétents et de conclure des contrats avec eux;
- les risques liés à la freinte de stock;
- les risques liés à des faiblesses importantes de nos contrôles internes à l'égard de l'information financière;
- la structure du capital à deux catégories ayant pour effet de concentrer les droits de vote entre les mains des Actionnaires principaux;
- la volatilité du cours des Actions à droit de vote subalterne;
- les ventes futures de nos titres par les Actionnaires existants, entraînant la chute du cours des Actions à droit de vote subalterne;
- l'absence d'un marché boursier actif, liquide et ordonné pour la négociation des Actions à droit de vote subalterne;
- notre capacité à verser des dividendes;
- l'émission d'actions privilégiées susceptible d'entraver la capacité d'une autre personne à nous acquérir ou d'avoir par ailleurs une incidence défavorable sur les porteurs de nos Actions;
- la possibilité que le cours de nos titres et le volume des opérations sur ceux-ci baissent si les analystes ne publient pas d'étude sur nous ou nos activités ou bien s'ils publient des études inexacts ou défavorables;
- les développements récents en matière de fiscalité internationale pouvant avoir une incidence sur nos résultats financiers.

Si l'un de ces risques ou l'un de ces impondérables se concrétisait, ou si les avis, les estimations ou les hypothèses sous-tendant l'information prospective se révélaient erronés, les résultats réels ou les événements futurs pourraient être sensiblement différents de ce qui est prévu dans l'information prospective. Le lecteur doit examiner attentivement les risques, les impondérables, les avis, les estimations et les hypothèses dont il est question ci-dessus et qui sont décrits plus amplement sous la rubrique « Facteurs de risque ».

Même si nous avons tenté de définir les facteurs de risque importants qui pourraient entraîner un écart considérable entre les résultats réels ou les événements futurs et ceux indiqués dans l'information prospective, d'autres facteurs de risque dont nous ne connaissons pas l'existence ou que nous ne jugeons pas importants pour l'instant pourraient également faire en sorte que les résultats réels ou les événements futurs diffèrent

considérablement de ceux qui sont sous-entendus dans l'information prospective. Rien ne garantit que cette information se révélera exacte étant donné que les résultats réels et les événements futurs pourraient différer sensiblement de ceux qu'elle indique. Par conséquent, le lecteur ne devrait pas s'en remettre sans réserve à l'information prospective. L'information prospective contenue dans le présent prospectus fait état de nos attentes à la date du présent prospectus (ou à la date par ailleurs indiquée) et est susceptible de changer après cette date. Nous n'avons ni l'intention ni l'obligation d'actualiser ou de modifier l'information prospective en raison de nouveaux éléments d'information ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, et ne prenons aucun engagement en ce sens, sauf dans la mesure où la législation canadienne en valeurs mobilières applicable nous y contraint.

L'information prospective qui figure dans le présent prospectus est présentée expressément sous réserve de la mise en garde qui précède. Les investisseurs doivent lire intégralement le présent prospectus et consulter leurs conseillers professionnels pour s'assurer de bien comprendre les incidences d'un placement dans les Actions à droit de vote subalterne, notamment les incidences fiscales et juridiques, de même que les risques qui en découlent.

Données sur le marché et sur le secteur

Les données sur le marché et sur le secteur présentées dans le présent prospectus ont été obtenues de sources externes. Elles ont été tirées de publications et de rapports sectoriels, de sites Web et d'autres renseignements mis à la disposition du public, y compris le site Euromonitor, ainsi que de données sur le secteur et d'autres données établies par nous ou pour notre compte en fonction de notre connaissance de l'économie et du marché du commerce de détail nord-américains (y compris nos estimations et nos hypothèses concernant l'économie et le marché du commerce de détail nord-américains qui sont fondées sur cette connaissance).

Nous estimons que les données sur le marché et sur le secteur présentées dans le présent prospectus sont exactes et que, en ce qui concerne les données établies par nous ou pour nous, nos opinions, nos estimations et nos hypothèses sont pertinentes et raisonnables à l'heure actuelle, mais rien ne garantit leur exactitude ni leur exhaustivité. L'exactitude et l'exhaustivité des données sur le marché et sur le secteur qui sont présentées dans le présent prospectus ne sont pas garanties. La Société, les Actionnaires vendeurs et les Preneurs fermes ne font aucune déclaration quant à l'exactitude de ces données. Les résultats réels peuvent différer sensiblement des prévisions figurant dans ces rapports ou publications, et on peut s'attendre à ce que l'ampleur de cette différence soit proportionnelle à la durée de l'horizon prévisionnel. Même si nous sommes d'avis que l'information est fiable, la Société, les Actionnaires vendeurs et les Preneurs fermes n'ont pas vérifié de façon indépendante les données provenant de sources externes mentionnées dans le présent prospectus, ni analysé ou vérifié les études ou enquêtes sur lesquels se sont appuyées ou auxquelles renvoient ces sources, pas plus qu'ils n'ont vérifié les hypothèses sur le marché et l'économie et les autres hypothèses sur lesquelles ces sources se sont fondées. Les données sur le marché et sur le secteur sont susceptibles de varier et ne peuvent pas être vérifiées en raison des limites quant à la disponibilité et à la fiabilité des sources de données, de la nature volontaire du processus de collecte des données et d'autres restrictions et incertitudes inhérentes à une enquête statistique.

Marques de commerce et appellations commerciales

Dans le présent prospectus, il est question de marques de commerce, comme GARAGE et DYNAMITE, qui sont protégées par la législation applicable en matière de propriété intellectuelle, et qui nous appartiennent. Pour faciliter la lecture du présent document, nos marques de commerce et nos appellations commerciales peuvent ne pas être accompagnées des symboles [®], ^{MD} ou ^{MC}, mais le fait que ces symboles ne soient pas mentionnés n'indique nullement que nous ne ferons pas valoir dans toute la mesure permise par la législation applicable nos droits sur ces marques de commerce et appellations commerciales.

ADMISSIBILITÉ AUX FINS DE PLACEMENT

De l'avis de Davies Ward Phillips & Vineberg S.E.N.C.R.L., s.r.l., conseillers juridiques de la Société et des Actionnaires vendeurs, et d'Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., conseillers juridiques des Preneurs fermes, compte tenu des dispositions actuelles de la Loi de l'impôt et à condition qu'elles soient, à la Date de clôture, inscrites à la cote d'une « bourse de valeurs désignée » (au sens attribué à ce terme dans la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et les règlements pris en application de celle-ci, dans sa version modifiée, appelée ci-après la « **Loi de l'impôt** »), les Actions à droit de vote subalterne, si elles étaient émises à la date des présentes, seraient des placements admissibles aux termes de la Loi de l'impôt pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite (« **REER** »), des fonds enregistrés de revenu de retraite (« **FERR** »), des régimes enregistrés d'épargne-études (« **REEE** »), des régimes de participation différée aux bénéfices (sauf les fiducies régies par des régimes de participation différée aux bénéfices à l'égard desquels l'employeur est la Société ou une entité qui a un lien de dépendance avec la Société), des régimes enregistrés d'épargne-invalidité (« **REEI** »), des comptes d'épargne libre d'impôt (« **CELI** ») ou des comptes d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété (« **CELIAPP** »).

Même si les Actions à droit de vote subalterne peuvent constituer des placements admissibles pour une fiducie régie par un REER, un FERR, un REEE, un REEI, un CELI ou un CELIAPP, le rentier d'un REER ou d'un FERR, le souscripteur d'un REEE ou le titulaire d'un REEI, d'un CELI ou d'un CELIAPP, selon le cas, devra payer une pénalité fiscale à l'égard des Actions à droit de vote subalterne détenues dans un REER, un FERR, un REEE, un REEI, un CELI ou un CELIAPP si celles-ci constituent un « placement interdit » au sens de la Loi de l'impôt. En règle générale, les Actions à droit de vote subalterne ne seront pas des « placements interdits » si le rentier d'un REER ou d'un FERR, le souscripteur d'un REEE ou le titulaire d'un REEI, d'un CELI ou d'un CELIAPP, selon le cas, n'a pas de lien de dépendance avec la Société pour l'application de la Loi de l'impôt et n'a pas de « participation notable » dans la Société, au sens des dispositions sur les « placements interdits » de la Loi de l'impôt. De plus, en règle générale, les Actions à droit de vote subalterne ne seront pas des « placements interdits » pour une fiducie régie par un REER, un FERR, un REEE, un REEI, un CELI ou un CELIAPP si elles constituent des « biens exclus » au sens de la Loi de l'impôt. Les titulaires d'un REEI, d'un CELI ou d'un CELIAPP, les rentiers d'un REER ou d'un FERR et les souscripteurs d'un REEE sont priés de consulter leurs conseillers en fiscalité pour savoir si les Actions à droit de vote subalterne seront des « placements interdits » dans leur situation particulière.

DOCUMENTS DE COMMERCIALISATION

Un « modèle » des « documents de commercialisation » (au sens attribué à ces termes dans le *Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives au prospectus*) suivants concernant le présent Placement qui est déposé auprès de la commission des valeurs mobilières ou d'une autorité de réglementation analogue dans chacune des provinces et dans chacun des territoires du Canada est expressément intégré par renvoi dans le présent prospectus :

- la présentation aux investisseurs déposée sur SEDAR+ le 11 novembre 2024;
- le sommaire des modalités du Placement déposé sur SEDAR+ le 11 novembre 2024;
- le sommaire des modalités du Placement définitif déposé sur SEDAR+ le 20 novembre 2024.

De plus, tout modèle de tout autre document de commercialisation qui est déposé auprès de la commission des valeurs mobilières ou de l'autorité de réglementation analogue dans chacune des provinces et dans chacun des territoires du Canada dans le cadre du présent Placement après la date des présentes mais avant la fin du placement de nos Actions à droit de vote subalterne effectué aux termes du présent prospectus (y compris toute modification ou une version modifiée du modèle des documents de commercialisation) est réputé intégré par renvoi dans les présentes. Tout modèle des documents de commercialisation qui est utilisé dans le cadre du présent Placement ne fait pas partie du présent prospectus dans la mesure où la teneur du modèle des documents de commercialisation est modifiée ou remplacée par une déclaration qui figure dans le présent prospectus.

LETTRÉ DU CHEF DE LA DIRECTION

Chers actionnaires évenuels,

L'histoire du Groupe Dynamite et mon parcours personnel sont intimement liés. En 1982, alors âgé de 18 ans, j'ai commencé à travailler pour le Groupe Dynamite en tant que commis aux stocks à temps partiel de la première boutique Garage, petit détaillant de mode qui offrait un assortiment varié de vêtements et d'accessoires à la Place Versailles, un centre commercial de Montréal.

Après deux années passées à gravir tous les échelons au sein de la boutique, j'ai commencé à assumer plus activement des fonctions de gestion, guidé sur cette voie par ma conception de ce qu'un détaillant de mode devait offrir à ses clients. C'est à cette époque que j'ai appris la première leçon de ma carrière : *pour grandir, il faut constamment innover et évoluer*. En lançant Dynamite en 1983, nous tentions pour la première fois, par essais et erreurs, de créer une marque à nous. À force de temps, en 1991, nous avons trouvé la formule nous permettant de proposer le meilleur assortiment de produits et d'offrir une expérience unique en boutique destinée à une clientèle plus âgée et plus élégante, assurant ainsi notre réussite sur toute la ligne.

Peu après le succès de Dynamite, nous nous sommes rendu compte que la marque devait rivaliser avec de nombreux concurrents au Québec et que le marché devenait saturé. On m'a alors conseillé de poursuivre notre expansion vers l'Ouest. Il est rapidement devenu évident que cette expérience serait une nouvelle occasion d'apprendre; il fallait *repousser nos frontières, littéralement*. Les premières boutiques Dynamite ont ouvert leurs portes en Ontario en 1994 et, environ à la même époque, nous avons appliqué la formule gagnante de Dynamite à Garage, notre marque cousine, qui répond aux besoins d'une clientèle plus jeune au style plus décontracté. Au fil de notre expansion, le succès ne s'est pas démenti et, en 1999, notre société est devenue un détaillant national dont les boutiques étaient présentes dans toutes les provinces du Canada.

Au début des années 2000, nos marques ont fait face à un autre défi, à savoir l'expansion accrue des concurrents américains et étrangers au Canada. Le temps était venu pour nous d'innover et d'évoluer encore une fois. Sachant très bien que *les clients n'achètent pas des produits; ils s'attachent à des marques qui suscitent chez eux un engagement émotionnel*, nous sommes passés du rôle d'« acheteurs » à celui de « créateurs ». Ce changement de cap essentiel nous a permis de nous rendre maître de la conception de vêtements adaptés à notre clientèle. Nous avons développé des fonctions de conception, d'approvisionnement et de marketing et mis sur pied les services de création qui sont aujourd'hui les fers de lance de nos marques. C'est également à cette époque que sont nés nos personnalités clients avant-gardistes, nos muses Alexia et Rachel, qui sont devenus le cœur et l'âme de tout ce que nous faisons.

Alors que la concurrence internationale dans le domaine de la mode poursuivait son incursion au Canada, nous nous sommes souvenus d'une leçon que nous avions apprise auparavant : *il faut repousser nos frontières, littéralement*. À la fin des années 2000, nous avons investi le marché américain, une décision à la fois proactive et défensive, qui nous a non seulement permis de faire connaître la marque Garage à une nouvelle clientèle, mais qui nous a aussi donné un avant-goût d'un marché plus vaste et plus concurrentiel. Nous devons apprendre à nous imposer sur le marché où la concurrence était la plus féroce au monde. Ce tournant nous a offert une nouvelle leçon : *l'expérience en boutique est le meilleur moyen de communiquer l'émotion que suscite notre marque*. C'est pourquoi nous devons nous concentrer stratégiquement sur l'emplacement de nos boutiques afin que les clients puissent découvrir nos marques en vivant une expérience qui dépasse leurs attentes, et mettre en avant nos meilleurs atouts en matière de services, de produits et d'attractivité.

Tout comme nos marques, notre clientèle et nos muses ont évolué au cours des 20 dernières années. Au fil du temps, nous avons stratégiquement renouvelé nos muses, tant pour ce qui est du nom (Alex et Rachelle) que de l'âge (24 et 34 ans), afin de mieux nous aligner sur notre clientèle cible actuelle. *L'obsession client est au cœur de notre modèle d'affaires*. En ayant notre clientèle constamment à l'esprit et en l'écoulant, nous pouvons créer et proposer des collections incontournables qui suscitent l'inspiration et qui favorisent la promotion de la marque, sa notoriété et son rayonnement grâce au bouche-à-oreille.

Bien que, d'une certaine façon, j'aie pris mon essor grâce au Groupe Dynamite et en même temps que celui-ci, je ne saurais passer sous silence le travail de notre équipe dévouée d'environ 6 000 employés qui, tous les jours, sont en contact avec notre clientèle et assurent l'exécution de notre modèle d'affaires en phase avec le secteur du luxe. *Nous sommes une organisation axée sur les valeurs et sommes très fiers de notre culture animée, engageante et inclusive.*

Tout au long de notre évolution, nous avons réinventé et repensé nos marques à différents tournants. Ces tournants et les leçons que j'en ai tirées m'inspirent confiance en l'avenir. Nous sommes restés fidèles à notre vision originale : créer une mode accessible qui permet à notre clientèle d'incarner son individualité en toute confiance. Porter une tenue dans laquelle nous nous sentons en confiance procure une force unique nous permettant de nous épanouir.

Notre mission actuelle envers la clientèle est « Vous inspirer à être vous-même, une tenue à la fois ». En poursuivant notre mission tous les jours, nous avons été à même d'atteindre l'excellence dans tous les domaines de nos activités. Nous savons que la véritable force de Dynamite et de Garage réside dans le mode de vie que nous véhiculons, l'histoire que nous racontons et les émotions que nous suscitons en établissant des liens avec notre clientèle au fil de son évolution.

Quant au prochain chapitre du Groupe Dynamite, c'est pour moi un privilège de pouvoir continuer d'assurer les fonctions de chef de la direction et de poursuivre l'intégration de notre culture axée sur les valeurs dans l'ensemble de l'organisation. Je peux affirmer avec fierté que ces valeurs et convictions fondamentales ont été au cœur de notre succès et qu'elles demeureront essentielles pour assurer une croissance durable à long terme. Comme nous l'avons fait depuis le début, nous continuerons à prioriser l'innovation et l'évolution. Inspirés par nos muses et leur mode de vie, nous nous engageons à renforcer nos liens avec notre clientèle actuelle, à développer nos communautés, à accroître notre présence à l'international et à améliorer nos activités afin de rester fidèles tous les jours à notre mission. Nous vous invitons à nous accompagner dans cette aventure.

Andrew Lutfy
Chef de la direction

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le présent sommaire contient un résumé des principales caractéristiques du Placement et certains renseignements figurant ailleurs dans le présent prospectus. Il ne contient pas toute l'information dont vous devez tenir compte avant d'acquiescer des Actions à droit de vote subalterne. Avant de prendre la décision d'investir, vous devriez lire attentivement le présent prospectus dans son intégralité, surtout la rubrique « Facteurs de risque », ainsi que nos états financiers consolidés et les notes annexes figurant ailleurs dans le présent prospectus. Les termes portant la majuscule utilisés dans le présent sommaire sans y être définis ont le sens qui leur est attribué ailleurs dans le présent prospectus.

Notre activité

*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. 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 jeunes d'esprit : 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 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. 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 les données afin de réellement réduire les risques associés au secteur de la mode – cette approche rigoureuse nous permet d'obtenir des résultats qui se démarquent.

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 multicanale 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 chemisiers, de hauts, de pantalons, de shorts, de robes, de combinaisons, de jupes, de maillots de bain, de vêtements en coton ouaté et de jeans. Nos deux marques distinctives disposent de leurs propres équipes de conception et de mise en marché, qui se concentrent sur la création de produits tendance tout en travaillant de concert avec des équipes spécialisées dans la coupe, les tissus, l'approvisionnement et la production (des fonctions intégrées au sein de notre entreprise), ce qui contribue au respect de notre stratégie à l'échelle de la Société et nous permet de tirer parti des connaissances et des enseignements tirés des deux marques.

Nous établissons un lien avec notre clientèle par l'intermédiaire d'une expérience d'achat multicanale inspirante qui s'étend à nos magasins de détail, à nos plateformes de cybercommerce, à notre application

mobile et à notre programme de fidélisation. Au 1^{er} novembre 2024, nous exploitons 185 magasins au Canada, avec des points de vente dans toutes les provinces canadiennes, et 114 magasins aux États-Unis, avec des points de vente dans 37 États américains. Notre réseau de magasins de détail nous permet de développer des expériences qui valorisent la marque 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 offrant une expérience multicanale 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 contribuons à susciter des habitudes d'achats répétés.

Notre modèle de distribution multicanale est soutenu par l'agilité de notre 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 qui nous permet de nous adapter rapidement aux dernières tendances ou de nous investir plus à fond dans les tendances de la saison. 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.

Grâce à la solidité de notre entreprise, nous affichons un profil financier attrayant, caractérisé par la croissance des produits des activités ordinaires et une forte rentabilité. Les principaux faits saillants de nature financière comprennent les suivants :

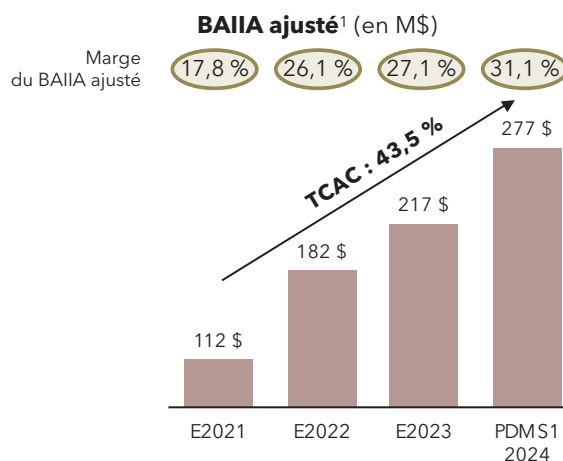
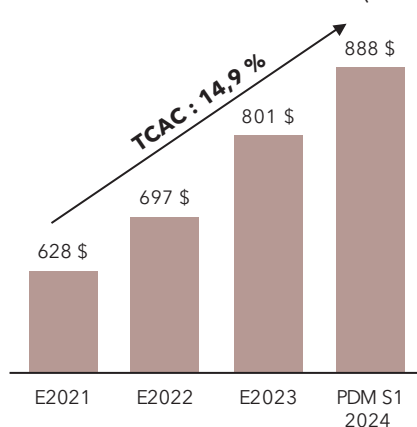
- Les produits des activités ordinaires ont augmenté, passant de 628,0 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 888,4 millions de dollars pour la période de 12 mois close le 3 août 2024 (date à laquelle le premier semestre de 2024 a pris fin) (la « **PDM S1 2024** »), ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 14,9 %;
- Pour l'Exercice 2018¹, l'Exercice 2019¹, l'Exercice 2021², l'Exercice 2022, l'Exercice 2023 et la période de 26 semaines de l'Exercice 2024 close le 3 août 2024 (le « **cumul 2024** »), les ventes des magasins comparables³ ont augmenté respectivement de (7,0 %), de 5,9 %, de 4,7 %, de 9,5 %, de 8,2 % et de 15,4 % d'un exercice à l'autre;

Notes :

- ¹ Les chiffres de la croissance des ventes des magasins comparables pour l'Exercice 2018 et pour l'Exercice 2019 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Les chiffres de la croissance des ventes des magasins comparables pour l'Exercice 2018 et pour l'Exercice 2019 n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.
- ² La comparaison des données d'un exercice à l'autre pour l'Exercice 2021 est effectuée par rapport à l'Exercice 2019 plutôt que l'Exercice 2020, car, selon nous, il s'agit d'une comparaison plus précise de la performance de notre entreprise compte tenu des répercussions de l'écllosion de la COVID-19 au cours de l'Exercice 2020.
- ³ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures, y compris les définitions et les rapprochements de chaque mesure financière non conforme aux normes IFRS avec la mesure financière conforme aux normes IFRS correspondante. Les mesures financières non conformes aux normes IFRS et les ratios non conformes aux normes IFRS n'ont pas de signification normalisée par les normes IFRS, qui sont utilisées pour dresser les états financiers de la Société, et pourraient ne pas être comparables à des mesures financières similaires présentées par d'autres entités.

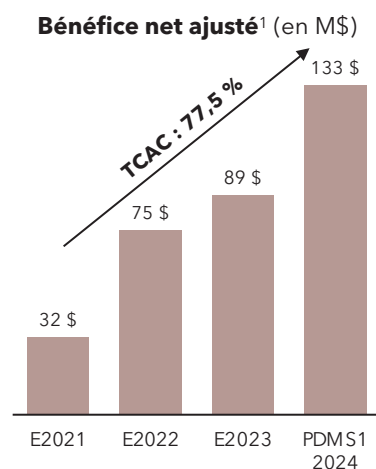
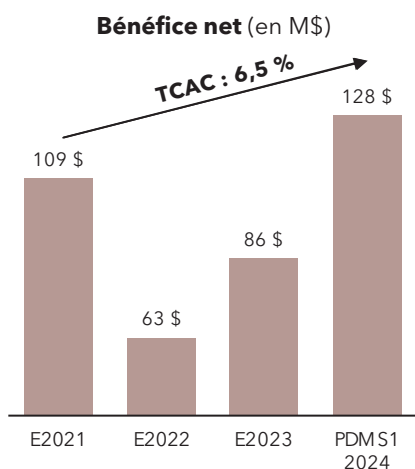
- Depuis le début de l'Exercice 2022, nous avons ouvert 50 nouveaux magasins, dont la majorité sont situés dans les marchés affichant une croissance élevée aux États-Unis, et avons rénové ou relocalisé 15 magasins au cours de la même période. L'apport des nouveaux magasins et des magasins améliorés a été atténué par la fermeture stratégique de 48 autres magasins au cours de la même période;
- Pour l'Exercice 2023, les ventes au détail par pied carré¹ se sont établies à environ 619 \$ au Canada et aux États-Unis, une augmentation de 34,2 % depuis l'Exercice 2021;
- La marge brute a augmenté, passant de 354,4 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 558,1 millions de dollars pour la PDM S1 2024; par conséquent, la marge brute¹ est passée de 56,4 % à 62,8 % au cours de la même période;
- Le résultat d'exploitation a augmenté, passant de 45,3 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 200,2 millions de dollars pour la PDM S1 2024; par conséquent, la marge d'exploitation¹ a augmenté, passant de 7,22 % à 22,54 % au cours de la même période;
- Le BAIIA ajusté¹ a augmenté, passant de 112,0 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 276,5 millions de dollars pour la PDM S1 2024; par conséquent, la marge du BAIIA ajusté¹ a augmenté, passant de 17,84 % à 31,1 % au cours de la même période;
- Le BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)¹ a augmenté, passant de 76,1 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à environ 205,0 millions de dollars pour la PDM S1 2024; par conséquent, la marge du BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)¹ a augmenté, passant de 12,1 % à environ 23 % au cours de la même période;
- Le bénéfice net a augmenté, passant de 109,2 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 127,8 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 6,5 %;
- Le bénéfice net ajusté¹ a augmenté, passant de 31,6 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 132,8 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 77,5 %.

Produits des activités ordinaires (en M\$)

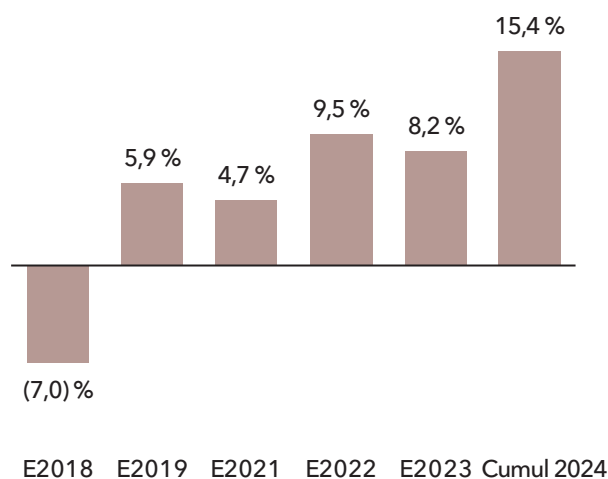


Note :

¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures, y compris les définitions et les rapprochements de chaque mesure financière non conforme aux normes IFRS avec la mesure financière conforme aux normes IFRS correspondante. Les mesures financières non conformes aux normes IFRS et les ratios non conformes aux normes IFRS n'ont pas de signification normalisée par les normes IFRS, qui sont utilisées pour dresser les états financiers de la Société, et pourraient ne pas être comparables à des mesures financières similaires présentées par d'autres entités.



Croissance des ventes des magasins comparables^{1,2,3} (% d'un exercice à l'autre)

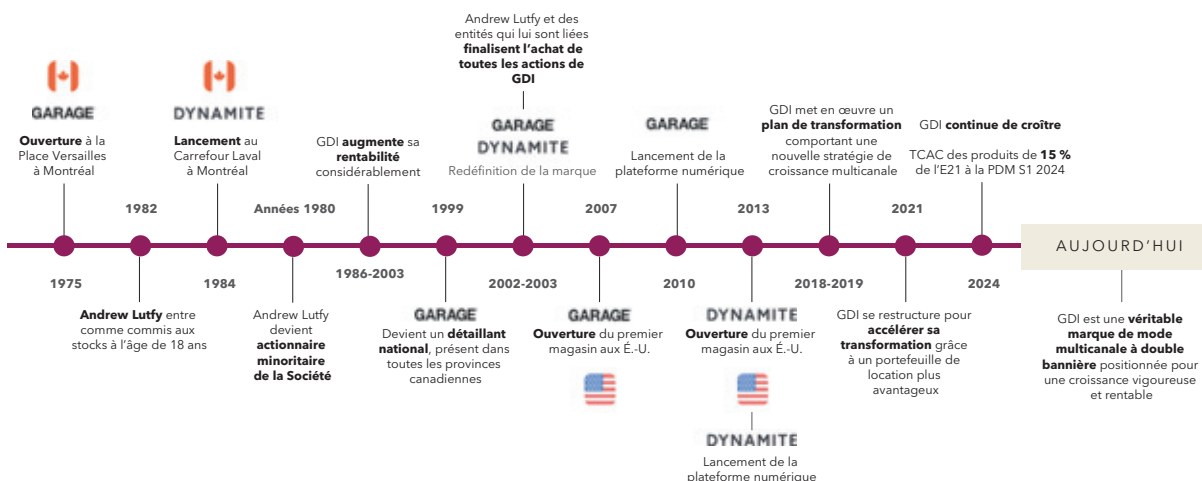


Notes :

- ¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures, y compris les définitions et les rapprochements de chaque mesure financière non conforme aux normes IFRS avec la mesure financière conforme aux normes IFRS correspondante. Les mesures financières non conformes aux normes IFRS et les ratios non conformes aux normes IFRS n'ont pas de signification normalisée par les normes IFRS, qui sont utilisées pour dresser les états financiers de la Société, et pourraient ne pas être comparables à des mesures financières similaires présentées par d'autres entités.
- ² Les chiffres de la croissance des ventes des magasins comparables pour l'Exercice 2018 et pour l'Exercice 2019 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Les chiffres de la croissance des ventes des magasins comparables pour l'Exercice 2018 et pour l'Exercice 2019 n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.
- ³ La comparaison des données d'un exercice à l'autre pour l'Exercice 2021 est effectuée par rapport à l'Exercice 2019 plutôt que l'Exercice 2020, car, selon nous, il s'agit d'une comparaison plus précise de la performance de notre entreprise compte tenu des répercussions de l'éclosion de la COVID-19 au cours de l'Exercice 2020.

Notre parcours et notre Plan de transformation de 2019

Notre parcours a débuté il y a près de 50 ans :



Dès l'Exercice 2019, nous avons connu une évolution rapide grâce à des changements d'orientation clés prévus dans notre plan de transformation (notre « **Plan de transformation de 2019** »), aux termes duquel nous avons fait ce qui suit :

- Nous avons effectué une transition, passant d'une entreprise familiale à une société orientée vers la croissance, avec la mise en place d'un conseil d'administration (le « **Conseil** » ou le « **Conseil d'administration** »), d'une équipe de direction plus chevronnée et d'un programme d'actionnariat à l'intention des employés (l'Ancien plan d'options (au sens attribué à ce terme dans les présentes)), qui visait alors quelque 120 employés, afin que les intérêts de ceux-ci s'alignent sur une culture d'entreprise axée sur les valeurs et la performance;
- Nous avons déployé des efforts assidus pour connaître notre clientèle, avons fait évoluer nos muses et avons redéfini le positionnement de la marque, les styles de vie et les catégories de produits en nous inspirant du secteur du luxe, ce qui nous a permis d'augmenter notre prix de détail moyen par unité¹ et de réduire les démarques;
- Nous avons accéléré la mise en œuvre de notre plan immobilier stratégique aux fins d'optimisation de notre réseau de magasins;
- Nous avons investi dans nos fonctions relatives aux données à l'échelle de l'entreprise;
- Nous avons développé et mis en œuvre notre plateforme de gestion des stocks : Le Cerveau;
- Nous avons mis en œuvre notre processus accéléré de mise sur le marché offrant une flexibilité en cours de saison afin de réduire les risques liés à notre modèle axé sur les tendances;
- Nous avons lancé notre marque Garage aux États-Unis, forts des apprentissages opérationnels réalisés et prêts à accueillir des talents de partout dans le monde.

Note :

¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur cette mesure financière supplémentaire.

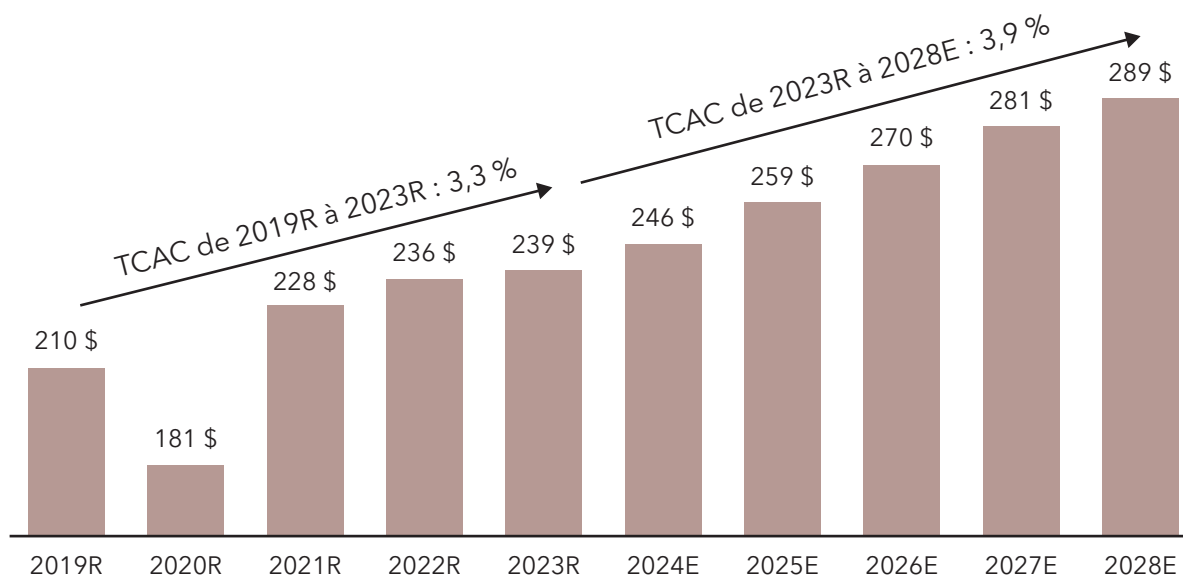
Nous avons effectué un nouveau virage en réponse à la pandémie de COVID-19 et dans le cadre des Procédures en vertu de la LACC (au sens attribué à ce terme dans les présentes), décrites plus en détail sous la rubrique « Historique de notre entreprise sur les trois derniers exercices et Procédures en vertu de la LACC ». Les Procédures en vertu de la LACC nous ont permis de mettre en œuvre un plan de restructuration opérationnelle et commerciale afin de nous repositionner pour assurer notre succès à long terme, plan qui comprenait la renégociation de plusieurs baux à des conditions plus favorables pour nous. Notre performances opérationnelle et financière de l'Exercice 2021 à aujourd'hui témoigne du succès du Plan de transformation de 2019 et des Procédures en vertu de la LACC.

Notre modèle en phase avec le secteur du luxe s'inscrit dans une culture d'amélioration continue, ouvrant ainsi la porte à de nouvelles possibilités.

Débouchés

Nous exerçons nos activités dans le secteur vaste et croissant des vêtements pour femmes, principalement sur le marché nord-américain. Selon Euromonitor International, la demande nord-américaine pour les vêtements pour femmes devrait atteindre des ventes au détail d'environ 290 milliards de dollars d'ici 2028, ce qui représente un taux de croissance annuel composé (un « **TCAC** ») de 3,9 % depuis 2023.

Secteur des vêtements pour femmes en Amérique du Nord (en G\$ CA)



Source : Euromonitor International Ltd., Apparel and Footwear, édition 2024. Prix de vente au détail, dollars canadiens, prix actuels, taux de change fixe de 2023.

Nous estimons jouir d'une position unique pour gagner des parts de marché et mieux performer que le secteur des vêtements pour femmes en Amérique du Nord, lequel repose sur les tendances lourdes et durables qui touchent les consommateurs et le secteur dont nous sommes bien placés pour tirer profit :

- *Augmentation du pouvoir d'achat des femmes* : Selon le Bureau of Labor Statistics des États-Unis et le bureau du recensement américain, en date de juin 2024, les femmes représentaient 47 % de la main-d'œuvre américaine. Selon Tech Crunch, cette main-d'œuvre de plus en plus féminine contrôle 85 % des dépenses des consommateurs. Les femmes des générations Z et Y, âgées de 15 à 44 ans, ont bénéficié d'une augmentation des niveaux de revenu depuis 2019, selon Statista, ce qui leur confère un revenu disponible

supplémentaire qu'elles peuvent consacrer aux vêtements. Nous croyons que le pouvoir d'achat des femmes demeurera élevé, car celles-ci continuent d'être actives sur le marché du travail.

- *L'essor de la mode décontractée et urbaine* : La demande et l'intérêt des consommateurs pour des vêtements décontractés et urbains sont en hausse, en partie en raison de la pandémie de COVID-19. Lorsque les employés sont retournés au bureau après la pandémie, les environnements de travail avaient évolué vers un code vestimentaire plus décontracté. Selon Gallup, la majorité des femmes (51 %) déclarent porter la plupart du temps des vêtements de bureau décontractés tels que des chemisiers, des pantalons habillés, des jeans habillés ou des jupes, tandis que 30 % portent des vêtements urbains décontractés, notamment des jeans décontractés, des T-shirts ou des leggings, les femmes étant moins nombreuses à se rendre au travail en uniforme (14 %) ou en tenues de ville habillées, c'est-à-dire vêtues d'un tailleur ou de vêtements à coordonner (3 %).
- *Les consommateurs exigent de la marque fidélité, confiance et authenticité* : Nous sommes d'avis que les consommateurs souhaitent de plus en plus s'associer à des marques qui racontent une histoire qu'ils sont en mesure d'apprécier, en laquelle ils peuvent avoir confiance et à laquelle ils peuvent s'identifier. La publication *The Business of Fashion* s'attend à ce que 2024 soit une année importante pour les marques, les consommateurs s'intéressant de plus en plus à l'histoire et à la raison d'être de celles-ci. La confiance est également un élément important. Selon une étude d'Edelman sur la confiance réalisée en 2023, plus de 7 consommateurs interrogés sur 10 reconnaissent qu'il est plus important pour eux aujourd'hui que par le passé de faire confiance aux marques qu'ils achètent ou utilisent. C'est particulièrement le cas pour les adultes de la génération Z, âgés de 18 à 26 ans; 79 % d'entre eux pensent que le fait d'avoir confiance en une marque est plus important maintenant que cela ne l'était auparavant.
- *Inspiration et échange avec les influenceuses sur les médias sociaux* : Les consommateurs de mode s'inspirent de plus en plus sur les médias sociaux et améliorent leur connaissance des tendances et des marques inspirantes en se tournant vers des influenceuses, qui exercent une influence significative sur les décisions d'achat des consommateurs. Selon le rapport intitulé *2023 Online Consumer Behavior Global Report*, publié par Rithum, 63 % des consommateurs âgés de 18 à 25 ans ont déclaré avoir effectué un achat après avoir vu la promotion d'une marque sur les médias sociaux. Les consommateurs souhaitent également un engagement continu avec les marques, qui va au-delà de l'utilisation de leurs produits. Selon une étude d'Edelman sur la confiance réalisée en 2023, 79 % des consommateurs interrogés disent interagir directement avec les marques en consommant du contenu de marque, en participant aux activités de la marque, en se connectant sur les médias sociaux et en publiant des commentaires.
- *Le pouvoir croissant du cybercommerce* : Comme les achats en ligne dans le secteur de la mode gagnent en importance, il est primordial d'avoir une stratégie numérique de premier plan. Selon Forbes, sur les 8 milliards d'habitants de la planète à l'heure actuelle, 64 % utilisent Internet, soit deux fois plus qu'il y a 10 ans. De plus, au début de l'année 2024, près de 80 % de toutes les visites de sites Web de vente au détail dans le monde ont été faites à partir de téléphones intelligents, et ceux-ci ont servi à effectuer la majorité des commandes en ligne, plutôt que les ordinateurs de bureau et les tablettes, selon Statista. Depuis que nous nous sommes tournés vers un modèle multicanal en 2019, et grâce à des investissements soutenus et à une amélioration continue de notre offre de cybercommerce, nous sommes témoins de l'incidence majeure qu'une offre numérique hautement efficace et intuitive peut avoir sur la croissance de notre Société.
- *Les détaillants adoptent des stratégies multicanales* : À l'ère numérique, il est de plus en plus important d'offrir une expérience de magasinage simplifiée entre les magasins et les canaux numériques. Selon McKinsey, plus d'un tiers des Américains ont intégré des fonctions multicanales telles que l'achat en ligne en vue d'une cueillette en magasin dans leur routine d'achat depuis la pandémie, et près de deux tiers de ces personnes prévoient continuer à le faire. En outre, les jeunes acheteurs sont les plus enthousiastes à l'égard des nouvelles méthodes d'achat. Selon nous, les détaillants de mode concentrent leurs efforts à la transformation de leurs magasins en expériences de magasinage simplifiées.

Nos avantages concurrentiels

Nous estimons que nos forces, acquises et cultivées au cours de près de 50 années passées à repousser sans cesse les limites et à réinventer nos marques, font partie intégrante de notre succès et nous permettent de continuer à créer une mode accessible qui inspire les personnes soucieuses de leur style à se sentir bien dans leur peau.

1. Véritable dynamo du secteur de la mode offrant deux marques innovantes et authentiques créées pour s'adapter au style de vie de notre clientèle

Nos deux bannières complémentaires et jeunes d'esprit ont été conçues et développées pendant près de 50 ans 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. Ainsi, nous comptons environ 3,7 millions de clients actifs à la fin de l'Exercice 2023, et avons traité environ 11 millions de transactions au cours de cet exercice. Notre stratégie multimarque favorise la différenciation des produits, la polyvalence de notre gamme et une progression naturelle grâce à nos muses, Alex et Rachelle. Alex, l'égérie de Garage, est une jeune femme décontractée de 24 ans qui affiche sans effort un style ludique, décomplexé et branché. L'égérie de Dynamite, Rachelle, est une jeune femme de 34 ans que rien n'arrête; elle mord dans la vie et donne l'impression que tout est possible, malgré les moments parfaitement imparfaits qui jalonnent son parcours. Nos données indiquent que l'âge médian de la clientèle de Garage s'établit à 22,5 ans et que l'âge moyen de la clientèle de Dynamite s'établit à 31 ans.

Chaque marque dispose de ses propres équipes mode, de conception, de design, de mise en marché, de planification et de répartition des stocks et de marketing qui se consacrent à la création de produits distincts et tendance. Chaque marque bénéficie ensuite du soutien de nos équipes multidisciplinaires chargées des secteurs opérationnels, notamment la chaîne d'approvisionnement, l'immobilier, les activités en magasin, les données et l'analyse clientèle, la logistique, le numérique et la technologie et les finances, ce qui contribue au respect de notre stratégie à l'échelle de la Société et nous permet de tirer parti des connaissances et des enseignements tirés des deux marques.

Nous sommes d'avis que ces renseignements nous ont permis non seulement de mieux connaître notre clientèle, propre à chacune de nos bannières, mais aussi de tirer parti de la complémentarité de celles-ci, en favorisant la conversion entre les bannières des clientes qui auparavant ne magasinaient que dans l'une de celles-ci. En juin 2024, 48 % de la clientèle de Dynamite a déclaré avoir également effectué des achats auprès de Garage au cours des 12 mois précédents.

2. Stratégie marketing axée sur la clientèle afin de susciter un lien émotionnel

Nous nous efforçons d'être constamment à l'affût des moments clés de la vie de notre clientèle et de ce qui l'influence afin de proposer des collections qui créent une demande et inspirent un lien émotionnel favorable à la promotion de la marque. Nous adoptons une approche disciplinée et fondée sur les données en matière de marketing. Pour ce faire, nous appliquons une stratégie innovante axée sur nos muses et sur la mobilisation de nos ambassadrices de marque et nous nous fondons sur un modèle exclusif d'attribution qui nous permet de contrôler l'efficacité de nos frais liés au marketing en temps réel et qui nous fournit des renseignements sur l'ensemble des canaux et des campagnes de marketing, ce qui contribue à façonner notre stratégie et nos priorités marketing à plus long terme. Nous utilisons un modèle de marketing équilibré et multicanal qui englobe le numérique, les courriels et les médias sociaux, et qui est axé sur l'établissement d'un lien émotionnel fort avec notre clientèle. Notre stratégie de marketing des médias sociaux est au cœur du succès de notre croissance en ce qui a trait à la notoriété de la marque et à l'attrait et à la fidélisation de la clientèle, car elle donne à nos partenaires influenceuses une plateforme où elles peuvent, au gré de notre clientèle confiante et indépendante, inspirer celle-ci efficacement et créer un lien avec elle.

En raison de l'efficacité de nos dépenses liées au marketing, nous avons augmenté notre rendement des investissements publicitaires au fil du temps. La valeur du client¹ a également augmenté d'environ 25 % entre janvier 2021 et avril 2024, par suite de l'augmentation de la fréquence des commandes et de la valeur moyenne des commandes¹.

3. Modèle d'affaires inspiré du secteur du luxe

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. Nos talentueuses équipes de designers internes conçoivent en moyenne 120 modèles uniques par semaine, et nous développons environ 1 800 modèles tous les ans (pour un ratio de développement² de 3:1), créant constamment des nouveautés excitantes qui stimulent l'engagement reposant d'abord sur la connaissance de la marque. Notre modèle de mise en marché souple, dans le cadre duquel nous collaborons avec nos partenaires de longue date de la chaîne d'approvisionnement, nous permet de commercialiser les produits rapidement, tout en conservant une certaine flexibilité au cours de chaque saison pour nous adapter ou profiter plus à fond des dernières tendances. Nous avons tissé avec nos fournisseurs des relations solides grâce auxquelles, selon nous, les partenaires de notre chaîne d'approvisionnement accordent à nos commandes la priorité et le soin voulus. L'accent mis sur la nouveauté et la rareté contribue à renforcer l'impression de valeur chez la clientèle. Le fait d'avoir toujours tenu au plus environ deux périodes de soldes par année nous permet de maintenir la constance des prix tout au long du cycle de vie de chaque produit.

Notre positionnement de marque et notre stratégie de mise en marché nous ont permis d'optimiser notre prix de détail moyen par unité¹. Depuis la mise en œuvre du Plan de transformation de 2019, nous avons réussi à augmenter les prix courants plus rapidement que l'inflation (plus précisément, notre prix de détail moyen par unité a augmenté de plus du double du taux d'inflation) et, en même temps, nous avons réduit notre taux de démarque d'environ 70 % (du début de l'Exercice 2019³ à la PDM S1 2024). En réduisant les démarques, nous préservons la valeur de la marque, ce qui, selon nous, favorise naturellement la confiance de notre clientèle. À la fin de l'Exercice 2023, nous avons augmenté notre prix de détail moyen par unité, qui est passé à environ 40 \$, ce qui représente un TCAC de 12 % depuis l'Exercice 2019³, et avons corrélativement augmenté la marge brute à l'échelle de la Société, qui est passée de 56,4 % pour l'Exercice 2021 à 60,8 % pour l'Exercice 2023.

4. Un portefeuille de magasins de premier plan ayant des caractéristiques financières attrayantes

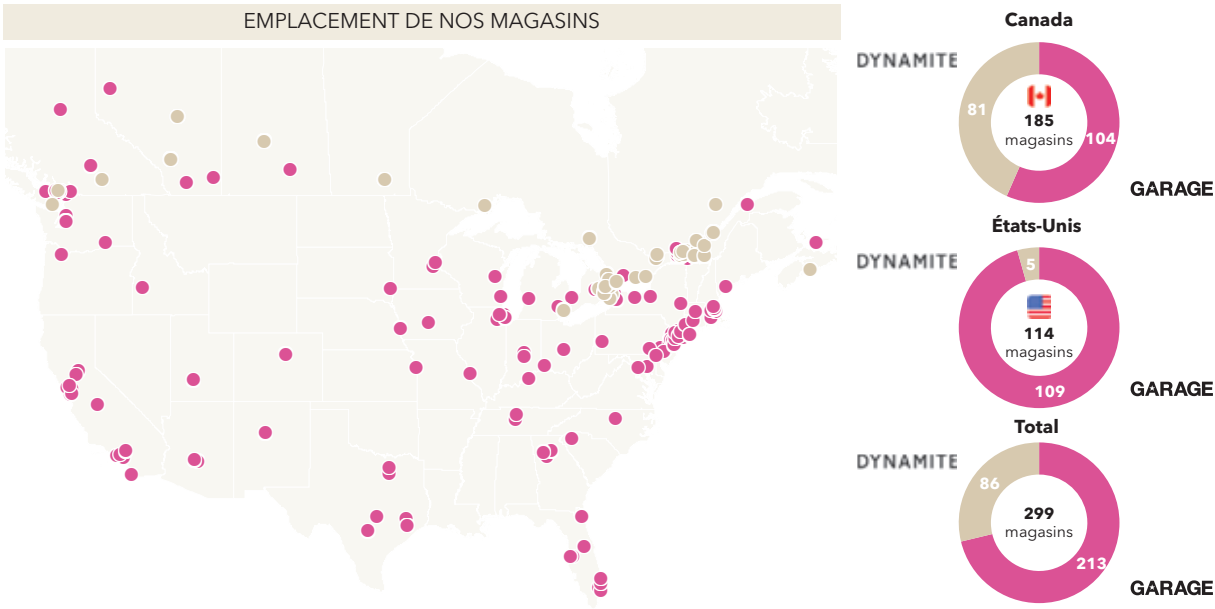
Nous avons constitué un portefeuille de magasins de détail ayant individuellement des caractéristiques financières très attrayantes. Nous nous efforçons d'être dans les endroits que notre clientèle fréquente naturellement, en sélectionnant des emplacements luxueux, axés sur le style de vie, qui sont des lieux de rassemblement dynamiques à forte affluence, avoisinant des colocalitaires de premier ordre, afin d'offrir une meilleure expérience client, de susciter une émotion et de générer un rendement du capital élevé. Nous sommes d'avis que cette stratégie améliore l'expérience globale de magasinage pour notre clientèle existante et rehausse l'image de notre marque, attirant ainsi une nouvelle clientèle. En ce qui a trait aux indicateurs clés, nos actifs situés dans des emplacements immobiliers de niveau supérieur ont surpassé ceux situés dans des emplacements de niveau inférieur. Par ailleurs, nos magasins font l'objet de contrats de location-exploitation dont la durée initiale est généralement de 10 ans et dont les modalités sont, à notre avis, avantageuses et favorables. Notre clientèle fait l'éloge de l'excellence de notre service, de l'ambiance de nos magasins et de la

Notes :

- ¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures financières supplémentaires.
- ² Le ratio de développement s'entend du nombre de modèles que nous concevons (environ 6 000) pour chaque modèle que nous développons (environ 1 800).
- ³ Les chiffres du prix de détail moyen par unité et du taux de démarque pour l'Exercice 2019 et pour l'Exercice 2020 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Ces chiffres n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.

disponibilité de nos produits, autant d'éléments qui favorisent la satisfaction, la fidélité et la conversion de notre clientèle, selon une étude indépendante menée par PricewaterhouseCoopers. Cet effet combiné entraîne également une valeur moyenne des commandes dans nos magasins plus élevée que celle attribuable à notre entreprise de cybercommerce, en raison de l'achat, en moyenne, d'un plus grand nombre d'articles par transaction en magasin. Depuis le début de l'Exercice 2022, nous avons ouvert 45 magasins dans des marchés sélectionnés aux États-Unis (et avons effectué 3 fermetures stratégiques de magasins aux États-Unis et 45 au Canada au cours de la même période). Certains de ces nouveaux magasins, dont la majorité sont sous la bannière Garage, comptent parmi les emplacements les plus productifs de notre réseau, ceux-ci atteignant un profil de marge par magasin¹ positif dans les 12 mois suivant l'ouverture. Environ 50 % de notre BAIIA par magasin¹ pour l'Exercice 2023 provenait de magasins situés aux États-Unis, qui ne représentent qu'un tiers du nombre de magasins que compte notre réseau. Nos magasins créent également un « halo numérique » qui amplifie la pénétration du cybercommerce à proximité de nos magasins.

Réseau de nos magasins de détail au 1^{er} novembre 2024



Canada		104	Canada		81
États-Unis		109	États-Unis		5
Total		213	Total		86

Garage

Dynamite

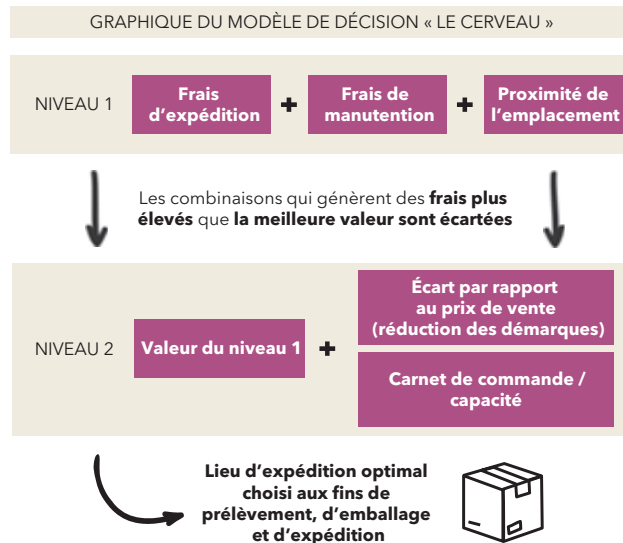
Note :

¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures financières supplémentaires.

5. Plateforme de mise en marché multicanale alimentée par une veille stratégique exclusive

Nous cherchons par tous les moyens à offrir à notre clientèle une expérience de magasinage agréable et multicanale dans le cadre de leurs interactions avec les marques. Nous tirons parti à la fois de notre réseau de magasins et de nos sites de cybercommerce pour créer une expérience client multicanale 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. Entre l'Exercice 2019¹ et l'Exercice 2023, nous avons observé une augmentation de plus de 85 % des produits des activités ordinaires tirés de notre entreprise de cybercommerce, les produits des activités ordinaires en ligne comptant pour environ 18 % du total des produits des activités ordinaires pour l'Exercice 2023². Cette croissance est attribuable à plusieurs initiatives, dont l'élargissement de notre gamme de produits offerts en ligne en y ajoutant des articles exclusifs, la demande faite à nos ambassadrices de marque et à nos stylistes en magasin d'orienter la clientèle vers le site Web pour obtenir des tailles et des modèles supplémentaires et l'optimisation de l'expérience client sur notre site Web, notamment en augmentant la vitesse de chargement du site, en simplifiant le processus de paiement et les options d'expédition et en fournissant des avis sur les produits. Au cours de la période de 12 mois close le 31 juillet 2024, les acheteurs multicanaux ont représenté environ 20 % de la clientèle identifiable et, comme ces acheteurs ont une valeur du client et une fréquence d'achat supérieures, ils ont généré environ 40 % des produits des activités ordinaires attribuables à l'ensemble de la clientèle identifiable.

Notre plateforme multicanale réduit également de manière importante le recours aux démarques et favorise une faible obsolescence grâce à l'utilisation d'un algorithme alimenté par notre veille stratégique exclusive, appelé le « Cerveau ». Le Cerveau a été développé en 2019 pour permettre aux magasins de fonctionner à la fois comme des lieux de magasinage et comme des centres de distribution hybrides, grâce auxquels une part importante des commandes en ligne sont exécutées au moyen des stocks disponibles dans les magasins. 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.



Notes :

¹ Les chiffres des produits de notre cybercommerce pour l'Exercice 2019 et pour l'Exercice 2020 utilisés pour évaluer l'augmentation, entre l'Exercice 2019 et l'Exercice 2023, de la part que représente le cybercommerce ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Ces chiffres des produits n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.

² Bien que les produits des activités ordinaires en ligne aient atteint un sommet, comptant pour environ 21 % du total des produits des activités ordinaires, au cours de l'Exercice 2021 en raison des répercussions de la COVID-19 et des fermetures et confinements qu'elle a entraînés, nous avons malgré tout réussi à accroître les produits des activités ordinaires en ligne d'environ 2 % et 9 % au cours de l'Exercice 2022 et de l'Exercice 2023, respectivement, et d'environ 15 % entre l'Exercice 2021 et la PDM S1 2024.

Au cours de l'Exercice 2023, environ deux tiers des commandes en ligne ont été expédiées à partir de nos magasins, et le taux de rotation des stocks¹, calculé en divisant le coût des ventes dans nos magasins au cours d'une période donnée par le stock moyen au cours de cette période, a augmenté, pour atteindre environ 8,0x pour l'Exercice 2023, comparativement à environ 6,9x pour l'Exercice 2021.

6. Chaîne d'approvisionnement et modèle d'approvisionnement agiles

La rapidité de notre processus de la conception à la mise en marché, attribuable à un modèle agile de développement de produits et d'approvisionnement stratégique, nous permet de concevoir une gamme de produits soigneusement pensés pour répondre aux besoins de la clientèle et de conserver une certaine souplesse lorsqu'une nouvelle saison commence. Notre processus de conception et de développement de produits s'appuie sur des articles inspirés par nos musées qui ont connu du succès auxquels s'intègrent les nouvelles tendances de la mode, de la culture et de la société, dans le but de créer des incontournables de la mode. Nous ajustons ensuite la production en fonction des fluctuations de la demande, ce qui permet de réduire le coût des stocks, d'optimiser les marges et de créer de la valeur pour notre clientèle grâce à la livraison régulière d'articles convoités. Nous avons un cycle de production accéléré entre la production du tissu et l'exécution de la commande qui nous permet de nous adapter rapidement aux tendances émergentes et d'utiliser nos tissus pour fabriquer les produits les plus convoités par notre clientèle. Par exemple, au cours de l'Exercice 2023, 85 % de nos produits sont passés de notre processus de conception des produits à notre centre de distribution en moins de 15 semaines (26 % en moins de 8 semaines, 59 % entre 9 et 15 semaines et 15 % en plus de 15 semaines). 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 des fournisseurs. Environ 50 % 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 notre stock, ce qui se traduit par moins de démarques et témoigne de la santé et de la pertinence de la marque. Nous testons et lançons des produits et nous nous adaptons en continu à la performance de ceux-ci sur le marché grâce à un modèle de mise à l'essai rigoureux, en partie au moyen d'outils de conception 3D et de salles d'exposition numériques, dans le but d'optimiser notre gamme de produits.

7. Performance financière attrayante à grande échelle et rentabilité

Notre profil financier est attrayant et nos marques affichent une grande vitalité, ce qui se traduit par des produits des activités ordinaires et une rentabilité remarquables pour nos marques, sur l'ensemble des canaux et dans chaque pays où nous exerçons nos activités. Notre stratégie de vente met notamment l'accent sur nos magasins de détail, ce qui a entraîné une croissance des ventes des magasins comparables² de (7,0 %), de 5,9 %, de 4,7 %, de 9,5 %, de 8,2 % et de 15,4 % d'un exercice à l'autre pour l'Exercice 2018³, l'Exercice 2019³, l'Exercice 2021⁴, l'Exercice 2022, l'Exercice 2023 et le cumul 2024. Le total des produits des activités ordinaires

Notes :

- ¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures financières supplémentaires.
- ² Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures, y compris les définitions et les rapprochements de chaque mesure financière non conforme aux normes IFRS avec la mesure financière conforme aux normes IFRS correspondante. Les mesures financières non conformes aux normes IFRS et les ratios non conformes aux normes IFRS n'ont pas de signification normalisée par les normes IFRS, qui sont utilisées pour dresser les états financiers de la Société, et pourraient ne pas être comparables à des mesures financières similaires présentées par d'autres entités.
- ³ Les chiffres de la croissance des ventes des magasins comparables pour l'Exercice 2018 et pour l'Exercice 2019 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Les chiffres de la croissance des ventes des magasins comparables pour l'Exercice 2018 et pour l'Exercice 2019 n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.
- ⁴ La comparaison des données d'un exercice à l'autre pour l'Exercice 2021 est effectuée par rapport à l'Exercice 2019 plutôt que l'Exercice 2020, car, selon nous, il s'agit d'une comparaison plus précise de la performance de notre entreprise compte tenu des répercussions de l'écllosion de la COVID-19 au cours de l'Exercice 2020.

a augmenté au taux annuel de 14,9 %, pour atteindre 888,4 millions de dollars pour la PDM S1 2024, comparativement à 628,0 millions de dollars pour l'Exercice 2021. Nous avons amélioré notre profil de marge en faisant preuve d'une discipline accrue, ce qui a entraîné une diminution des démarques et s'est traduit par une augmentation de la marge brute¹ de 642 points de base, celle-ci étant passée de 56,4 % pour l'Exercice 2021 à 62,8 % pour la PDM S1 2024. Notre gestion plus rigoureuse des dépenses, conjuguée à l'augmentation de la marge brute, a entraîné une augmentation de la marge du BAIIA ajusté¹ de 1 330 points de base, celle-ci étant passée de 17,8 % pour l'Exercice 2021 à 31,1 % pour la PDM S1 2024, et du bénéfice net ajusté¹, celui-ci étant passé de 31,6 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 132,8 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 77,5 %.

8. Bilan sain et profil financier générateur de liquidités

Notre bilan sain, soutenu par notre capacité à obtenir facilement des capitaux grâce à notre Convention de crédit, ainsi que notre profil financier générateur de liquidités soutiennent la croissance de notre bénéfice. Le taux de rotation de nos stocks¹, qui figure parmi les meilleurs du secteur, stimule la conversion de nos flux de trésorerie disponibles¹, qui s'est établie en moyenne à environ 68 % de l'Exercice 2021 à l'Exercice 2023. En outre, nous affectons les capitaux de manière prudente; notre rendement de l'actif¹ et notre rendement du capital investi¹ se sont établis à 17,9 % et à 35,3 %, respectivement, pour l'Exercice 2023. Notre approche disciplinée de l'affectation des capitaux a pour but d'harmoniser étroitement nos investissements avec nos objectifs stratégiques à long terme, en renforçant notre situation financière et en stimulant la croissance du bénéfice.

9. Équipe de direction passionnée et chevronnée à la tête d'une organisation forte et axée sur les valeurs

En se réinventant continuellement, notre équipe de direction a transformé une petite entreprise en une véritable dynamo du secteur de la mode proposant deux marques authentiques. Andrew Lutfy, notre président du conseil et chef de la direction, a commencé sa carrière en 1982 au poste de commis aux stocks dans notre tout premier magasin de la Place Versailles, à Montréal, et a depuis travaillé dans presque tous les secteurs de la Société. Dans le cadre du Plan de transformation de 2019, Andrew a réuni une équipe de membres de la haute direction chevronnés issus de milieux divers et pertinents, qui ont une vaste expérience de la vente au détail acquise au sein d'un large éventail de sociétés de premier plan à l'échelle mondiale. Nous avons également revu la composition de notre Conseil, dont plusieurs membres sont encore à ce jour administrateurs, et nous avons mis en œuvre l'Ancien plan d'options afin que les intérêts de nos employés s'alignent sur une culture d'entreprise axée sur les valeurs et la performance. Au cours des trois dernières années, à mesure que nous faisons croître notre entreprise et nos activités, nous avons procédé à des embauches stratégiques pour consolider notre équipe de direction, notamment en recrutant notre chef de la direction financière et notre chef de la direction numérique.

Notre équipe de direction peut compter sur une équipe diversifiée comptant environ 6 000 employés aux États-Unis et au Canada, dont au moins 50 % des personnes occupant un poste de vice-présidence ou d'un échelon supérieur s'identifient en tant que femmes. Nous sommes immensément fiers de la culture axée sur les valeurs et la performance que nous avons bâtie au sein de notre Société, et nous nous efforçons chaque jour de réaliser notre mission : « Vous inspirer à être vous-même ». Nous avons à cœur de fournir un environnement agréable, stimulant et inclusif à l'échelle de l'organisation. Notre gestion de la performance est fondée sur les valeurs de notre entreprise. Nous considérons également qu'il est primordial d'offrir des incitatifs à des personnes ayant des compétences clés et de les maintenir en poste, et nous avons conçu la rémunération de nos employés de manière à ce qu'ils tirent profit du succès de l'ensemble de la Société. Nous avons établi des

Note :

¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures, y compris les définitions et les rapprochements de chaque mesure financière non conforme aux normes IFRS avec la mesure financière conforme aux normes IFRS correspondante. Les mesures financières non conformes aux normes IFRS et les ratios non conformes aux normes IFRS n'ont pas de signification normalisée par les normes IFRS, qui sont utilisées pour dresser les états financiers de la Société, et pourraient ne pas être comparables à des mesures financières similaires présentées par d'autres entités.

cibles annuelles relativement au roulement involontaire de nos employés. Notre Conseil d'administration nous apporte une grande expertise et une connaissance approfondie de la haute direction dans tous les aspects de notre entreprise.

Nos stratégies de croissance

Nous estimons jouir d'une position avantageuse pour une croissance vigoureuse et rentable grâce à la croissance dynamique et soutenue des ventes totales et des ventes des magasins comparables. Nos solides marges brutes (soutenues par notre modèle d'affaires inspiré du secteur du luxe et notre excellente gestion des stocks), notre discipline en matière de frais de vente, généraux et administratifs (compte tenu du levier d'exploitation qu'ils offrent), nos flux de trésorerie solides (nos flux de trésorerie disponibles soutenant notre croissance continue et un éventuel rendement du capital), les occasions nouvelles qui se présenteront à nous (l'expansion continue notre réseau de magasins aux États-Unis et notre entrée prévue sur le marché du Royaume-Uni) et l'optimisation de notre réseau (grâce aux ouvertures de magasins prévues dans des emplacements de premier choix et à la fermeture stratégique et à la rénovation de certains autres magasins) peuvent collectivement contribuer à ancrer et à soutenir cette croissance.

Nous avons un cadre financier hautement stratégique qui donne des résultats. Nous avons l'intention de tirer parti des forces inhérentes à nos marques et des avantages synergiques de notre plateforme pour poursuivre les stratégies de croissance suivantes :

1. Stimuler les ventes des magasins comparables en faisant ce qui suit :

a) Augmenter la valeur moyenne des commandes et le nombre de transactions de la clientèle existante

Notre communauté importante et croissante comptait environ 3,7 millions de clients actifs à la fin de l'Exercice 2023, et nous avons augmenté la valeur moyenne des commandes d'environ 7 % par année de l'Exercice 2019¹ à l'Exercice 2023. Nous créons sans relâche pour notre clientèle en constante évolution des produits tendance uniques et incontournables soigneusement pensés pour répondre à ses besoins qui suscitent chez elle un réel lien émotionnel. Nous tirons ensuite parti de nos relations avec notre clientèle pour élaborer des messages distincts grâce à des stratégies planifiées conçues pour susciter l'intérêt et la création d'un lien encore plus fort avec la marque, ce qui nous permet de continuer à augmenter la valeur moyenne des commandes et le nombre de transactions. Nos stratégies planifiées comprennent les initiatives suivantes :

- Intégration de technologies innovantes (notamment l'identification par radiofréquence (RFID) 2.0) qui offrent des normes visuelles qui s'inspirent du secteur du luxe, la prise en charge des unités de gestion des stocks (UGS) sur le plancher et la diminution des responsabilités de notre personnel de vente ayant trait à l'arrière-boutique et aux caisses afin de lui permettre de passer plus de temps avec la clientèle, ce qui se traduit par un taux de conversion plus élevé;
- Mise en œuvre du développement du programme de fidélisation (Garage Collectif et Dynamite Collectif) afin d'offrir à notre clientèle la plus fidèle des expériences uniques telles que des séances de stylisme et l'accès à des événements exclusifs et à des avantages personnalisés au lieu des remises traditionnelles.
- Croissance continue du prix de détail moyen par unité, qui est passé à environ 40 \$ à la fin de l'Exercice 2023, ce qui représente un TCAC de 12 % depuis l'Exercice 2019².

Notes :

¹ Les chiffres de la valeur moyenne des commandes pour l'Exercice 2019 et pour l'Exercice 2020 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Ces chiffres n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.

² Les chiffres du prix de détail moyen par unité pour l'Exercice 2019 et pour l'Exercice 2020 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Ces chiffres n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.

b) Accroître la notoriété de la marque auprès d'une nouvelle clientèle et développer nos communautés

Nous estimons qu'il existe une excellente occasion d'accroître la notoriété des marques Garage et Dynamite auprès d'une nouvelle clientèle, en particulier aux États-Unis, où nous avons ouvert 45 nouveaux magasins depuis le début de l'Exercice 2022 (nous avons procédé à la fermeture stratégique de 3 magasins aux États-Unis et de 45 magasins au Canada au cours de la même période). Une bonne partie de notre clientèle apprend à connaître notre marque grâce au bouche-à-oreille ou à la suite d'une recommandation de produit formulée par ses amis. Nous avons l'intention d'accroître la notoriété de nos marques et de nos produits auprès des consommateurs grâce aux stratégies suivantes :

- Exploitation des outils d'intelligence artificielle pour personnaliser et cibler les recommandations de produits;
- Développement continu de notre programme d'ambassadrices de marque en positionnant les membres de notre personnel de vente comme des influenceuses ou des ambassadrices, tout en ayant de plus en plus recours à l'écosystème traditionnel d'influenceuses à tous les niveaux d'engagement, y compris les célébrités et les influenceuses ayant une petite ou une très petite audience;
- Poursuite du développement et de la mise à l'essai d'activités de marketing événementiel afin de rencontrer notre clientèle dans les endroits qu'elle fréquente, à l'extérieur de nos espaces et canaux numériques existants.

L'optimisation de la composition de notre portefeuille de magasins au moyen de notre approche stratégique fondée sur une grille d'évaluation fera également augmenter les ventes des magasins comparables à mesure de l'intégration des emplacements immobiliers de premier plan au réseau de magasins comparables.

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

Nous croyons que nous avons une excellente occasion de poursuivre la croissance et l'optimisation de notre réseau de magasins en Amérique du Nord. Selon une étude indépendante menée par PricewaterhouseCoopers, en 2023, le marché des vêtements pour femmes aux États-Unis était 9 fois plus important que celui du Canada, ce qui laisse entendre qu'il est encore possible d'optimiser notre portefeuille immobilier en procédant à des fermetures stratégiques de magasins au Canada et en ouvrant de nouveaux magasins aux États-Unis. Nous estimons qu'il pourrait être possible, au cours de l'Exercice 2025, d'ouvrir environ 18 nouveaux magasins en Amérique du Nord, dont la vaste majorité aux États-Unis sous la bannière Garage. Au cours de la même période, la Société a l'intention de procéder à la fermeture d'au plus 9 magasins en Amérique du Nord. Les caractéristiques financières d'un magasin situé aux États-Unis sont plus solides que celles d'un magasin situé au Canada, en raison de notre stratégie d'établissement de prix qui consiste à maintenir les mêmes prix pour les produits dans les deux pays. Notre plan stratégique sur 5 ans, qui a été approuvé par le Conseil, vise jusqu'à environ 50 ouvertures nettes de magasins (soit environ 75 ouvertures de magasins et environ 25 fermetures de magasins) d'ici la fin de l'Exercice 2028. Voir la rubrique « Rapport de gestion - Perspectives financières ». Les ouvertures de nouveaux magasins supposent un investissement moyen de moins de deux millions de dollars par magasin et visent un délai de récupération moyen de l'investissement initial d'environ deux ans ou moins (un délai que nous entendons continuer de raccourcir). Voir la rubrique « Facteurs de risques - Nos stratégies de croissance sont en partie tributaires de notre aptitude à ouvrir et à exploiter de nouveaux magasins avec succès, principalement aux États-Unis, en temps voulu et de façon rentable. Ces nouveaux magasins pourraient par ailleurs prendre plus de temps que prévu à devenir rentables ».

Le succès de la croissance de nos ventes au détail repose sur le choix judicieux de l'emplacement de nos magasins, qui se fait conformément à une approche stratégique fondée sur la grille d'évaluation de nos magasins figurant ci-après. Dans le cadre de cette approche, nous nous concentrons sur l'ouverture de magasins dans des emplacements de premier plan.

GRILLE D'ÉVALUATION DES MAGASINS

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Grandes marques de luxe	✓	x	x	x	x
Autres marques de luxe	✓	x	x	x	x
Pôle de transport	✓	✓	x	x	x
Restauration avec service aux tables	✓	✓	✓	x	x
Grandes marques	✓	✓	✓	✓	x

Selon nos normes, la plupart des actifs situés dans des centres commerciaux se classent aux niveaux 4 et 5, tandis que seul un petit pourcentage se classe aux niveaux 1 et 2. Nous avons amélioré le classement de notre réseau de magasins en fonction de la grille d'évaluation ci-dessus. Au cours de l'Exercice 2019, environ le tiers de nos magasins se trouvaient dans des emplacements de niveaux 1 à 3, et les deux tiers, dans des emplacements de niveaux 4 et 5. À la fin de l'Exercice 2023, environ 43 % de nos magasins se trouvaient dans des emplacements de niveaux 1 à 3 (soit une augmentation de 30 % des magasins de niveaux 1 à 3 depuis l'Exercice 2019), et seulement 57 % se trouvaient dans des emplacements de niveaux 4 et 5. Nous sommes d'avis que notre système de classement fonctionne, car les ventes au détail par pied carré ont augmenté depuis l'Exercice 2019¹ selon un TCAC s'établissant à environ 10 % pour les magasins situés dans des emplacements de niveaux 1 à 3, et à seulement environ 5 % pour les emplacements de niveaux 4 et 5.

Au cours de l'Exercice 2023, nos magasins (qui occupent une superficie d'environ 3 600 pieds carrés en moyenne) ont généré des ventes au détail par pied carré d'environ 619 \$. En plus d'ouvrir de nouveaux magasins, nous avons obtenu des rendements de capital intéressants en bonifiant certains éléments de nos magasins existants au moyen de rénovations et de relocalisations mûrement planifiées et relatives. Nous avons pour objectif de rénover et de relocaliser 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.

3. Développement du cybercommerce et du réseau multicanal

Étant donné qu'aucun investissement important n'est à prévoir à court terme pour assurer la croissance de notre cybercommerce, nous estimons que le moment est particulièrement bien choisi pour le faire croître, et nous visons actuellement à long terme à ce que celui-ci génère environ 25 % de nos produits des activités ordinaires, soit une augmentation par rapport au 18 % généré par celui-ci au cours de l'Exercice 2023. Nous croyons que les facteurs suivants favoriseront la pénétration du marché du cybercommerce :

- Croissance du réseau de magasins stimulant la fréquentation en ligne – Il existe un lien synergétique entre notre réseau croissant de magasins et les sites de cybercommerce, qui crée un halo numérique où chacun des canaux tire parti du succès de l'autre grâce à une plus grande notoriété de la marque et à une affinité de la clientèle avec la marque.

Note :

¹ Les chiffres des ventes par pied carré pour l'Exercice 2019 et pour l'Exercice 2020 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Ces chiffres n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.

- Augmentation de la fréquentation sur nos sites de cybercommerce – Nous prévoyons exploiter de manière stratégique l’intelligence artificielle afin de tirer parti des moyens de communication qui nous appartiennent ou pour lesquels nous payons, du référencement pour les moteurs de recherche, du commerce social, de la gestion de la relation client et du recours aux influenceuses, afin d’augmenter la fréquentation et le taux de conversion de nos sites de cybercommerce.
- Transformation de notre application mobile et de l’interface utilisateur – Nous prévoyons revoir la conception de notre application mobile afin d’en optimiser le contenu, le degré de personnalisation et la performance, et d’y inclure une fonctionnalité « en magasin ».
- Mise en œuvre de notre stratégie visant à « sauver la vente » – Cette stratégie encourage notre personnel de vente à aider notre clientèle en lui faisant des recommandations de produits en magasin et en ligne, ce qui améliore l’expérience, la conversion et la fidélisation de la clientèle.

4. Conquête des marchés internationaux

Nous avons la possibilité de lancer nos marques à l’échelle internationale au moyen de sites Web de cybercommerce, d’un service d’expédition internationale et de magasins de détail. Nous avons repéré à l’échelle mondiale certains marchés géographiques attrayants présentant des possibilités d’accroissement de la portée de notre marque, notamment le Royaume-Uni. Nous viserons d’abord à lancer des sites de cybercommerce et à investir dans les activités de marketing pour accroître la notoriété de la marque et l’acquisition de la clientèle dans les régions où nous prévoyons établir des magasins. Nous prévoyons ensuite établir une présence physique pour la vente au détail en ayant recours à notre approche stratégique fondée sur la grille d’évaluation de nos magasins et en mettant à profit notre vaste expertise dans le domaine de l’immobilier pour repérer les emplacements de choix les plus attrayants et pénétrer directement les marchés internationaux. Notre objectif ultime est de rester nous-même sans complexe et de proposer notre marque telle quelle à de nouveaux marchés, en conservant la même gamme de produits et la même marque dans chacun de ces marchés.

Nos marques et nos produits

GDI est une marque de mode qui exploite des magasins au détail et propose des expériences numériques sous deux bannières complémentaires et jeunes d’esprit : Garage et Dynamite. Sous chaque bannière, nous visons à créer des produits tendance incontournables soigneusement pensés pour répondre aux besoins de notre clientèle au fil de son évolution et qui suscitent chez elle un réel lien émotionnel. Notre gamme de produits est principalement composée de chemisiers, de hauts, de pantalons, de shorts, de robes, de combinaisons et de jupes.

Garage vise à libérer l’individualité de sa clientèle et à lui donner la confiance de vivre ses passions sans limite. Garage est une marque de mode urbaine active et décontractée, qui incite à repousser les limites et à assumer son individualité, parce que le style de chaque personne devrait être aussi débridé que ses passions. Garage habille une clientèle jeune, décomplexée et branchée, et lui donne les moyens de réécrire les règles afin de vivre ses passions. Garage propose notamment les catégories de style suivantes :

- Urbain décontracté – styles branchés décontractés mettant à l’honneur le denim et les pièces essentielles d’une garde-robe qui laissent place à la féminité et à un look sexy assumé. Qu’il s’agisse d’aller rejoindre les copains, de s’habiller pour les sorties entre filles ou de publier des vidéos Prépare-toi avec moi, ce style respire la confiance en toutes occasions. Celle qui le porte est sensuelle, cool et dégage une énergie bien à elle.
- Temps libre – styles féminins sexy, inspirés par l’image de la jolie jeune fille studieuse. Ce look, caractérisé par des chandails en coton ouaté surdimensionnés, des tricotés et des vêtements de sport, mise sur un style décontracté à l’aspect propre et élégant. Parfait pour les rencontres avec les amis au café du coin et les promenades méditatives quotidiennes, il incarne l’assurance, sans complexe.

Dynamite vise à rappeler son pouvoir à la clientèle, à catalyser son énergie et à faire en sorte qu'elle se sente bien dans sa peau. Dynamite est l'incarnation de la féminité et de la polyvalence, une marque créée pour la femme active multidimensionnelle. 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. Dynamite propose notamment les styles suivants :

- Au cœur de la ville – vêtements raffinés et polyvalents qui sont conçus pour vibrer au rythme de la vie urbaine. Vestons, vestes et pièces inspirées des couturiers qui s'adaptent pour vous accompagner aussi bien dans vos activités de la journée qu'à vos apéros de début de soirée et soupers décontractés.
- Au quotidien – vêtements soigneusement choisis pour célébrer les petits moments qui comptent au quotidien. Chandails faciles à superposer et vêtements en denim incontournables qui allient confort et style lors des brunchs, des promenades en ville et des dîners, afin de marier l'aisance à l'élégance et de bien profiter des moments de la vie.
- Soirées en ville – vêtements au style magnétique et branché pensés pour faire bonne figure lors des soirées captivantes. Robes et hauts au style audacieux sont au cœur du spectacle, donnant le ton aux cocktails de début de soirée et aux soupers tardifs au restaurant, la confiance et le charme étant l'essence de chaque look.

Distribution multicanale

Aperçu des magasins, choix des emplacements et optimisation

Au 1^{er} novembre 2024, nous exploitons 185 magasins au Canada et 114 magasins aux États-Unis, pour la plupart situés dans des emplacements immobiliers de choix à l'échelle de ces deux pays. Notre stratégie immobilière privilégie les emplacements luxueux, axés sur le style de vie, qui peuvent accueillir une circulation piétonne importante, sont facilement accessibles, et proposent des divertissements et des restaurants à proximité. Nous avons établi une grille d'évaluation des magasins, qui nous permet de classer tous nos magasins de détail en fonction de critères soigneusement sélectionnés. En règle générale, les contrats de location-exploitation de nos magasins sont d'une durée initiale de 10 ans.

Le tableau ci-après indique les emplacements actuels de nos magasins :

Canada	Nombre de magasins	États-Unis	Nombre de magasins
Alberta	19	Midwest	19
Colombie-Britannique	20	Nord-Est	42
Manitoba	7	Sud	28
Nouveau-Brunswick	2	Ouest	25
Terre-Neuve	2	Total pour les États-Unis ..	<u>114</u>
Nouvelle-Écosse	6		
Ontario	64		
Île-du-Prince-Édouard	1		
Québec	60		
Saskatchewan	4		
Total pour le Canada	<u>185</u>	Total	<u>299</u>

Nos magasins sont conçus par notre équipe interne de designers d'intérieur dans le but de créer un lien émotionnel avec notre clientèle et de susciter son intérêt. Nous croyons que l'ambiance unique de nos magasins nous permet de développer des expériences favorisant la valorisation de la marque auprès de la clientèle, tout en stimulant les ventes et en augmentant l'efficacité de nos activités. En outre, les meubles, les accessoires, les finitions et le design sont tous planifiés et coordonnés avec soin afin de créer un environnement de magasinage inspirant.

Nous analysons, dans le but de les optimiser, tous les aspects de l'expérience client offerte sous nos deux bannières, notamment l'aménagement des magasins, l'éclairage, l'aide fournie par le personnel de vente, les cabines d'essayage et le passage à la caisse. Dans les magasins Garage, nous créons une expérience décontractée, ludique et axée sur l'esprit de communauté qui permet à notre clientèle et à ceux qui l'accompagnent de découvrir des articles dernier cri soigneusement choisis. Dans les magasins Dynamite, nous créons une expérience haut de gamme qui met l'accent sur un service personnalisé, un style choisi avec soin et des options d'agencement. Chaque magasin est dirigé par une directrice, soutenue par un personnel de vente empressé de faire vivre à la clientèle une expérience de magasinage personnalisée. Nous structurons activement les activités de nos magasins de manière à permettre à notre personnel de vente de se concentrer exclusivement sur les ventes et de favoriser le taux de conversion de la clientèle. Notre personnel de vente peut compter sur une pile technologique solide et en constante amélioration, notamment l'identification par radiofréquence détaillée des produits, un mode de suivi destiné à nous assurer que les articles les plus convoités sont toujours en stock, ainsi qu'un système de point de vente mobile dans certains de nos magasins conçu pour accroître la personnalisation du service et le taux de conversion de la clientèle.

Nous pensons qu'il est possible de poursuivre l'expansion de notre réseau de magasins en suivant notre stratégie fondée sur une grille d'évaluation de nos magasins et en tirant parti de notre grande expertise en immobilier afin de repérer les emplacements de premier plan les plus attrayants. Depuis le début de l'Exercice 2022, nous avons ouvert 45 magasins dans des marchés de choix aux États-Unis, dont bon nombre comptent parmi les plus rentables de notre réseau, et avons procédé à la fermeture stratégique de 3 magasins aux États-Unis et de 45 magasins au Canada au cours de la même période.

En plus de l'ouverture de nouveaux magasins, nous avons obtenu des rendements de capital intéressants en bonifiant certains éléments de nos magasins existants au moyen de rénovations et de relocalisations mûrement planifiées et relatives, comme en témoignent le rendement de l'actif et le rendement du capital investi, qui se sont établis à 17,9 % et à 35,5 %, respectivement, pour l'Exercice 2023.

Réseau multicanal

Nous visons à créer un lien émotionnel avec notre clientèle grâce à une expérience de magasinage multicanale inspirante. Nous vendons nos produits principalement par l'intermédiaire de nos magasins de détail, de deux sites de cybercommerce dédiés, « garageclothing.com » et « dynamiteclothing.com », et de notre application mobile, ce qui nous permet de rester maîtres du positionnement de notre marque et d'offrir une expérience simplifiée sur différents canaux.

Nous avons modernisé la conception de notre application mobile pour en faire une véritable plateforme multicanale. La première phase de la modernisation, mise en service au cours du deuxième trimestre de l'Exercice 2024, est axée sur la fidélisation et offre une expérience utilisateur plus personnalisée et une image actualisée afin d'établir un lien émotionnel entre la clientèle et nos marques. La deuxième phase de la modernisation, dont la mise en service est prévue au cours du premier trimestre de l'Exercice 2025, comprend des capacités de gestion de contenu avancées qui nous permettront de nous adapter rapidement à l'évolution des préférences de la clientèle. Nous avons également mis à jour notre programme de fidélité (Garage Collectif et Dynamite Collectif) en juin 2024, passant d'un système de récompenses fondé sur l'obtention de badges à un système fondé sur des points, qui mise sur une approche améliorée axée sur la fidélisation et l'hyperpersonnalisation. Notre programme fondé sur des points permet à la clientèle de gagner des points grâce à ses achats et à ses interactions avec les marques. Il offre aux membres des récompenses exclusives, notamment l'accès anticipé aux nouvelles collections et aux événements, des offres destinées à surprendre et à susciter l'enthousiasme, des cadeaux d'anniversaire, des solutions de livraison améliorées et des séances de stylisme personnalisées.

Nous utilisons des outils de veille stratégique, notamment un algorithme appelé le « Cerveau », qui est alimenté par une veille stratégique exclusive et permet aux magasins de fonctionner à la fois comme des lieux de magasinage et comme des centres de distribution hybrides. 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

de la disponibilité des produits 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 la polyvalence de nos activités. Nous offrons à notre clientèle de multiples options d'expédition et de cueillette, y compris l'expédition standard et accélérée, la cueillette le jour même en magasin et la livraison le jour même grâce à notre partenariat avec Uber. Afin de peaufiner notre stratégie multicanale, nous avons récemment mis en place une équipe dédiée à l'accroissement de notre clientèle au moyen de l'utilisation d'avancées technologiques.

Nous nous attendons à ce que, dans l'avenir, la majeure partie de nos dépenses d'investissement soit affectée à l'ouverture de nouveaux magasins, ainsi qu'à la rénovation, à la relocalisation et à l'entretien des magasins, et à ce que le reste soit réservé aux projets numériques et aux TI.

Notre stratégie marketing

Nos principaux efforts en matière de marketing sont axés sur la création de marques distinctes qui suscitent réellement l'intérêt de notre clientèle. Nous avons récemment mis l'accent sur l'expansion de notre service de marketing afin d'accélérer nos efforts, ce qui s'est traduit par la mise en œuvre de nouveaux processus, notamment l'établissement des quatre piliers fondamentaux de notre approche : fondée sur les données, multicanale, axée sur la communauté et toujours soigneusement pensée pour répondre aux besoins de la clientèle. Ces piliers sont nos priorités fondamentales destinées à créer un lien émotionnel avec nos marques.

- *Approche fondée sur les données : une approche disciplinée du marketing qui favorise l'obtention de rendements élevés et l'efficacité.* Notre direction a établi des lignes directrices claires visant à garantir que toutes les dépenses liées au marketing respectent certains seuils de rentabilité et d'efficacité en ce qui a trait à l'acquisition de clientèle. Cette approche disciplinée est rendue possible par un modèle exclusif d'attribution fondé sur des données qui permet un suivi en temps réel et une affectation des dépenses sur l'ensemble des canaux de marketing numériques payants, et fournit des renseignements précieux qui contribuent à l'élaboration de notre stratégie et de nos priorités marketing à plus long terme. Nos équipes spécialisées utilisent ces données afin d'axer leurs efforts sur le développement de la notoriété de la marque et la fidélisation de la clientèle.
- *Approche multicanale : une stratégie marketing équilibrée entre les différents canaux.* Notre processus global de planification nous permet d'élaborer des stratégies complexes et interfonctionnelles qui s'inscrivent dans les principales initiatives stratégiques de nos marques. Ces stratégies, tant proactives que réactives dans l'ensemble du réseau multicanal, nous permettent d'orienter nos initiatives de marketing afin non seulement qu'elles amplifient les tendances incarnées par les produits, mais qu'elles s'y adaptent au fil du cycle de vie de ceux-ci. Notre stratégie multicanale englobe le marketing personnalisé, les médias sociaux et l'utilisation stratégique d'influenceuses et d'ambassadrices de marque pour faire connaître la marque et faire croître notre communauté de clients. En juin 2024, nous avons lancé notre campagne RODEO, inspirée des styles cow-boy et western, qui s'appuyait sur des stratégies marketing intégrées déployées par l'intermédiaire des canaux numériques, de performance, de médias sociaux, de vente au détail et d'ambassadrices. Les quelque 79 millions d'impressions générées par notre campagne RODEO en font l'une de nos campagnes publicitaires les plus performantes.
- *Approche axée sur la communauté : Nous privilégions l'approfondissement de notre lien avec une communauté croissante de clients.* Grâce à une solide base de données sur notre clientèle, composée d'environ 3,7 millions de clients actifs à la fin de l'Exercice 2023, nous pouvons recourir au marketing direct et tirer parti d'interactions hautement personnalisées avec notre clientèle. Nous orientons nos ressources marketing vers des activités relationnelles qui visent à attirer, à fidéliser et à accroître notre clientèle. Nous y parvenons grâce aux fonctionnalités de suivi qu'offre notre réseau multicanal, qui permet de saisir les profils de notre clientèle et ainsi de favoriser la personnalisation et l'optimisation de la relation grâce à une approche rigoureuse et agile d'essai et d'apprentissage. En outre, notre programme de fidélisation place le développement de la valeur de la marque au centre de notre stratégie, en offrant des expériences uniques, un accès exclusif et de nombreux avantages.

- *Approche toujours soigneusement pensée pour répondre aux besoins de la clientèle : Nous cherchons à ce que nos marques s'intègrent dans la culture et le mode de vie de notre clientèle.* Des équipes dédiées suivent rigoureusement les faits saillants du milieu de la mode, de la société et de la culture, ainsi que les influences qui façonnent la vie de notre clientèle, afin de s'assurer que nos marques sont toujours tendance. Pour rejoindre notre clientèle, nous faisons stratégiquement appel à des influenceuses et à des ambassadrices dont la notoriété varie. Nos produits ont été présentés et portés par des célébrités et des icônes culturelles, notamment Addison Rae, Ariana Madix, Becky G, Chloe Bailey, Charli D'Amelio, Alex Cooper, Tezza Barton et Justine Skye, ce qui renforce la pertinence de la marque. Nous recourons ensuite stratégiquement à d'autres influenceuses afin de créer un engouement pour la marque, notamment grâce à un programme de premier plan dans le secteur d'ambassadrices associées, qui compte 69 membres en Amérique du Nord en date de juillet 2024, dont l'objectif est de stimuler la pertinence de la marque à l'échelle locale et les ventes en magasin. Pour l'Exercice 2023, nos marques ont généré collectivement près de 1,5 milliard d'impressions grâce à l'exposition médiatique gagnée¹ découlant du contenu publié par des célébrités, des influenceuses et des fans sur les médias sociaux.

Notre chaîne d'approvisionnement et nos activités

Nous visons à créer, pour notre clientèle en constante évolution, des produits tendance incontournables d'une conception exceptionnelle grâce à un modèle agile de développement de produits et d'approvisionnement stratégique.

Développement créatif

Nous avons, tant au sein de Garage que de Dynamite, des designers internes talentueux qui se consacrent à la création de produits tendance, en collaboration continue avec notre équipe de conception, qui suit les nouvelles tendances de la mode, de la culture et de la société, et avec les membres de notre bureau de la mode, une équipe spécialisée qui élabore la direction artistique de chaque marque en fonction des tendances pertinentes, et qui développent en moyenne 120 styles uniques chaque semaine. Nos méthodes de conception et de mise au point des produits sont fondées sur les articles inspirés par nos muses qui ont connu du succès auxquels s'intègrent les nouvelles tendances dans le but de créer des incontournables de la mode. Nos équipes de développement de produits utilisent un tableau de bord qui s'appuie sur des renseignements commerciaux exclusifs nous permettant de prévoir et d'anticiper la demande. Nous examinons ensuite de façon continue la performance des produits et nous nous y adaptons grâce à un modèle rigoureux d'essai et d'ajustement (*test-and-react*), tout en nous adaptant aux nouvelles tendances de consommation, en partie grâce à des outils de conception 3D et à des salles d'exposition numériques, afin d'optimiser notre gamme de produits.

Planification des marchandises

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. En outre, plus de la moitié de nos unités produites au cours de l'Exercice 2023 ont été confectionnées avec des matériaux prépositionnés, c'est-à-dire faisant l'objet d'engagements à l'égard de tissus pris avant que des commandes ne soient passées, ce qui rend possible notre cycle de production accéléré. D'ici le début du deuxième trimestre de l'Exercice 2025, nous avons pour objectif d'intégrer nos fonctions de mise en marché dans une plateforme unique et uniformisée, ce que nous appelons notre initiative « Glass Pipeline ». Cette plateforme uniformisée, conjointement avec la veille stratégique exclusive, est conçue pour garantir la transparence dans la manière dont nous achetons, répartissons et assortissons les produits pour l'ensemble de nos canaux. Nous nous rapprochons également d'un modèle d'exploitation composé de peu d'actifs grâce à nos magasins qui fonctionnent à la fois comme

Note :

¹ Les impressions attribuables à l'exposition médiatique gagnée ne tiennent pas compte des impressions découlant des canaux contrôlés ou gérés par la Société.

des lieux de magasinage et comme des centres de distribution hybrides, ce qui réduit les frais d'entreposage, offre un avantage en matière de délais de traitement et accroît la polyvalence des gammes offertes dans le cadre de nos activités, des caractéristiques qui nous permettent de faire preuve d'une plus grande souplesse en réponse aux nouvelles tendances.

Approvisionnement et production

Nous avons un cycle de production accéléré entre la production du tissu et l'exécution de la commande qui nous permet de nous adapter rapidement aux dernières tendances ou de nous investir plus à fond dans les tendances de la saison. Par exemple, au cours de l'Exercice 2023, 85 % de nos produits sont passés de notre processus de conception des produits à notre centre de distribution en moins de 15 semaines (26 % en moins de 8 semaines, 59 % entre 9 et 15 semaines et 15 % en plus de 15 semaines). Notre cycle de production accéléré augmente nos possibilités d'achat en cours de saison, ce qui nous permet de tester, de déployer et de réagir plus rapidement, de planifier les stocks avec plus de précision, de réduire les démarques et d'atténuer les risques liés à la mode. Nous nous approvisionnons et achetons sans intermédiaire la grande majorité de nos matières premières, ce qui nous permet de fabriquer efficacement les produits et de contrôler les coûts. Pour l'Exercice 2023, 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 des 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 chaînes de production dédiées soutenant notre modèle d'entreprise agile et réduisant les risques liés à la chaîne d'approvisionnement. Nous avons aussi en place un programme officiel d'assurance de la qualité dans le cadre duquel nous effectuons régulièrement des inspections en cours et en fin de production dans les usines de confection pour y assurer un contrôle de la qualité.

Responsabilité environnementale, sociale et de gouvernance

Le développement durable fait partie intégrante de notre stratégie globale, et nous sommes déterminés à poursuivre notre croissance dans le respect de celui-ci. Nous exigeons de nos partenaires commerciaux qu'ils respectent les conditions de travail énoncées dans notre Code de conduite des fournisseurs et notre Politique sur l'esclavage moderne, ainsi que certaines pratiques en matière d'emploi et normes environnementales. Nous exigeons que toutes les usines soient certifiées selon des normes et des méthodes d'audit reconnues afin de garantir que les résultats des audits sont conformes à la législation et à la réglementation locales, ainsi qu'aux normes mondiales. Tandis que nous continuons à intensifier nos efforts pour exercer nos activités de manière durable grâce à des mesures nouvelles et innovantes, nous souhaitons faire connaître les résultats obtenus en les publiant dans des rapports récurrents sur le développement durable, qui énoncent nos réussites et les principales leçons apprises. En outre, nous avons établi les priorités stratégiques suivantes en matière de développement durable :

- Utiliser des matières durables : Au 30 avril 2024, environ 34 % de nos produits étaient fabriqués avec des fils et des textiles biologiques ou recyclés. Nous cherchons à augmenter notre pourcentage de produits créés avec des matières durables en privilégiant ces fibres lors du choix de nouveaux tissus.
- Réduire au minimum la surproduction : De l'Exercice 2022 à l'Exercice 2023, nous avons augmenté notre ratio échantillon/adoption, c'est-à-dire le nombre de produits confectionnés par rapport au nombre de produits adoptés, le faisant passer de 21 % à 29 %, respectivement. Nous cherchons à augmenter notre ratio échantillon/adoption afin de réduire au minimum la surproduction et de diminuer la quantité de déchets.

Nous sommes fiers de nos partenariats de longue date et de confiance avec plus de 20 organismes communautaires qui œuvrent en première ligne pour apporter des changements réels et positifs. Le choix de nos initiatives caritatives est axé sur le soutien de causes que nos employés ont à cœur, notamment les suivantes :

- *Centraide/United Way*. Depuis 2013, nous sommes un fier partenaire de Centraide du Grand Montréal (United Way), force unificatrice vouée au changement social au sein des communautés canadiennes. Grâce à nos campagnes annuelles, nous avons recueilli plus de 800 000 \$ au profit de Centraide, dont un montant record d'environ 130 000 \$ dans le cadre de notre campagne 2023.
- *OutRight Action International*. En 2018, nous sommes devenus un partenaire d'OutRight Action International, seule organisation de défense des droits de la personne LGBTQ+ établie aux États-Unis ayant une présence permanente à l'ONU. Nous avons à cœur d'aider à recueillir des fonds et à faire connaître le travail d'OutRight Action International en matière de recherche, de documentation, de défense et d'avancement des droits des personnes LGBTQ+ à l'échelle mondiale.
- *Fondation CURE*. Depuis 2009, nous avons recueilli près de 715 000 \$ pour la Fondation CURE dans le cadre de la campagne annuelle « Journée nationale du denim ». Dans la lutte contre le cancer du sein, CURE investit dans des programmes de prévention et de détection précoce, dans la recherche de pointe pour améliorer les traitements et dans une gamme de services de soutien pour les patientes et leurs familles.

Notre structure, nos politiques et nos procédures de gouvernance sont conçues pour répondre aux besoins de notre entreprise, de nos actionnaires et des autres parties prenantes, et pour promouvoir une culture de responsabilisation au sein de notre Société. Nous croyons que la promotion d'une culture misant sur la conformité, l'éthique, la responsabilité et la transparence nécessite l'engagement total de notre Conseil et de la direction. Nous nous attendons à ce que les questions ESG figurent régulièrement à l'ordre du jour du comité d'audit. En outre, notre Comité des mises en candidature et de la gouvernance contribuera à superviser les questions de gouvernance, notamment en examinant chaque année nos pratiques générales en matière de gouvernance afin de s'assurer qu'elles continuent à répondre à nos normes élevées.

Sommaire du Placement

Émetteur	Groupe Dynamite Inc.
Actionnaires vendeurs	16084915 Canada Inc., 16084958 Canada Inc., 16084834 Canada Inc. et 16086349 Canada Inc.
Prix d'offre	21,00 \$ par Action à droit de vote subalterne.
Placement	14 285 715 Actions à droit de vote subalterne (16 428 572 Actions à droit de vote subalterne si l'Option de surallocation est exercée intégralement).
Taille du Placement	300 000 015 \$ (345 000 012 \$ si l'Option de surallocation est exercée intégralement).
Option de surallocation	Certains des Actionnaires vendeurs, à savoir 16084915 Canada Inc. et 16086349 Canada Inc., ont accordé aux Preneurs fermes une Option de surallocation, pouvant être exercée en totalité ou en partie à tout moment dans les 30 jours suivant la Date de clôture, qui leur permet d'acheter jusqu'à 2 142 857 Actions à droit de vote subalterne supplémentaires (ce qui correspond à une tranche supplémentaire pouvant atteindre 15 % du nombre d'Actions à droit de vote subalterne vendues dans le cadre du Placement) aux mêmes conditions que celles énoncées ci-dessus, uniquement afin de couvrir les surallocations, s'il y a lieu. Voir la rubrique « Mode de placement ».
Actions en circulation	À la réalisation du Placement, au total, 14 285 715 Actions à droit de vote subalterne et 93 287 589 Actions à droit de vote multiple (16 428 572 Actions à droit de vote subalterne et 91 144 732 Actions à droit de vote multiple si l'option de surallocation est exercée intégralement) seront émises et en circulation, et aucune action privilégiée ne sera émise et en circulation. Toutes les Actions à droit de vote multiple émises et en circulation seront, directement ou indirectement, détenues par les Actionnaires principaux et certains membres de la famille de M. Lutfy, ou sous leur emprise.
Actions détenues par les Actionnaires principaux après la Clôture	À la réalisation du Placement, les Actionnaires principaux auront collectivement, directement ou indirectement, la propriété d'Actions à droit de vote multiple émises et en circulation, ou exerceront, directement ou indirectement, une emprise sur celles-ci, représentant environ 86,7 % des Actions émises et en circulation (ce qui correspond à leur participation avant dilution) et environ 98,5 % des droits de vote rattachés à toutes les Actions (environ 84,7 % et 98,2 %, respectivement, si l'Option de surallocation est exercée intégralement). Voir les rubriques « Actionnaires vendeurs et Actionnaires principaux », « Convention avec les Actionnaires principaux - Convention relative aux droits des investisseurs » et « Facteurs de risque ».
Produit net revenant aux Actionnaires vendeurs	Nous ne tirerons aucun produit du Placement. Le produit net total du Placement revenant aux Actionnaires vendeurs sera de 280 500 014 \$ (322 575 011 \$ si l'Option de surallocation est exercée intégralement), déduction faite de la Rémunération des preneurs fermes. Nous prendrons en charge les frais du Placement, qui sont estimés à environ 8 000 000 \$. Voir la rubrique « Produit net revenant aux Actionnaires vendeurs ».

Description du capital-actions

À la réalisation du Placement, notre capital-actions autorisé sera composé (i) d'un nombre illimité d'Actions à droit de vote subalterne; (ii) d'un nombre illimité d'Actions à droit de vote multiple; et (iii) d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries. Voir la rubrique « Description du capital-actions ».

Les Actions à droit de vote subalterne et les Actions à droit de vote multiple sont essentiellement identiques, sauf en ce qui a trait aux droits de vote et de conversion rattachés aux Actions à droit de vote multiple. En outre, les Actionnaires principaux disposent de certains droits préférentiels de souscription à l'égard des Actions à droit de vote multiple supplémentaires, qui sont prévus dans la Convention relative aux droits des investisseurs. Chaque Action à droit de vote subalterne donne à son porteur une voix et chaque Action à droit de vote multiple donne à son porteur 10 voix pour voter sur toutes les questions à l'égard desquelles les porteurs d'Actions sont habiles à voter. Les Actions à droit de vote multiple sont convertibles en Actions à droit de vote subalterne, à raison de une pour une, à tout moment au gré de leurs porteurs et automatiquement dans certaines autres circonstances. Les porteurs d'Actions à droit de vote multiple et d'Actions à droit de vote subalterne ont le droit de recevoir un avis de convocation aux assemblées de nos actionnaires et ils peuvent y assister et y voter, en personne ou par procuration, à l'exception des assemblées auxquelles seuls les porteurs d'actions d'une autre catégorie ou d'une série donnée ont le droit de voter. Ils ont également le droit de s'y exprimer au même titre que les porteurs de titres de capitaux propres. Les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne bénéficient de dispositions de protection qui leur confèrent certains droits en cas d'offre publique d'achat visant les Actions à droit de vote multiple. Voir les rubriques « Description du capital-actions » et « Convention avec les Actionnaires principaux - Convention relative aux droits des investisseurs - Droits préférentiels de souscription ».

Conventions de blocage

Nous avons convenu de nous abstenir de faire ce qui suit, directement ou indirectement : offrir, vendre, établir un contrat en vue de vendre, émettre ou attribuer une option, un droit ou un bon de souscription permettant d'acheter, ou, par ailleurs, prêter, transférer ou aliéner des Actions ou des titres dont la conversion, l'exercice ou l'échange donne droit à des Actions, que ce soit dans le cadre d'un placement public, par voie de placement privé ou de toute autre façon, ou encore annoncer l'intention de réaliser l'une des opérations susmentionnées, pendant une période de 180 jours suivant la Date de clôture, sans le consentement écrit préalable de Goldman Sachs Canada Inc. et de BMO Nesbitt Burns Inc. (lequel consentement ne saurait être refusé, assorti de conditions ou retardé sans motif raisonnable), sauf (i) conformément à des mécanismes de rémunération incitative à l'intention des employés ou des membres de la direction qui sont actuellement en place ou qui sont prévus dans le présent prospectus ou (ii) dans la mesure requise par nos Statuts ou dans le cadre d'opérations qui sont liées au placement des Actions (y compris la Restructuration antérieure à la clôture). Voir la rubrique « Mode de placement - Conventions de blocage ».

Nos membres de la haute direction et nos administrateurs, les Actionnaires principaux et certains autres porteurs de titres ont accepté des restrictions de blocage similaires, sauf dans certains cas limités. Voir la rubrique « Mode de placement - Conventions de blocage ».

Convention relative aux droits des investisseurs

À la réalisation du Placement, nous serons parties, avec les Actionnaires principaux, à une convention relative aux droits des investisseurs (la « **Convention relative aux droits des investisseurs** ») qui accorde aux Actionnaires principaux certains droits à titre d'actionnaire et d'autres droits, dont celui de présenter des candidats aux postes d'administrateur, des droits d'inscription sur demande, des droits d'inscription aux termes d'une clause d'entraînement et des droits à l'information. Voir la rubrique « Convention avec les Actionnaires principaux - Convention relative aux droits des investisseurs ».

Politique en matière de dividendes

Nous comptons actuellement conserver les bénéfices futurs pour financer le développement et la croissance de nos activités, notamment en effectuant des investissements axés sur la croissance et l'optimisation de notre réseau multicanal dans un cadre d'investissement rigoureux. Toutefois, en temps voulu, nous avons l'intention de déclarer et de verser des dividendes et, éventuellement, de mettre en place un programme de rachat d'actions. Le moment précis pour ce faire n'a pas été déterminé, et la décision éventuelle de verser des dividendes ou de procéder au rachat d'actions sera prise au gré de notre Conseil et dépendra de nombreux facteurs, notamment notre situation financière, nos besoins de trésorerie actuels et prévus, nos restrictions contractuelles et les engagements prévus dans nos conventions de financement, y compris ceux pris dans le cadre de la Convention de crédit, les critères de solvabilité imposés par la législation sur les sociétés applicable et les autres facteurs que notre Conseil peut juger pertinents. Les dispositions de la Convention de crédit imposent actuellement certaines restrictions quant au versement de dividendes. Voir la rubrique « Politique en matière de dividendes ».

Droits préférentiels de souscription

En cas de placement ou d'émission, y compris au moyen d'un dividende en actions, d'Actions à droit de vote ou de Titres convertibles (au sens attribué à chacun de ces termes dans les présentes), les Actionnaires principaux auront le droit de souscrire un nombre d'Actions à droit de vote multiple ou, selon le cas, des titres qui donnent le droit d'acquérir, ou qui peuvent être convertis ou échangés afin d'obtenir, selon les mêmes modalités et sous réserve des mêmes conditions que celles qui s'appliquent aux Titres convertibles, y compris le prix de souscription ou d'exercice, selon le cas, avec les adaptations nécessaires (sauf en ce qui a trait aux titres sous-jacents ultimes, qui seront des Actions à droit de vote multiple), un nombre d'Actions à droit de vote multiple, respectivement, qui confèrent, dans l'ensemble, un nombre de droits de vote suffisant pour que soit maintenue intégralement la proportion que les droits de vote associés aux Actions à droit de vote multiple en circulation au moment en cause représente par rapport à la totalité des droits de vote (après dilution). Voir la rubrique « Convention avec les Actionnaires principaux - Convention relative aux droits des investisseurs - Droits préférentiels de souscription ».

Protection en cas d'offre publique d'achat

Conformément aux règles de la TSX visant à ce que, en cas d'offre publique d'achat, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne puissent y participer, sur un pied d'égalité, avec les porteurs d'Actions à droit de vote multiple, les Actionnaires principaux concluront une Convention de protection (au sens attribué à ce terme dans les présentes) habituelle. La Convention de protection renfermera certaines dispositions habituelles pour les sociétés inscrites à la cote de la TSX ayant deux catégories d'actions, qui ont pour but d'empêcher les opérations qui par ailleurs priveraient les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne de droits dont ils auraient pu se prévaloir en vertu de la réglementation provinciale et territoriale sur les offres publiques d'achat applicable si les Actions à droit de vote multiple avaient été des Actions à droit de vote subalterne. Voir la rubrique « Description du capital-actions – Actions à droit de vote subalterne et Actions à droit de vote multiple – Protection en cas d'offre publique d'achat ».

Symbole boursier à la TSX

La TSX a approuvé sous condition l'inscription de nos Actions à droit de vote subalterne sous le symbole « GRGD ». L'inscription est subordonnée à notre obligation de remplir toutes les conditions de la TSX au plus tard le 11 février 2025. Voir la rubrique « Facteurs de risque ».

Facteurs de risque

Les acquéreurs éventuels des Actions à droit de vote subalterne doivent examiner attentivement l'information donnée sous la rubrique « Facteurs de risque » et les autres renseignements figurant dans le présent prospectus avant de décider d'investir dans les Actions à droit de vote subalterne. Voir la rubrique « Facteurs de risque ».

Sommaire des informations financières consolidées et autres données

Le tableau suivant présente les principales informations financières de la Société pour les exercices clos le 3 février 2024, le 28 janvier 2023 et le 29 janvier 2022, ainsi que pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023. Les informations pour les exercices clos le 3 février 2024, le 28 janvier 2023 et le 29 janvier 2022 sont tirées des états financiers consolidés annuels audités de la Société pour les exercices clos à ces dates, inclus ailleurs dans le présent prospectus, et les informations pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines sont tirées des états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de la Société, inclus ailleurs dans le présent prospectus, lesquels ont tous été préparés selon les normes IFRS. Nos états financiers consolidés ont été préparés conformément aux normes IFRS et sont présentés en milliers de dollars canadiens, à moins d'indication contraire. Nos résultats historiques ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats auxquels on devrait s'attendre pour les périodes à venir.

Les investisseurs potentiels sont priés de passer en revue ces informations parallèlement aux états financiers consolidés, y compris les notes annexes, ainsi qu'aux rubriques « 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 », « Rapport de gestion », « Produit net revenant aux Actionnaires vendeurs », « Structure du capital consolidé », « Description des dettes importantes » et « Description du capital-actions » incluses ailleurs dans le présent prospectus.

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les		Exercices clos les		
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	239 104	186 810	427 988	340 394	800 833	697 442	628 043
Coût des ventes	81 400	71 342	149 632	132 949	313 646	277 882	273 650
Marge brute	157 704	115 468	278 356	207 445	487 187	419 560	354 393
Charges d'exploitation							
Frais de vente, généraux et administratifs	79 871	67 231	146 104	131 351	272 338	241 047	246 296
Amortissements	17 728	16 797	34 482	33 037	69 370	66 852	58 049
(Profit) perte de change	(175)	(410)	(662)	(349)	288	(325)	4 705
Total des charges d'exploitation	97 424	83 618	179 924	164 039	341 996	307 574	309 050
Bénéfice d'exploitation	60 280	31 850	98 432	43 406	145 191	111 986	45 343
Charges financières nettes	6 531	8 640	11 734	13 688	26 548	14 895	10 806
Remise de dette en vertu de la LACC	-	-	-	-	-	12 184	(104 747)
Bénéfice avant impôt sur le résultat	53 749	23 210	86 698	29 718	118 643	84 907	139 284
Impôts sur le résultat	13 392	5 735	22 404	7 399	32 827	22 061	30 104
Bénéfice net	40 357	17 475	64 294	22 319	85 816	62 846	109 180
Bénéfice net par action							
De base	0,09 \$	0,04 \$	0,14 \$	0,05 \$	0,19 \$	0,14 \$	0,24 \$
Dilué	0,09 \$	0,04 \$	0,14 \$	0,05 \$	0,19 \$	0,14 \$	0,24 \$
Mesures financières supplémentaires							
Produits tirés des ventes au détail	203 741	158 232	361 890	283 374	653 772	562 450	496 101
Croissance des ventes des magasins comparables ¹	14,7 %	5,2 %	15,4 %	5,9 %	8,2 %	9,5 %	4,7 % ³
Ventes au détail par pied carré ¹	694,04 \$	547,04 \$	694,04 \$	547,04 \$	619,40 \$	530,47 \$	461,40 \$
BAILA ajusté ¹	80 839	49 146	136 604	77 406	217 365	181 685	112 039
Bénéfice net ajusté ¹	42 698	17 974	67 494	23 282	88 620	74 641	31 648
Bénéfice net par action ajusté ¹							
De base	0,09 \$	0,04 \$	0,15 \$	0,05 \$	0,19 \$	0,16 \$	0,07 \$
Dilué	0,09 \$	0,04 \$	0,15 \$	0,05 \$	0,19 \$	0,16 \$	0,07 \$
Ratio de la marge brute ¹	66,0 %	61,8 %	65,0 %	60,9 %	60,8 %	60,2 %	56,4 %
Frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes ¹	33,4 %	36,0 %	34,1 %	38,6 %	34,0 %	34,6 %	39,2 %
Marge du BAILA ajusté ¹	33,8 %	26,3 %	31,9 %	22,7 %	27,1 %	26,1 %	17,8 %

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les		Exercices clos les		
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ratios et autres mesures							
Rendement de l'actif ¹	22,8 %	14,8 %	22,8 %	14,8 %	17,9 %	19,3 %	10,4 %
Rendement du capital investi ¹	41,9 %	30,5 %	41,9 %	30,5 %	35,3 %	36,3 %	31,8 %
Ratio de levier financier net ¹	1,59	2,55	1,59	2,55	1,96	2,40	0,79
Flux de trésorerie disponibles ¹	29 624	24 111	66 205	11 457	92 373	106 447	117 326
Taux de rotation des stocks ¹	6,12	5,11	6,12	5,11	7,98	6,76	6,87
Dépenses d'investissement ¹	22 620	9 566	32 855	11 068	53 392	19 533	9 090
Nombre de magasins ²	293	288	293	288	290	292	297

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action	Au 3 août 2024	Au 29 juillet 2023	Au 3 février 2024	Au 28 janvier 2023	Au 29 janvier 2022
	\$	\$	\$	\$	\$
Trésorerie	29 173	32 580	8 135	33 694	94 666
Stocks	56 264	51 699	38 627	40 028	42 214
Total des actifs courants	126 817	122 669	83 458	100 451	156 509
Immobilisations corporelles	93 609	47 115	65 419	37 132	34 077
Actifs au titre de droits d'utilisation	299 617	228 114	246 240	210 708	89 395
Total de l'actif	644 451	520 115	516 476	471 631	301 918
Tranche à long terme de la dette à long terme	122 945	224 081	145 100	223 273	73 476
Tranche à long terme des obligations locatives	302 809	217 328	240 301	194 624	67 146
Total des passifs non courants	429 254	444 909	388 901	421 397	153 791
Total du passif	577 999	576 008	511 548	547 585	262 452
Total (des capitaux propres négatifs) des capitaux propres	66 452	(55 893)	4 928	(75 954)	39 466
Total de la dette ¹	469 489	494 679	433 275	469 183	182 778
Dette nette ¹	440 316	462 099	425 140	435 489	88 112

Notes :

- 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 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, 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.
- Nombre de magasins à la fin de la période.
- La comparaison d'un exercice à l'autre pour l'Exercice 2021 est faite par rapport à l'Exercice 2019 plutôt que par rapport à l'Exercice 2020, car nous sommes d'avis que la comparaison avec l'Exercice 2019 fournit une comparaison plus fiable de la performance de nos activités compte tenu de l'incidence de l'apparition de la COVID-19 au cours de l'Exercice 2020.

Faits récents

Pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024, nos produits des activités ordinaires devraient se chiffrer entre 255 millions de dollars et 260 millions de dollars, soit une hausse de 15,8 % à 18,1 % par rapport aux produits des activités ordinaires de 220 millions de dollars comptabilisés pour la période de 13 semaines close le 28 octobre 2023, ce qui comprend des ventes en ligne se situant entre 42 millions de dollars et 45 millions de dollars. Cette hausse des produits des activités ordinaires est principalement attribuable à la croissance des ventes des magasins comparables, qui devrait s'établir entre 9,0 % et 10,5 %

pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024. De plus, la performance au chapitre des ventes est influencée par l'ajout d'un nombre net de six nouveaux magasins, soit trois magasins au Canada et trois magasins aux États-Unis.

Pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024, notre marge bénéficiaire brute devrait s'établir entre 62,0 % et 63,0 %, comparativement à 62,8 % pour la période de 13 semaines close le 28 octobre 2023. Toute amélioration découlerait d'une augmentation des marges sur les articles et d'une diminution des démarques. Par conséquent, notre marge du BAIIA ajusté devrait représenter entre 31,0 % et 33,0 % du total des produits des activités ordinaires.

Enfin, notre solide marge du BAIIA ajustée et la hausse des produits des activités ordinaires par rapport à la période de 13 semaines close le 28 octobre 2023 devraient avoir une incidence favorable sur notre bénéfice net ajusté pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024.

Toutes les informations et tous les montants indiqués ci-dessus pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024 sont provisoires; ils n'ont pas été examinés par nos auditeurs et sont susceptibles de changer d'ici à ce que nos résultats financiers définitifs soient établis. Le rapport de Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. figurant dans le présent prospectus concerne exclusivement les états financiers audités historiques de la Société; il ne s'applique pas aux informations financières non auditées incluses ci-dessus et ne devrait pas être interprété comme tel. Ces informations constituent des informations prospectives au sens des lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables; elles sont fondées sur plusieurs hypothèses et comportent des risques et des incertitudes. Se reporter à la rubrique « À propos du présent prospectus – Information prospective ».

Nous avons l'intention de publier, d'ici le 17 décembre 2024, un communiqué de presse portant sur nos résultats financiers définitifs pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024. Nous déposerons au même moment nos états financiers consolidés non audités incluant les notes annexes et le rapport de gestion pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024.

NOTRE ACTIVITÉ

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. 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 jeunes d'esprit : 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 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. 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 les données afin de réellement réduire les risques associés au secteur de la mode – cette approche rigoureuse nous permet d'obtenir des résultats qui se démarquent.

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 multicanale 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 chemisiers, de hauts, de pantalons, de shorts, de robes, de combinaisons, de jupes, de maillots de bain, de vêtements en coton ouaté et de jeans. Nos deux marques distinctives disposent de leurs propres équipes de conception et de mise en marché, qui se concentrent sur la création de produits tendance tout en travaillant de concert avec des équipes spécialisées dans la coupe, les tissus, l'approvisionnement et la production (des fonctions intégrées au sein de notre entreprise), ce qui contribue au respect de notre stratégie à l'échelle de la Société et nous permet de tirer parti des connaissances et des enseignements tirés des deux marques.

Nous établissons un lien avec notre clientèle par l'intermédiaire d'une expérience d'achat multicanale inspirante qui s'étend à nos magasins de détail, à nos plateformes de cybercommerce, à notre application mobile et à notre programme de fidélisation. Au 1^{er} novembre 2024, nous exploitions 185 magasins au Canada, avec des points de vente dans toutes les provinces canadiennes, et 114 magasins aux États-Unis, avec des points de vente dans 37 États américains. Notre réseau de magasins de détail nous permet de développer des expériences qui valorisent la marque 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 offrant une expérience multicanale 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 contribuons à susciter des habitudes d'achats répétés.

Notre modèle de distribution multicanale est soutenu par l'agilité de notre 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 qui nous permet de nous adapter rapidement aux dernières tendances ou de nous investir plus à fond dans les tendances de la saison. 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.

Grâce à la solidité de notre entreprise, nous affichons un profil financier attrayant, caractérisé par la croissance des produits des activités ordinaires et une forte rentabilité. Les principaux faits saillants de nature financière comprennent les suivants :

- Les produits des activités ordinaires ont augmenté, passant de 628,0 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 888,4 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 14,9 %;
- Pour l'Exercice 2018¹, l'Exercice 2019¹, l'Exercice 2021², l'Exercice 2022, l'Exercice 2023 et le cumul 2024, les ventes des magasins comparables³ ont augmenté respectivement de (7,0 %), de 5,9 %, de 4,7 %, de 9,5 %, de 8,2 % et de 15,4 % d'un exercice à l'autre;
- Depuis le début de l'Exercice 2022, nous avons ouvert 50 nouveaux magasins, dont la majorité sont situés dans les marchés affichant une croissance élevée aux États-Unis, et avons rénové ou relocalisé 15 magasins au cours de la même période. L'apport des nouveaux magasins et des magasins améliorés a été atténué par la fermeture stratégique de 48 autres magasins au cours de la même période;
- Pour l'Exercice 2023, les ventes au détail par pied carré³ se sont établies à environ 619 \$ au Canada et aux États-Unis, une augmentation de 34,2 % depuis l'Exercice 2021;
- La marge brute a augmenté, passant de 354,4 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 558,1 millions de dollars pour la PDM S1 2024; par conséquent, la marge brute³ est passée de 56,4 % à 62,8 % au cours de la même période, ce qui représente un taux de croissance annuel composé d'environ 20 %;
- Le résultat d'exploitation a augmenté, passant de 45,3 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 200,2 millions de dollars pour la PDM S1 2024; par conséquent, la marge d'exploitation³ a augmenté, passant de 7,22 % à 22,54 % au cours de la même période, ce qui représente un taux de croissance annuel composé d'environ 81 %;
- Le BAIIA ajusté³ a augmenté, passant de 112,0 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 276,5 millions de dollars pour la PDM S1 2024; par conséquent, la marge du BAIIA ajusté³ a augmenté, passant de 17,84 % à 31,1 % au cours de la même période, ce qui représente un taux de croissance annuel composé d'environ 44 %;

Notes :

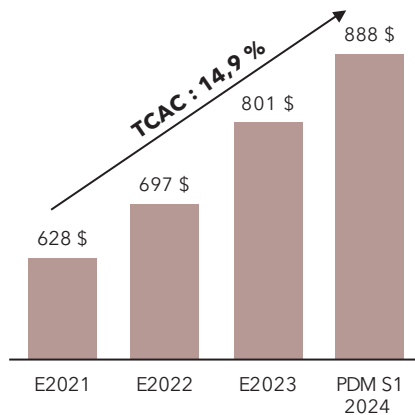
¹ Les chiffres de la croissance des ventes des magasins comparables pour l'Exercice 2018 et pour l'Exercice 2019 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Les chiffres de la croissance des ventes des magasins comparables pour l'Exercice 2018 et pour l'Exercice 2019 n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.

² La comparaison des données d'un exercice à l'autre pour l'Exercice 2021 est effectuée par rapport à l'Exercice 2019 plutôt qu'à l'Exercice 2020, car, selon nous, il s'agit d'une comparaison plus précise de la performance de notre entreprise compte tenu des répercussions de l'écllosion de la COVID-19 au cours de l'Exercice 2020.

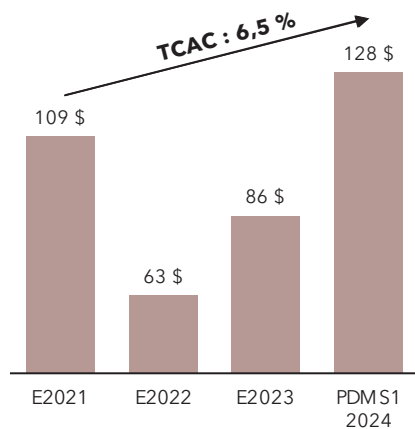
³ Voir la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS, y compris les mesures financières non conformes aux normes IFRS, les ratios non conformes aux normes IFRS, les mesures financières supplémentaires et les mesures propres au secteur du commerce de détail » du rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures, y compris les définitions et les rapprochements de chaque mesure financière non conforme aux normes IFRS avec la mesure financière conforme aux normes IFRS correspondante. Les mesures financières non conformes aux normes IFRS et les ratios non conformes aux normes IFRS n'ont pas de signification normalisée par les normes IFRS, qui sont utilisées pour dresser les états financiers de la Société, et pourraient ne pas être comparables à des mesures financières similaires présentées par d'autres entités.

- Le BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)¹ a augmenté, passant de 76,1 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à environ 205,0 millions de dollars pour la PDM S1 2024; par conséquent, la marge du BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)¹ a augmenté, passant de 12,1 % à environ 23 % au cours de la même période;
- Le bénéfice net a augmenté, passant de 109,2 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 127,8 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 6,5 %;
- Le bénéfice net ajusté¹ a augmenté, passant de 31,6 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 132,8 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 77,5 %.

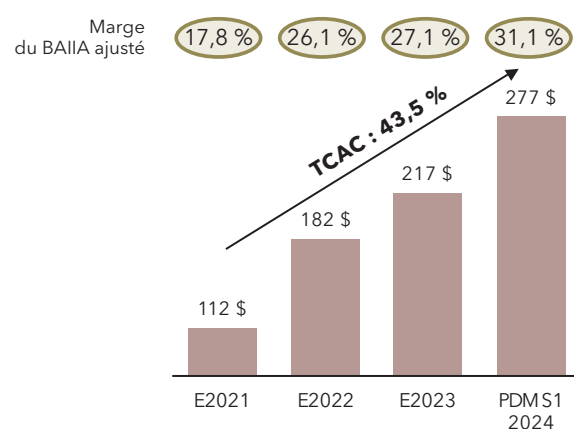
Produits des activités ordinaires (en M\$)



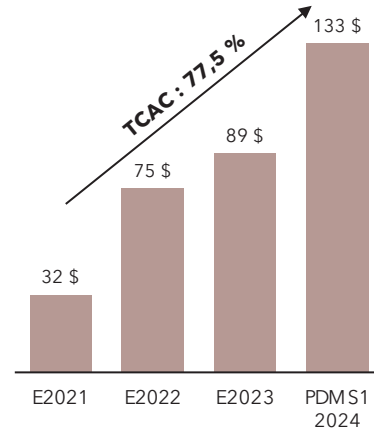
Bénéfice net (en M\$)



BAIIA ajusté¹ (en M\$)



Bénéfice net ajusté¹ (en M\$)

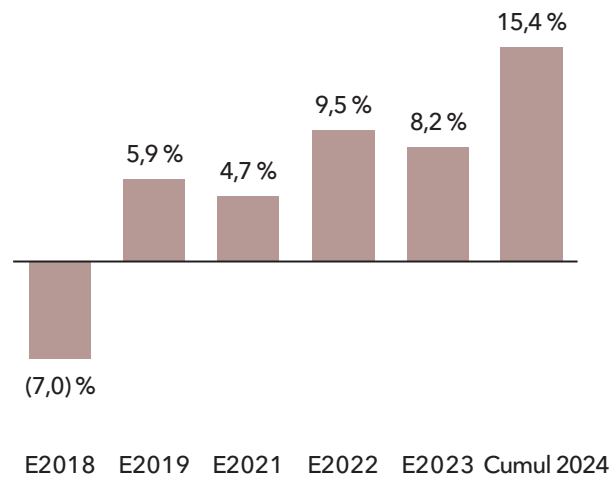


Note :

¹

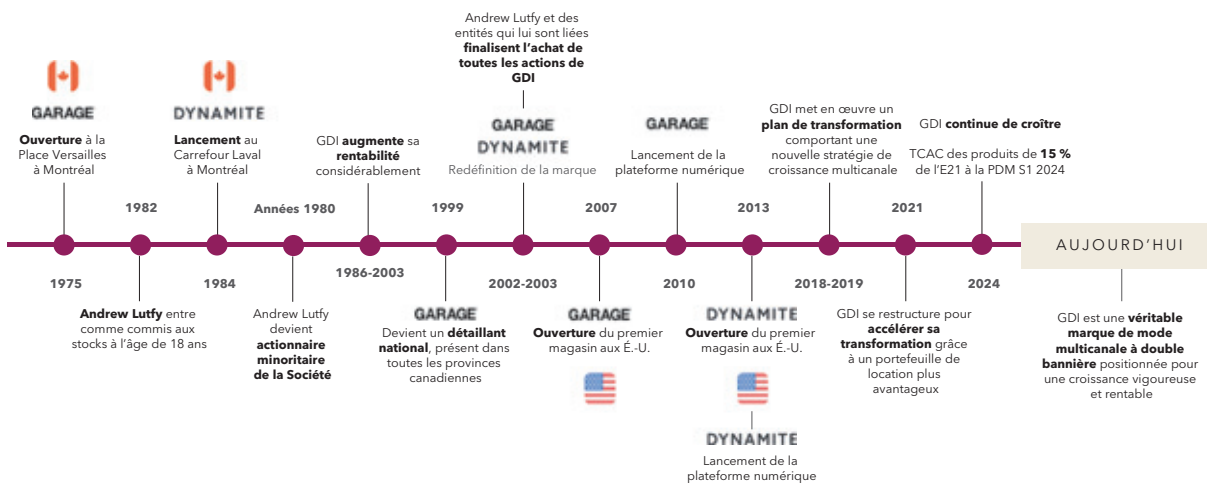
Voir la rubrique « Mesures non conformes aux normes IFRS, y compris les mesures financières non conformes aux normes IFRS, les ratios non conformes aux normes IFRS, les mesures financières supplémentaires et les mesures propres au secteur du commerce de détail » du rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures, y compris les définitions et les rapprochements de chaque mesure financière non conforme aux normes IFRS avec la mesure financière conforme aux normes IFRS correspondante. Les mesures financières non conformes aux normes IFRS et les ratios non conformes aux normes IFRS n'ont pas de signification normalisée par les normes IFRS, qui sont utilisées pour dresser les états financiers de la Société, et pourraient ne pas être comparables à des mesures financières similaires présentées par d'autres entités.

Croissance des ventes des magasins comparables^{1, 2, 3} (% d'un exercice à l'autre)



Notre parcours et notre Plan de transformation de 2019

Notre parcours a débuté il y a près de 50 ans :



Notes :

- ¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures, y compris les définitions et les rapprochements de chaque mesure financière non conforme aux normes IFRS avec la mesure financière conforme aux normes IFRS correspondante. Les mesures financières non conformes aux normes IFRS et les ratios non conformes aux normes IFRS n'ont pas de signification normalisée par les normes IFRS, qui sont utilisées pour dresser les états financiers de la Société, et pourraient ne pas être comparables à des mesures financières similaires présentées par d'autres entités.
- ² Les chiffres de la croissance des ventes des magasins comparables pour l'Exercice 2018 et pour l'Exercice 2019 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Les chiffres de la croissance des ventes des magasins comparables pour l'Exercice 2018 et pour l'Exercice 2019 n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.
- ³ La comparaison des données d'un exercice à l'autre pour l'Exercice 2021 est effectuée par rapport à l'Exercice 2019 plutôt que l'Exercice 2020, car, selon nous, il s'agit d'une comparaison plus précise de la performance de notre entreprise compte tenu des répercussions de l'éclosion de la COVID-19 au cours de l'Exercice 2020.

Dès l'Exercice 2019, nous avons connu une évolution rapide grâce à des changements d'orientation clés prévus dans notre Plan de transformation de 2019, aux termes duquel nous avons fait ce qui suit :

- Nous avons effectué une transition, passant d'une entreprise familiale à une société orientée vers la croissance, avec la mise en place d'un conseil d'administration, d'une équipe de direction plus chevronnée et d'un programme d'actionnariat à l'intention des employés (l'Ancien plan d'options), qui visait alors quelque 120 employés, afin que les intérêts de ceux-ci s'alignent sur une culture d'entreprise axée sur les valeurs et la performance;
- Nous avons déployé des efforts assidus pour connaître notre clientèle, avons fait évoluer nos muses et avons redéfini le positionnement de la marque, les styles de vie et les catégories de produits en nous inspirant du secteur du luxe, ce qui nous a permis d'augmenter notre prix de détail moyen par unité¹ et de réduire les démarques;
- Nous avons accéléré la mise en œuvre de notre plan immobilier stratégique aux fins d'optimisation de notre réseau de magasins;
- Nous avons investi dans nos fonctions relatives aux données à l'échelle de l'entreprise;
- Nous avons développé et mis en œuvre notre plateforme de gestion des stocks : Le Cerveau;
- Nous avons mis en œuvre notre processus accéléré de mise sur le marché offrant une flexibilité en cours de saison afin de réduire les risques liés à notre modèle axé sur les tendances;
- Nous avons lancé notre marque Garage aux États-Unis, forts des apprentissages opérationnels réalisés et prêts à accueillir des talents de partout dans le monde.

Nous avons effectué un nouveau virage en réponse à la pandémie de COVID-19 et dans le cadre des Procédures en vertu de la LACC, décrites plus en détail sous la rubrique « Historique de notre entreprise sur les trois derniers exercices et Procédures en vertu de la LACC ». Les Procédures en vertu de la LACC nous ont permis de mettre en œuvre un plan de restructuration opérationnelle et commerciale afin de nous repositionner pour assurer notre succès à long terme, plan qui comprenait la renégociation de plusieurs baux à des conditions plus favorables pour nous. Notre performances opérationnelle et financière de l'Exercice 2021 à aujourd'hui témoigne du succès du Plan de transformation de 2019 et des Procédures en vertu de la LACC.

Notre modèle en phase avec le secteur du luxe s'inscrit dans une culture d'amélioration continue, ouvrant ainsi la porte à de nouvelles possibilités.

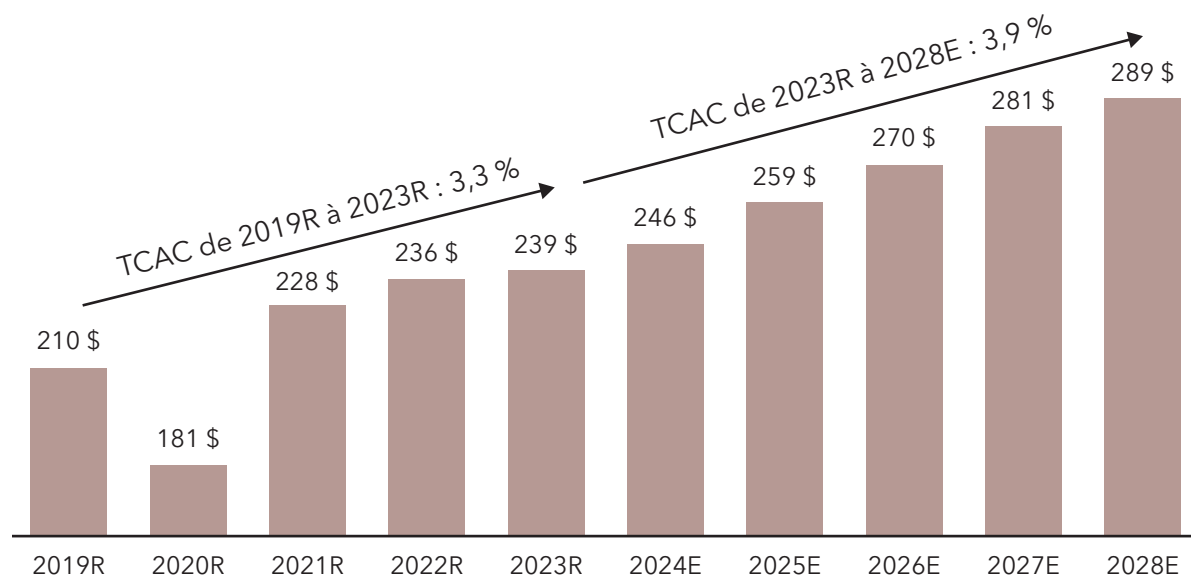
Débouchés

Nous exerçons nos activités dans le secteur vaste et croissant des vêtements pour femmes, principalement sur le marché nord-américain. Selon Euromonitor International, la demande nord-américaine pour les vêtements pour femmes devrait atteindre des ventes au détail d'environ 290 milliards de dollars d'ici 2028, ce qui représente un TCAC de 3,9 % depuis 2023.

Note :

¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur cette mesure financière supplémentaire.

Secteur des vêtements pour femmes en Amérique du Nord (en G\$ CA)



Source : Euromonitor International Ltd., Apparel and Footwear, édition 2024. Prix de vente au détail, dollars canadiens, prix actuels, taux de change fixe de 2023.

Nous estimons jouir d'une position unique pour gagner des parts de marché et mieux performer que le secteur des vêtements pour femmes en Amérique du Nord, lequel repose sur les tendances lourdes et durables qui touchent les consommateurs et le secteur dont nous sommes bien placés pour tirer profit :

- Augmentation du pouvoir d'achat des femmes :** Selon le Bureau of Labor Statistics des États-Unis et le bureau du recensement américain, en date de juin 2024, les femmes représentaient 47 % de la main-d'œuvre américaine. Selon Tech Crunch, cette main-d'œuvre de plus en plus féminine contrôle 85 % des dépenses des consommateurs. Les femmes des générations Z et Y, âgées de 15 à 44 ans, ont bénéficié d'une augmentation des niveaux de revenu depuis 2019, selon Statista, ce qui leur confère un revenu disponible supplémentaire qu'elles peuvent consacrer aux vêtements. Nous croyons que le pouvoir d'achat des femmes demeurera élevé, car celles-ci continuent d'être actives sur le marché du travail.
- L'essor de la mode décontractée et urbaine :** La demande et l'intérêt des consommateurs pour des vêtements décontractés et urbains sont en hausse, en partie en raison de la pandémie de COVID-19. Lorsque les employés sont retournés au bureau après la pandémie, les environnements de travail avaient évolué vers un code vestimentaire plus décontracté. Selon Gallup, la majorité des femmes (51 %) déclarent porter la plupart du temps des vêtements de bureau décontractés tels que des chemisiers, des pantalons habillés, des jeans habillés ou des jupes, tandis que 30 % portent des vêtements urbains décontractés, notamment des jeans décontractés, des T-shirts ou des leggings, les femmes étant moins nombreuses à se rendre au travail en uniforme (14 %) ou en tenues de ville habillées, c'est-à-dire vêtues d'un tailleur ou de vêtements à coordonner (3 %).
- Les consommateurs exigent de la marque fidélité, confiance et authenticité :** Nous sommes d'avis que les consommateurs souhaitent de plus en plus s'associer à des marques qui racontent une histoire qu'ils sont en mesure d'apprécier, en laquelle ils peuvent avoir confiance et à laquelle ils peuvent s'identifier. La publication *The Business of Fashion* s'attend à ce que 2024 soit une année importante pour les marques, les consommateurs s'intéressant de plus en plus à l'histoire et à la raison d'être de celles-ci. La confiance est également un élément important. Selon une étude d'Edelman sur la confiance réalisée en 2023, plus de 7 consommateurs interrogés sur 10 reconnaissent qu'il est plus important pour eux aujourd'hui que par le passé de faire confiance aux marques qu'ils achètent ou utilisent. C'est

particulièrement le cas pour les adultes de la génération Z, âgés de 18 à 26 ans; 79 % d'entre eux pensent que le fait d'avoir confiance en une marque est plus important maintenant que cela ne l'était auparavant.

- *Inspiration et échange avec les influenceuses sur les médias sociaux* : Les consommateurs de mode s'inspirent de plus en plus sur les médias sociaux et améliorent leur connaissance des tendances et des marques inspirantes en se tournant vers des influenceuses, qui exercent une influence significative sur les décisions d'achat des consommateurs. Selon le rapport intitulé *2023 Online Consumer Behavior Global Report*, publié par Rithum, 63 % des consommateurs âgés de 18 à 25 ans ont déclaré avoir effectué un achat après avoir vu la promotion d'une marque sur les médias sociaux. Les consommateurs souhaitent également un engagement continu avec les marques, qui va au-delà de l'utilisation de leurs produits. Selon une étude d'Edelman sur la confiance réalisée en 2023, 79 % des consommateurs interrogés disent interagir directement avec les marques en consommant du contenu de marque, en participant aux activités de la marque, en se connectant sur les médias sociaux et en publiant des commentaires.
- *Le pouvoir croissant du cybercommerce* : Comme les achats en ligne dans le secteur de la mode gagnent en importance, il est primordial d'avoir une stratégie numérique de premier plan. Selon Forbes, sur les 8 milliards d'habitants de la planète à l'heure actuelle, 64 % utilisent Internet, soit deux fois plus qu'il y a 10 ans. De plus, au début de l'année 2024, près de 80 % de toutes les visites de sites Web de vente au détail dans le monde ont été faites à partir de téléphones intelligents, et ceux-ci ont servi à effectuer la majorité des commandes en ligne, plutôt que les ordinateurs de bureau et les tablettes, selon Statista. Depuis que nous nous sommes tournés vers un modèle multicanal en 2019, et grâce à des investissements soutenus et à une amélioration continue de notre offre de cybercommerce, nous sommes témoins de l'incidence majeure qu'une offre numérique hautement efficace et intuitive peut avoir sur la croissance de notre Société.
- *Les détaillants adoptent des stratégies multicanales* : À l'ère numérique, il est de plus en plus important d'offrir une expérience de magasinage simplifiée entre les magasins et les canaux numériques. Selon McKinsey, plus d'un tiers des Américains ont intégré des fonctions multicanales telles que l'achat en ligne en vue d'une cueillette en magasin dans leur routine d'achat depuis la pandémie, et près de deux tiers de ces personnes prévoient continuer à le faire. En outre, les jeunes acheteurs sont les plus enthousiastes à l'égard des nouvelles méthodes d'achat. Selon nous, les détaillants de mode concentrent leurs efforts à la transformation de leurs magasins en expériences de magasinage simplifié.

Nos avantages concurrentiels

Nous estimons que nos forces, acquises et cultivées au cours de près de 50 années passées à repousser sans cesse les limites et à réinventer nos marques, font partie intégrante de notre succès et nous permettent de continuer à créer une mode accessible qui inspire les personnes soucieuses de leur style à se sentir bien dans leur peau.

1. Véritable dynamo du secteur de la mode offrant deux marques innovantes et authentiques créées pour s'adapter au style de vie de notre clientèle

Nos deux bannières complémentaires et jeunes d'esprit ont été conçues et développées pendant près de 50 ans 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. Ainsi, nous comptons environ 3,7 millions de clients actifs à la fin de l'Exercice 2023, et avons traité environ 11 millions de transactions au cours de cet exercice. Notre stratégie multimarque favorise la différenciation des produits, la polyvalence de notre gamme et une progression naturelle grâce à nos muses, Alex et Rachel. Alex, l'égérie de Garage, est une jeune femme décontractée de 24 ans qui affiche sans effort un style ludique, décomplexé et branché. L'égérie de Dynamite, Rachel, est une jeune femme de 34 ans que rien n'arrête; elle mord dans la vie et donne l'impression que tout est possible, malgré les moments parfaitement imparfaits qui jalonnent son parcours. Nos données indiquent que l'âge médian de la clientèle de Garage s'établit à 22,5 ans et que l'âge moyen de la clientèle de Dynamite s'établit à 31 ans.

Chaque marque dispose de ses propres équipes mode, de conception, de design, de mise en marché, de planification et de répartition des stocks et de marketing qui se consacrent à la création de produits distincts et tendance. Chaque marque bénéficie ensuite du soutien de nos équipes multidisciplinaires chargées des secteurs opérationnels, notamment la chaîne d'approvisionnement, l'immobilier, les activités en magasin, les données et l'analyse clientèle, la logistique, le numérique et la technologie et les finances, ce qui contribue au respect de notre stratégie à l'échelle de la Société et nous permet de tirer parti des connaissances et des enseignements tirés des deux marques.

Nous sommes d'avis que ces renseignements nous ont permis non seulement de mieux connaître notre clientèle, propre à chacune de nos bannières, mais aussi de tirer parti de la complémentarité de celles-ci, en favorisant la conversion entre les bannières des clientes qui auparavant ne magasinait que dans l'une de celles-ci. En juin 2024, 48 % de la clientèle de Dynamite a déclaré avoir également effectué des achats auprès de Garage au cours des 12 mois précédents.

2. Stratégie marketing axée sur la clientèle afin de susciter un lien émotionnel

Nous nous efforçons d'être constamment à l'affût des moments clés de la vie de notre clientèle et de ce qui l'influence afin de proposer des collections qui créent une demande et inspirent un lien émotionnel favorable à la promotion de la marque. Nous adoptons une approche disciplinée et fondée sur les données en matière de marketing. Pour ce faire, nous appliquons une stratégie innovante axée sur nos muses et sur la mobilisation de nos ambassadrices de marque et nous nous fondons sur un modèle exclusif d'attribution qui nous permet de contrôler l'efficacité de nos frais liés au marketing en temps réel et qui nous fournit des renseignements sur l'ensemble des canaux et des campagnes de marketing, ce qui contribue à façonner notre stratégie et nos priorités marketing à plus long terme. Nous utilisons un modèle de marketing équilibré et multicanal qui englobe le numérique, les courriels et les médias sociaux, et qui est axé sur l'établissement d'un lien émotionnel fort avec notre clientèle. Notre stratégie de marketing des médias sociaux est au cœur du succès de notre croissance en ce qui a trait à la notoriété de la marque et à l'attrait et à la fidélisation de la clientèle, car elle donne à nos partenaires influenceuses une plateforme où elles peuvent, au gré de notre clientèle confiante et indépendante, inspirer celle-ci efficacement et créer un lien avec elle.

En raison de l'efficacité de nos dépenses liées au marketing, nous avons augmenté notre rendement des investissements publicitaires au fil du temps. La valeur du client¹ a également augmenté d'environ 25 % entre janvier 2021 et avril 2024, par suite de l'augmentation de la fréquence des commandes et de la valeur moyenne des commandes¹.

3. Modèle d'affaires inspiré du secteur du luxe

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. Nos talentueuses équipes de designers internes conçoivent en moyenne 120 modèles uniques par semaine, et nous développons environ 1 800 modèles tous les ans (pour un ratio de développement² de 3:1), créant constamment des nouveautés excitantes qui stimulent l'engagement reposant d'abord sur la connaissance de la marque. Notre modèle de mise en marché souple, dans le cadre duquel nous collaborons avec nos partenaires de longue date de la chaîne d'approvisionnement, nous permet de commercialiser les produits rapidement, tout en conservant une certaine flexibilité au cours de chaque saison pour nous adapter ou profiter plus à fond des dernières tendances. Nous avons tissé avec nos fournisseurs des relations solides grâce auxquelles, selon nous, les partenaires de notre chaîne d'approvisionnement accordent à nos commandes la priorité et le soin voulus. L'accent mis sur la nouveauté et la rareté contribue à renforcer l'impression de valeur chez la clientèle. Le fait d'avoir toujours tenu au plus environ deux périodes de soldes par année nous permet de maintenir la constance des prix tout au long du cycle de vie de chaque produit.

Notes :

¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures financières supplémentaires.

² Le ratio de développement s'entend du nombre de modèles que nous concevons (environ 6 000) pour chaque modèle que nous développons (environ 1 800).

Notre positionnement de marque et notre stratégie de mise en marché nous ont permis d'optimiser notre prix de détail moyen par unité¹. Depuis la mise en œuvre du Plan de transformation de 2019, nous avons réussi à augmenter les prix courants plus rapidement que l'inflation (plus précisément, notre prix de détail moyen par unité a augmenté de plus du double du taux d'inflation) et, en même temps, nous avons réduit notre taux de démarque d'environ 70 % (du début de l'Exercice 2019² à la PDM S1 2024). En réduisant les démarques, nous préservons la valeur de la marque, ce qui, selon nous, favorise naturellement la confiance de notre clientèle. À la fin de l'Exercice 2023, nous avons augmenté notre prix de détail moyen par unité, qui est passé à environ 40 \$, ce qui représente un TCAC de 12 % depuis l'Exercice 2019², et avons corrélativement augmenté la marge brute à l'échelle de la Société, qui est passée de 56,4 % pour l'Exercice 2021 à 60,8 % pour l'Exercice 2023.

4. Un portefeuille de magasins de premier plan ayant des caractéristiques financières attrayantes

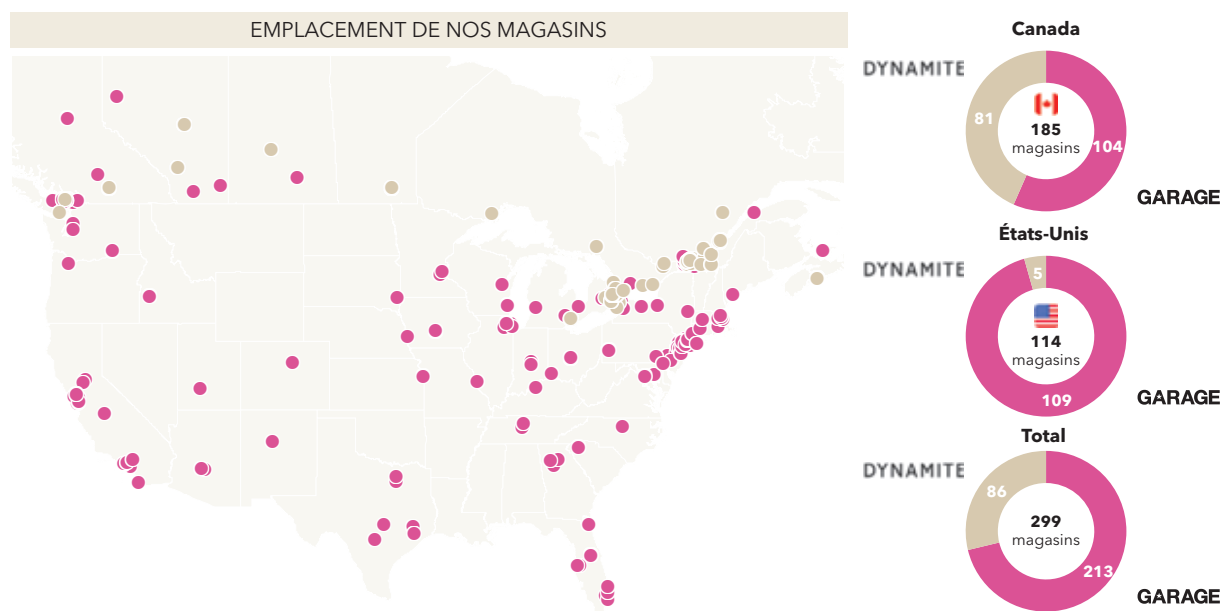
Nous avons constitué un portefeuille de magasins de détail ayant individuellement des caractéristiques financières très attrayantes. Nous nous efforçons d'être dans les endroits que notre clientèle fréquente naturellement, en sélectionnant des emplacements luxueux, axés sur le style de vie, qui sont des lieux de rassemblement dynamiques à forte affluence, avoisinant des colocataires de premier ordre, afin d'offrir une meilleure expérience client, de susciter une émotion et de générer un rendement du capital élevé. Nous sommes d'avis que cette stratégie améliore l'expérience globale de magasinage pour notre clientèle existante et rehausse l'image de notre marque, attirant ainsi une nouvelle clientèle. En ce qui a trait aux indicateurs clés, nos actifs situés dans des emplacements immobiliers de niveau supérieur ont surpassé ceux situés dans des emplacements de niveau inférieur. Par ailleurs, nos magasins font l'objet de contrats de location-exploitation dont la durée initiale est généralement de 10 ans et dont les modalités sont, à notre avis, avantageuses et favorables. Notre clientèle fait l'éloge de l'excellence de notre service, de l'ambiance de nos magasins et de la disponibilité de nos produits, autant d'éléments qui favorisent la satisfaction, la fidélité et la conversion de notre clientèle, selon une étude indépendante menée par PricewaterhouseCoopers. Cet effet combiné entraîne également une valeur moyenne des commandes dans nos magasins plus élevée que celle attribuable à notre entreprise de cybercommerce, en raison de l'achat, en moyenne, d'un plus grand nombre d'articles par transaction en magasin. Depuis le début de l'Exercice 2022, nous avons ouvert 45 magasins dans des marchés sélectionnés aux États-Unis (et avons effectué 3 fermetures stratégiques de magasins aux États-Unis et 45 au Canada au cours de la même période). Certains de ces nouveaux magasins, dont la majorité sont sous la bannière Garage, comptent parmi les emplacements les plus productifs de notre réseau, ceux-ci atteignant un profil de marge par magasin¹ positif dans les 12 mois suivant l'ouverture. Environ 50 % de notre BAILA par magasin¹ pour l'Exercice 2023 provenait de magasins situés aux États-Unis, qui ne représentent qu'un tiers du nombre de magasins que compte notre réseau. Nos magasins créent également un « halo numérique » qui amplifie la pénétration du cybercommerce à proximité de nos magasins.

Notes :

¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures financières supplémentaires.

² Les chiffres du prix de détail moyen par unité et du taux de démarque pour l'Exercice 2019 et pour l'Exercice 2020 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Ces chiffres n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.

Réseau de nos magasins de détail au 1^{er} novembre 2024



Canada		104	Canada		81
États-Unis		109	États-Unis		5
Total		213	Total		86

Garage

Dynamite

5. Plateforme de mise en marché multicanale alimentée par une veille stratégique exclusive

Nous cherchons par tous les moyens à offrir à notre clientèle une expérience de magasinage agréable et multicanale dans le cadre de leurs interactions avec les marques. Nous tirons parti à la fois de notre réseau de magasins et de nos sites de cybercommerce pour créer une expérience client multicanale 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. Entre l'Exercice 2019¹ et l'Exercice 2023, nous avons observé une augmentation de plus de 85 % des produits des activités ordinaires tirés de notre entreprise de cybercommerce, les produits des activités ordinaires en ligne comptant pour environ 18 % du total des produits des activités ordinaires pour l'Exercice 2023². Cette croissance est attribuable à plusieurs initiatives, dont l'élargissement de notre gamme de produits offerts en ligne en y ajoutant des articles exclusifs, la demande faite à nos ambassadrices de marque et à nos stylistes en magasin d'orienter la clientèle vers le site Web pour obtenir des tailles et des modèles supplémentaires et l'optimisation de l'expérience client sur notre

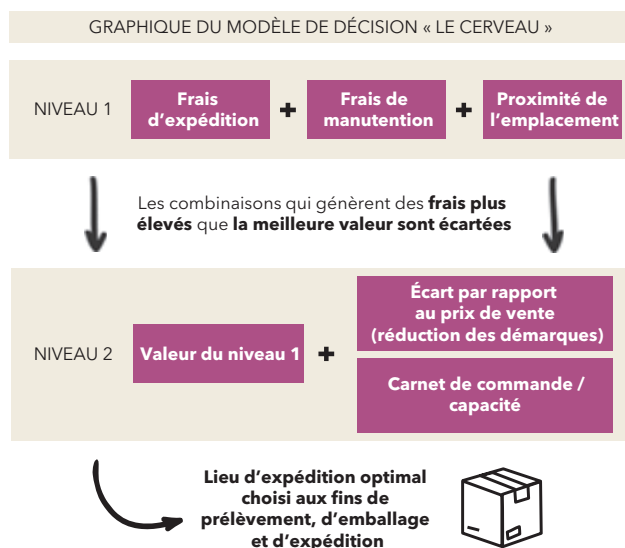
Notes :

¹ Les chiffres des produits de notre cybercommerce pour l'Exercice 2019 et pour l'Exercice 2020 utilisés pour évaluer l'augmentation, entre l'Exercice 2019 et l'Exercice 2023, de la part que représente le cybercommerce ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Ces chiffres des produits n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.

² Bien que les produits des activités ordinaires en ligne aient atteint un sommet, comptant pour environ 21 % du total des produits des activités ordinaires, au cours de l'Exercice 2021 en raison des répercussions de la COVID-19 et des fermetures et confinements qu'elle a entraînés, nous avons malgré tout réussi à accroître les produits des activités ordinaires en ligne d'environ 2 % et 9 % au cours de l'Exercice 2022 et de l'Exercice 2023, respectivement, et d'environ 15 % entre l'Exercice 2021 et la PDM S1 2024.

site Web, notamment en augmentant la vitesse de chargement du site, en simplifiant le processus de paiement et les options d'expédition et en fournissant des avis sur les produits. Au cours de la période de 12 mois close le 31 juillet 2024, les acheteurs multicanaux ont représenté environ 20 % de la clientèle identifiable et, comme ces acheteurs ont une valeur du client et une fréquence d'achat supérieures, ils ont généré environ 40 % des produits des activités ordinaires attribuables à l'ensemble de la clientèle identifiable.

Notre plateforme multicanale réduit également de manière importante le recours aux démarques et favorise une faible obsolescence grâce à l'utilisation d'un algorithme alimenté par notre veille stratégique exclusive, appelé le « Cerveau ». Le Cerveau a été développé en 2019 pour permettre aux magasins de fonctionner à la fois comme des lieux de magasinage et comme des centres de distribution hybrides, grâce auxquels une part importante des commandes en ligne sont exécutées au moyen des stocks disponibles dans les magasins. 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.



Au cours de l'Exercice 2023, environ deux tiers des commandes en ligne ont été expédiées à partir de nos magasins, et le taux de rotation des stocks¹, calculé en divisant le coût des ventes dans nos magasins au cours d'une période donnée par le stock moyen au cours de cette période, a augmenté, pour atteindre environ 8,0x pour l'Exercice 2023, comparativement à environ 6,9x pour l'Exercice 2021.

6. Chaîne d'approvisionnement et modèle d'approvisionnement agiles

La rapidité de notre processus de la conception à la mise en marché, attribuable à un modèle agile de développement de produits et d'approvisionnement stratégique, nous permet de concevoir une gamme de produits soigneusement pensés pour répondre aux besoins de la clientèle et de conserver une certaine souplesse lorsqu'une nouvelle saison commence. Notre processus de conception et de développement de produits s'appuie sur des articles inspirés par nos muses qui ont connu du succès auxquels s'intègrent les nouvelles tendances de la mode, de la culture et de la société, dans le but de créer des incontournables de la mode. Nous ajustons ensuite la production en fonction des fluctuations de la demande, ce qui permet de réduire le coût des stocks, d'optimiser les marges et de créer de la valeur pour notre clientèle grâce à la livraison régulière d'articles convoités. Nous avons un cycle de production accéléré entre la production du tissu et l'exécution de la commande qui nous permet de nous adapter rapidement aux tendances émergentes et

Note :

¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures financières supplémentaires.

d'utiliser nos tissus pour fabriquer les produits les plus convoités par notre clientèle. Par exemple, au cours de l'Exercice 2023, 85 % de nos produits sont passés de notre processus de conception des produits à notre centre de distribution en moins de 15 semaines (26 % en moins de 8 semaines, 59 % entre 9 et 15 semaines et 15 % en plus de 15 semaines). 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 des fournisseurs. Environ 50 % 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 notre stock, ce qui se traduit par moins de démarques et témoigne de la santé et de la pertinence de la marque. Nous testons et lançons des produits et nous nous adaptons en continu à la performance de ceux-ci sur le marché grâce à un modèle de mise à l'essai rigoureux, en partie au moyen d'outils de conception 3D et de salles d'exposition numériques, dans le but d'optimiser notre gamme de produits.

7. Performance financière attrayante à grande échelle et rentabilité

Notre profil financier est attrayant et nos marques affichent une grande vitalité, ce qui se traduit par des produits des activités ordinaires et une rentabilité remarquables pour nos marques, sur l'ensemble des canaux et dans chaque pays où nous exerçons nos activités. Notre stratégie de vente met notamment l'accent sur nos magasins de détail, ce qui a entraîné une croissance des ventes des magasins comparables¹ de (7,0 %), de 5,9 %, de 4,7 %, de 9,5 %, de 8,2 % et de 15,4 % d'un exercice à l'autre pour l'Exercice 2018², l'Exercice 2019², l'Exercice 2021³, l'Exercice 2022, l'Exercice 2023 et le cumul 2024. Le total des produits des activités ordinaires a augmenté au taux annuel de 14,9 %, pour atteindre 888,4 millions de dollars pour la PDM S1 2024, comparativement à 628,0 millions de dollars pour l'Exercice 2021. Nous avons amélioré notre profil de marge en faisant preuve d'une discipline accrue, ce qui a entraîné une diminution des démarques et s'est traduit par une augmentation de la marge brute¹ de 642 points de base, celle-ci étant passée de 56,4 % pour l'Exercice 2021 à 62,8 % pour la PDM S1 2024. Notre gestion plus rigoureuse des dépenses, conjuguée à l'augmentation de la marge brute, a entraîné une augmentation de la marge du BAIIA ajusté¹ de 1 330 points de base, celle-ci étant passée de 17,8 % pour l'Exercice 2021 à 31,1 % pour la PDM S1 2024, et du bénéfice net ajusté¹, celui-ci étant passé de 31,6 millions de dollars pour l'Exercice 2021 à 132,8 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 77,5 %.

8. Bilan sain et profil financier générateur de liquidités

Notre bilan sain, soutenu par notre capacité à obtenir facilement des capitaux grâce à notre Convention de crédit, ainsi que notre profil financier générateur de liquidités soutiennent la croissance de notre bénéfice. Le taux de rotation de nos stocks, qui figure parmi les meilleurs du secteur, stimule la conversion de nos flux de trésorerie disponibles¹, qui s'est établie en moyenne à environ 68 % de l'Exercice 2021 à l'Exercice 2023. En outre, nous affectons les capitaux de manière prudente; notre rendement de l'actif et notre rendement du capital investi se sont établis à 17,9 % et à 35,3 %, respectivement, pour l'Exercice 2023. Notre approche disciplinée de l'affectation des capitaux a pour but d'harmoniser étroitement nos investissements avec nos objectifs stratégiques à long terme, en renforçant notre situation financière et en stimulant la croissance du bénéfice.

9. Équipe de direction passionnée et chevronnée à la tête d'une organisation forte et axée sur les valeurs

En se réinventant continuellement, notre équipe de direction a transformé une petite entreprise en une véritable dynamo du secteur de la mode proposant deux marques authentiques. Andrew Lutfy, notre président du conseil et chef de la direction, a commencé sa carrière en 1982 au poste de commis aux stocks dans notre

Notes :

- ¹ Voir 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 rapport de gestion figurant ailleurs dans le présent prospectus pour obtenir de plus amples renseignements sur ces mesures financières supplémentaires.
- ² Les chiffres de la croissance des ventes des magasins comparables pour l'Exercice 2018 et pour l'Exercice 2019 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Les chiffres de la croissance des ventes des magasins comparables pour l'Exercice 2018 et pour l'Exercice 2019 n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.
- ³ La comparaison des données d'un exercice à l'autre pour l'Exercice 2021 est effectuée par rapport à l'Exercice 2019 plutôt que l'Exercice 2020, car, selon nous, il s'agit d'une comparaison plus précise de la performance de notre entreprise compte tenu des répercussions de l'éclosion de la COVID-19 au cours de l'Exercice 2020.

tout premier magasin de la Place Versailles, à Montréal, et a depuis travaillé dans presque tous les secteurs de la Société. Dans le cadre du Plan de transformation de 2019, Andrew a réuni une équipe de membres de la haute direction chevronnés issus de milieux divers et pertinents, qui ont une vaste expérience de la vente au détail acquise au sein d'un large éventail de sociétés de premier plan à l'échelle mondiale. Nous avons également revu la composition de notre Conseil d'administration, dont plusieurs membres sont encore à ce jour administrateurs, et nous avons mis en œuvre l'Ancien plan d'options afin que les intérêts de nos employés s'alignent sur une culture d'entreprise axée sur les valeurs et la performance. Au cours des trois dernières années, à mesure que nous faisons croître notre entreprise et nos activités, nous avons procédé à des embauches stratégiques pour consolider notre équipe de direction, notamment en recrutant notre chef de la direction financière et notre chef de la direction numérique.

Notre équipe de direction peut compter sur une équipe diversifiée comptant environ 6 000 employés aux États-Unis et au Canada, dont au moins 50 % des personnes occupant un poste de vice-présidence ou d'un échelon supérieur s'identifient en tant que femmes. Nous sommes immensément fiers de la culture axée sur les valeurs et la performance que nous avons bâtie au sein de notre Société, et nous nous efforçons chaque jour de réaliser notre mission : « Vous inspirer à être vous-même ». Nous avons à cœur de fournir un environnement agréable, stimulant et inclusif à l'échelle de l'organisation. Notre gestion de la performance est fondée sur les valeurs de notre entreprise. Nous considérons également qu'il est primordial d'offrir des incitatifs à des personnes ayant des compétences clés et de les maintenir en poste, et nous avons conçu la rémunération de nos employés de manière à ce qu'ils tirent profit du succès de l'ensemble de la Société. Nous avons établi des cibles annuelles relativement au roulement involontaire de nos employés. Notre Conseil d'administration nous apporte une grande expertise et une connaissance approfondie de la haute direction dans tous les aspects de notre entreprise.

Nos stratégies de croissance

Nous estimons jouir d'une position avantageuse pour une croissance vigoureuse et rentable grâce à la croissance dynamique et soutenue des ventes totales et des ventes des magasins comparables. Nos solides marges brutes (soutenues par notre modèle d'affaires inspiré du secteur du luxe et notre excellente gestion des stocks), notre discipline en matière de frais de vente, généraux et administratifs (compte tenu du levier d'exploitation qu'ils offrent), nos flux de trésorerie solides (nos flux de trésorerie disponibles soutenant notre croissance continue et un éventuel rendement du capital), les occasions nouvelles qui se présenteront à nous (l'expansion continue notre réseau de magasins aux États-Unis et notre entrée prévue sur le marché du Royaume-Uni) et l'optimisation de notre réseau (grâce aux ouvertures de magasins prévues dans des emplacements de premier choix et à la fermeture stratégique et à la rénovation de certains autres magasins) peuvent collectivement contribuer à ancrer et à soutenir cette croissance.

Nous avons un cadre financier hautement stratégique qui donne des résultats. Nous avons l'intention de tirer parti des forces inhérentes à nos marques et des avantages synergiques de notre plateforme pour poursuivre les stratégies de croissance suivantes :

1. Stimuler les ventes des magasins comparables en faisant ce qui suit :

a) Augmenter la valeur moyenne des commandes et le nombre de transactions de la clientèle existante

Notre communauté importante et croissante comptait environ 3,7 millions de clients actifs à la fin de l'Exercice 2023, et nous avons augmenté la valeur moyenne des commandes d'environ 7 % par année de l'Exercice 2019¹ à l'Exercice 2023. Nous créons sans relâche pour notre clientèle en constante évolution des produits tendance uniques et incontournables soigneusement pensés pour répondre à ses besoins qui suscitent chez elle un réel lien émotionnel. Nous tirons ensuite parti de nos relations avec notre clientèle pour élaborer des messages distincts grâce à des stratégies planifiées conçues pour susciter l'intérêt et la création

Note :

¹ Les chiffres de la valeur moyenne des commandes pour l'Exercice 2019 et pour l'Exercice 2020 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Ces chiffres n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.

d'un lien encore plus fort avec la marque, ce qui nous permet de continuer à augmenter la valeur moyenne des commandes et le nombre de transactions. Nos stratégies planifiées comprennent les initiatives suivantes :

- Intégration de technologies innovantes (notamment l'identification par radiofréquence (RFID) 2.0) qui offrent des normes visuelles qui s'inspirent du secteur du luxe, la prise en charge des unités de gestion des stocks (UGS) sur le plancher et la diminution des responsabilités de notre personnel de vente ayant trait à l'arrière-boutique et aux caisses afin de lui permettre de passer plus de temps avec la clientèle, ce qui se traduit par un taux de conversion plus élevé;
- Mise en œuvre du développement du programme de fidélisation (Garage Collectif et Dynamite Collectif) afin d'offrir à notre clientèle la plus fidèle des expériences uniques telles que des séances de stylisme et l'accès à des événements exclusifs et à des avantages personnalisés au lieu des remises traditionnelles.
- Croissance continue du prix de détail moyen par unité, qui est passé à environ 40 \$ à la fin de l'Exercice 2023, ce qui représente un TCAC de 12 % depuis l'Exercice 2019¹.

b) Accroître la notoriété de la marque auprès d'une nouvelle clientèle et développer nos communautés

Nous estimons qu'il existe une excellente occasion d'accroître la notoriété des marques Garage et Dynamite auprès d'une nouvelle clientèle, en particulier aux États-Unis, où nous avons ouvert 45 nouveaux magasins depuis le début de l'Exercice 2022 (nous avons procédé à la fermeture stratégique de 3 magasins aux États-Unis et de 45 magasins au Canada au cours de la même période). Une bonne partie de notre clientèle apprend à connaître notre marque grâce au bouche-à-oreille ou à la suite d'une recommandation de produit formulée par ses amis. Nous avons l'intention d'accroître la notoriété de nos marques et de nos produits auprès des consommateurs grâce aux stratégies suivantes :

- Exploitation des outils d'intelligence artificielle pour personnaliser et cibler les recommandations de produits;
- Développement continu de notre programme d'ambassadrices de marque en positionnant les membres de notre personnel de vente comme des influenceuses ou des ambassadrices, tout en ayant de plus en plus recours à l'écosystème traditionnel d'influenceuses à tous les niveaux d'engagement, y compris les célébrités et les influenceuses ayant une petite ou une très petite audience;
- Poursuite du développement et de la mise à l'essai d'activités de marketing événementiel afin de rencontrer notre clientèle dans les endroits qu'elle fréquente, à l'extérieur de nos espaces et canaux numériques existants.

L'optimisation de la composition de notre portefeuille de magasins au moyen de notre approche stratégique fondée sur une grille d'évaluation fera également augmenter les ventes des magasins comparables à mesure de l'intégration des emplacements immobiliers de premier plan au réseau de magasins comparables.

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

Nous croyons que nous avons une excellente occasion de poursuivre la croissance et l'optimisation de notre réseau de magasins en Amérique du Nord. Selon une étude indépendante menée par PricewaterhouseCoopers, en 2023, le marché des vêtements pour femmes aux États-Unis était 9 fois plus important que celui du Canada, ce qui laisse entendre qu'il est encore possible d'optimiser notre portefeuille immobilier en procédant à des fermetures stratégiques de magasins au Canada et en ouvrant de nouveaux magasins aux États-Unis. Nous estimons qu'il pourrait être possible, au cours de l'Exercice 2025, d'ouvrir environ 18 nouveaux magasins en Amérique du Nord, dont la vaste majorité aux États-Unis sous la bannière Garage. Au cours de la même période, la Société a l'intention de procéder à la fermeture d'au plus 9 magasins en Amérique du Nord. Les caractéristiques financières d'un magasin situé aux États-Unis sont plus solides que celles d'un magasin situé au Canada, en raison de notre stratégie d'établissement de prix qui consiste à

Note :

¹ Les chiffres du prix de détail moyen par unité pour l'Exercice 2019 et pour l'Exercice 2020 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Ces chiffres n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.

maintenir les mêmes prix pour les produits dans les deux pays. Notre plan stratégique sur 5 ans, qui a été approuvé par le Conseil, vise jusqu'à environ 50 ouvertures nettes de magasins (soit environ 75 ouvertures de magasins et environ 25 fermetures de magasins) d'ici la fin de l'Exercice 2028. Voir la rubrique « Rapport de gestion – Perspectives financières ». Les ouvertures de nouveaux magasins supposent un investissement moyen de moins de deux millions de dollars par magasin et visent un délai de récupération moyen de l'investissement initial d'environ deux ans ou moins (un délai que nous entendons continuer de raccourcir). Voir la rubrique « Facteurs de risques – Nos stratégies de croissance sont en partie tributaires de notre aptitude à ouvrir et à exploiter de nouveaux magasins avec succès, principalement aux États-Unis, en temps voulu et de façon rentable. Ces nouveaux magasins pourraient par ailleurs prendre plus de temps que prévu à devenir rentables ».

Le succès de la croissance de nos ventes au détail repose sur le choix judicieux de l'emplacement de nos magasins, qui se fait conformément à une approche stratégique fondée sur la grille d'évaluation de nos magasins figurant ci-après. Dans le cadre de cette approche, nous nous concentrons sur l'ouverture de magasins dans des emplacements de premier plan.

GRILLE D'ÉVALUATION DES MAGASINS					
	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Grandes marques de luxe	✓	x	x	x	x
Autres marques de luxe	✓	x	x	x	x
Pôle de transport	✓	✓	x	x	x
Restauration avec service aux tables	✓	✓	✓	x	x
Grandes marques	✓	✓	✓	✓	x

Selon nos normes, la plupart des actifs situés dans des centres commerciaux se classent aux niveaux 4 et 5, tandis que seul un petit pourcentage se classe aux niveaux 1 et 2. Nous avons amélioré le classement de notre réseau de magasins en fonction de la grille d'évaluation ci-dessus. Au cours de l'Exercice 2019, environ le tiers de nos magasins se trouvaient dans des emplacements de niveaux 1 à 3, et les deux tiers, dans des emplacements de niveaux 4 et 5. À la fin de l'Exercice 2023, environ 43 % de nos magasins se trouvaient dans des emplacements de niveaux 1 à 3 (soit une augmentation de 30 % des magasins de niveaux 1 à 3 depuis l'Exercice 2019), et seulement 57 % se trouvaient dans des emplacements de niveaux 4 et 5. Nous sommes d'avis que notre système de classement fonctionne, car les ventes au détail par pied carré ont augmenté depuis l'Exercice 2019¹ selon un TCAC s'établissant à environ 10 % pour les magasins situés dans des emplacements de niveaux 1 à 3, et à seulement environ 5 % pour les emplacements de niveaux 4 et 5.

Au cours de l'Exercice 2023, nos magasins (qui occupent une superficie d'environ 3 600 pieds carrés en moyenne) ont généré des ventes au détail par pied carré d'environ 619 \$. En plus d'ouvrir de nouveaux magasins, nous avons obtenu des rendements de capital intéressants en bonifiant certains éléments de nos magasins existants au moyen de rénovations et de relocalisations mûrement planifiées et relatives. Nous avons pour objectif de rénover et de relocaliser de 10 à 15 magasins existants choisis avec soin chaque année dans

Note :

¹ Les chiffres des ventes par pied carré pour l'Exercice 2019 et pour l'Exercice 2020 ont été établis conformément aux normes comptables canadiennes pour les entreprises à capital fermé, qui sont différentes des normes IFRS. Ces chiffres n'ont pas été audités pour les besoins du présent prospectus, et les états financiers se rapportant à ces périodes et desquels ces chiffres sont tirés n'ont pas été inclus dans le présent prospectus.

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.

3. Développement du cybercommerce et du réseau multicanal

Étant donné qu'aucun investissement important n'est à prévoir à court terme pour assurer la croissance de notre cybercommerce, nous estimons que le moment est particulièrement bien choisi pour le faire croître, et nous visons actuellement à long terme à ce que celui-ci génère environ 25 % de nos produits des activités ordinaires, soit une augmentation par rapport au 18 % généré par celui-ci au cours de l'Exercice 2023. Nous croyons que les facteurs suivants favoriseront la pénétration du marché du cybercommerce :

- Croissance du réseau de magasins stimulant la fréquentation en ligne – Il existe un lien synergétique entre notre réseau croissant de magasins et les sites de cybercommerce, qui crée un halo numérique où chacun des canaux tire parti du succès de l'autre grâce à une plus grande notoriété de la marque et à une affinité de la clientèle avec la marque.
- Augmentation de la fréquentation sur nos sites de cybercommerce – Nous prévoyons exploiter de manière stratégique l'intelligence artificielle afin de tirer parti des moyens de communication qui nous appartiennent ou pour lesquels nous payons, du référencement pour les moteurs de recherche, du commerce social, de la gestion de la relation client et du recours aux influenceuses, afin d'augmenter la fréquentation et le taux de conversion de nos sites de cybercommerce.
- Transformation de notre application mobile et de l'interface utilisateur – Nous prévoyons revoir la conception de notre application mobile afin d'en optimiser le contenu, le degré de personnalisation et la performance, et d'y inclure une fonctionnalité « en magasin ».
- Mise en œuvre de notre stratégie visant à « sauver la vente » – Cette stratégie encourage notre personnel de vente à aider notre clientèle en lui faisant des recommandations de produits en magasin et en ligne, ce qui améliore l'expérience, la conversion et la fidélisation de la clientèle.

4. Conquête des marchés internationaux

Nous avons la possibilité de lancer nos marques à l'échelle internationale au moyen de sites Web de cybercommerce, d'un service d'expédition internationale et de magasins de détail. Nous avons repéré à l'échelle mondiale certains marchés géographiques attrayants présentant des possibilités d'accroissement de la portée de notre marque, notamment le Royaume-Uni. Nous viserons d'abord à lancer des sites de cybercommerce et à investir dans les activités de marketing pour accroître la notoriété de la marque et l'acquisition de la clientèle dans les régions où nous prévoyons établir des magasins. Nous prévoyons ensuite établir une présence physique pour la vente au détail en ayant recours à notre approche stratégique fondée sur la grille d'évaluation de nos magasins et en mettant à profit notre vaste expertise dans le domaine de l'immobilier pour repérer les emplacements de choix les plus attrayants et pénétrer directement les marchés internationaux. Notre objectif ultime est de rester nous-même sans complexe et de proposer notre marque telle quelle à de nouveaux marchés, en conservant la même gamme de produits et la même marque dans chacun de ces marchés.

Nos marques et nos produits

GDI est une marque de mode qui exploite des magasins au détail et propose des expériences numériques sous deux bannières complémentaires et jeunes d'esprit : Garage et Dynamite. Sous chaque bannière, nous visons à créer des produits tendance incontournables soigneusement pensés pour répondre aux besoins de notre clientèle au fil de son évolution et qui suscitent chez elle un réel lien émotionnel. Notre gamme de produits est principalement composée de chemisiers, de hauts, de pantalons, de shorts, de robes, de combinaisons et de jupes.

Garage vise à libérer l'individualité de sa clientèle et à lui donner la confiance de vivre ses passions sans limite. Garage est une marque de mode urbaine active et décontractée, qui incite à repousser les limites et à assumer son individualité, parce que le style de chaque personne devrait être aussi débridé que ses passions.

Garage habille une clientèle jeune, décomplexée et branchée, et lui donne les moyens de réécrire les règles afin de vivre ses passions. Garage propose notamment les catégories de style suivantes :

- Urbain décontracté - styles branchés décontractés mettant à l'honneur le denim et les pièces essentielles d'une garde-robe qui laissent place à la féminité et à un look sexy assumé. Qu'il s'agisse d'aller rejoindre les copains, de s'habiller pour les sorties entre filles ou de publier des vidéos Prépare-toi avec moi, ce style respire la confiance en toutes occasions. Celle qui le porte est sensuelle, cool et dégage une énergie bien à elle.
- Temps libre - styles féminins sexy, inspirés par l'image de la jolie jeune fille studieuse. Ce look, caractérisé par des chandails en coton ouaté surdimensionnés, des tricotés et des vêtements de sport, mise sur un style décontracté à l'aspect propre et élégant. Parfait pour les rencontres avec les amis au café du coin et les promenades méditatives quotidiennes, il incarne l'assurance, sans complexe.

Dynamite vise à rappeler son pouvoir à la clientèle, à catalyser son énergie et à faire en sorte qu'elle se sente bien dans sa peau. Dynamite est l'incarnation de la féminité et de la polyvalence, une marque créée pour la femme active multidimensionnelle. 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. Dynamite propose notamment les styles suivants :

- Au cœur de la ville - vêtements raffinés et polyvalents qui sont conçus pour vibrer au rythme de la vie urbaine. Vestons, vestes et pièces inspirées des couturiers qui s'adaptent pour vous accompagner aussi bien dans vos activités de la journée qu'à vos apéros de début de soirée et soupers décontractés.
- Au quotidien - vêtements soigneusement choisis pour célébrer les petits moments qui comptent au quotidien. Chandails faciles à superposer et vêtements en denim incontournables qui allient confort et style lors des brunchs, des promenades en ville et des dîners, afin de marier l'aisance à l'élégance et de bien profiter des moments de la vie.
- Soirées en ville - vêtements au style magnétique et branché pensés pour faire bonne figure lors des soirées captivantes. Robes et hauts au style audacieux sont au cœur du spectacle, donnant le ton aux cocktails de début de soirée et aux soupers tardifs au restaurant, la confiance et le charme étant l'essence de chaque look.

Distribution multicanale

Aperçu des magasins, choix des emplacements et optimisation

Au 1^{er} novembre 2024, nous exploitons 185 magasins au Canada et 114 magasins aux États-Unis, pour la plupart situés dans des emplacements immobiliers de choix à l'échelle de ces deux pays. Notre stratégie immobilière privilégie les emplacements luxueux, axés sur le style de vie, qui peuvent accueillir une circulation piétonne importante, sont facilement accessibles, et proposent des divertissements et des restaurants à proximité. Nous avons établi une grille d'évaluation des magasins, qui nous permet de classer tous nos magasins de détail en fonction de critères soigneusement sélectionnés. En règle générale, les contrats de location-exploitation de nos magasins sont d'une durée initiale de 10 ans.

Le tableau ci-après indique les emplacements actuels de nos magasins :

Canada	Nombre de magasins	États-Unis	Nombre de magasins
Alberta	19	Midwest	19
Colombie-Britannique	20	Nord-Est	42
Manitoba	7	Sud	28
Nouveau-Brunswick	2	Ouest	25
Terre-Neuve	2	Total pour les États-Unis	<u>114</u>
Nouvelle-Écosse	6		
Ontario	64		
Île-du-Prince-Édouard	1		
Québec	60		
Saskatchewan	4		
Total pour le Canada	<u>185</u>	Total	<u>299</u>

Nos magasins sont conçus par notre équipe interne de designers d'intérieur dans le but de créer un lien émotionnel avec notre clientèle et de susciter son intérêt. Nous croyons que l'ambiance unique de nos magasins nous permet de développer des expériences favorisant la valorisation de la marque auprès de la clientèle, tout en stimulant les ventes et en augmentant l'efficacité de nos activités. En outre, les meubles, les accessoires, les finitions et le design sont tous planifiés et coordonnés avec soin afin de créer un environnement de magasinage inspirant.

Nous analysons, dans le but de les optimiser, tous les aspects de l'expérience client offerte sous nos deux bannières, notamment l'aménagement des magasins, l'éclairage, l'aide fournie par le personnel de vente, les cabines d'essayage et le passage à la caisse. Dans les magasins Garage, nous créons une expérience décontractée, ludique et axée sur l'esprit de communauté qui permet à notre clientèle et à ceux qui l'accompagnent de découvrir des articles dernier cri soigneusement choisis. Dans les magasins Dynamite, nous créons une expérience haut de gamme qui met l'accent sur un service personnalisé, un style choisi avec soin et des options d'agencement. Chaque magasin est dirigé par une directrice, soutenue par un personnel de vente pressé de faire vivre à la clientèle une expérience de magasinage personnalisée. Nous structurons activement les activités de nos magasins de manière à permettre à notre personnel de vente de se concentrer exclusivement sur les ventes et de favoriser le taux de conversion de la clientèle. Notre personnel de vente peut compter sur une pile technologique solide et en constante amélioration, notamment l'identification par radiofréquence détaillée des produits, un mode de suivi destiné à nous assurer que les articles les plus convoités sont toujours en stock, ainsi qu'un système de point de vente mobile dans certains de nos magasins conçu pour accroître la personnalisation du service et le taux de conversion de la clientèle.

Nous pensons qu'il est possible de poursuivre l'expansion de notre réseau de magasins en suivant notre stratégie fondée sur une grille d'évaluation de nos magasins et en tirant parti de notre grande expertise en immobilier afin de repérer les emplacements de premier plan les plus attrayants. Depuis le début de l'Exercice 2022, nous avons ouvert 45 magasins dans des marchés de choix aux États-Unis, dont bon nombre comptent parmi les plus rentables de notre réseau, et avons procédé à la fermeture stratégique de 3 magasins aux États-Unis et de 45 magasins au Canada au cours de la même période.

Nous estimons qu'il pourrait être possible, au cours de l'Exercice 2025, d'ouvrir environ 18 nouveaux magasins en Amérique du Nord, dont la vaste majorité aux États-Unis sous la bannière Garage. Au cours de la même période, la Société a l'intention de procéder à la fermeture d'au plus 9 magasins en Amérique du Nord. Les caractéristiques financières d'un magasin situé aux États-Unis sont plus solides que celles d'un magasin situé au Canada, en raison de notre stratégie d'établissement de prix qui consiste à maintenir les mêmes prix pour les produits dans les deux pays. Notre plan stratégique sur 5 ans, qui a été approuvé par le Conseil, vise jusqu'à environ 50 ouvertures nettes de magasins (soit environ 75 ouvertures de magasins et environ 25 fermetures de magasins) d'ici la fin de l'Exercice 2028. Voir la rubrique « Rapport de gestion - Perspectives financières ». Les ouvertures de nouveaux magasins supposent un investissement moyen de moins de deux millions de dollars par magasin et visent un délai de récupération moyen de l'investissement initial d'environ deux ans ou moins (un délai que nous entendons continuer de raccourcir). Voir la rubrique « Facteurs de risques - Nos stratégies de croissance sont en partie tributaires de notre aptitude à ouvrir et à exploiter de nouveaux magasins avec succès, principalement aux États-Unis, en temps voulu et de façon rentable. Ces nouveaux magasins pourraient par ailleurs prendre plus de temps que prévu à devenir rentables ».

En plus de l'ouverture de nouveaux magasins, nous avons obtenu des rendements de capital intéressants en bonifiant certains éléments de nos magasins existants au moyen de rénovations et de relocalisations mûrement planifiées et relatives, comme en témoignent le rendement de l'actif et le rendement du capital investi, qui se sont établis à 17,9 % et à 35,5 %, respectivement, pour l'Exercice 2023. Nous avons pour objectif de rénover et de relocaliser de 10 à 15 magasins existants choisis avec soin chaque année. 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.

Réseau multicanal

Nous visons à créer un lien émotionnel avec notre clientèle grâce à une expérience de magasinage multicanale inspirante. Nous vendons nos produits principalement par l'intermédiaire de nos magasins de

détail, de deux sites de cybercommerce dédiés, « garageclothing.com » et « dynamiteclothing.com », et de notre application mobile, ce qui nous permet de rester maîtres du positionnement de notre marque et d'offrir une expérience simplifiée sur différents canaux.

Nous avons modernisé la conception de notre application mobile pour en faire une véritable plateforme multicanale. La première phase de la modernisation, mise en service au cours du deuxième trimestre de l'Exercice 2024, est axée sur la fidélisation et offre une expérience utilisateur plus personnalisée et une image actualisée afin d'établir un lien émotionnel entre la clientèle et nos marques. La deuxième phase de la modernisation, dont la mise en service est prévue au cours du premier trimestre de l'Exercice 2025, comprend des capacités de gestion de contenu avancées qui nous permettront de nous adapter rapidement à l'évolution des préférences de la clientèle. Nous avons également mis à jour notre programme de fidélité (Garage Collectif et Dynamite Collectif) en juin 2024, passant d'un système de récompenses fondé sur l'obtention de badges à un système fondé sur des points, qui mise sur une approche améliorée axée sur la fidélisation et l'hyperpersonnalisation. Notre programme fondé sur des points permet à la clientèle de gagner des points grâce à ses achats et à ses interactions avec les marques. Il offre aux membres des récompenses exclusives, notamment l'accès anticipé aux nouvelles collections et aux événements, des offres destinées à surprendre et à susciter l'enthousiasme, des cadeaux d'anniversaire, des solutions de livraison améliorées et des séances de stylisme personnalisées.

Nous utilisons des outils de veille stratégique, notamment un algorithme appelé le « Cerveau », qui est alimenté par une veille stratégique exclusive et permet aux magasins de fonctionner à la fois comme des lieux de magasinage et comme des centres de distribution hybrides. 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 de la disponibilité des produits 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 la polyvalence de nos activités. Nous offrons à notre clientèle de multiples options d'expédition et de cueillette, y compris l'expédition standard et accélérée, la cueillette le jour même en magasin et la livraison le jour même grâce à notre partenariat avec Uber. Afin de peaufiner notre stratégie multicanale, nous avons récemment mis en place une équipe dédiée à l'accroissement de notre clientèle au moyen de l'utilisation d'avancées technologiques.

Nous nous attendons à ce que, dans l'avenir, la majeure partie de nos dépenses d'investissement soit affectée à l'ouverture de nouveaux magasins ainsi qu'à la rénovation, à la relocalisation et à l'entretien des magasins, et à ce que le reste soit réservé aux projets numériques et aux TI.

Notre stratégie marketing

Nos principaux efforts en matière de marketing sont axés sur la création de marques distinctes qui suscitent réellement l'intérêt de notre clientèle. Nous avons récemment mis l'accent sur l'expansion de notre service de marketing afin d'accélérer nos efforts, ce qui s'est traduit par la mise en œuvre de nouveaux processus, notamment l'établissement des quatre piliers fondamentaux de notre approche : fondée sur les données, multicanale, axée sur la communauté et toujours soigneusement pensée pour répondre aux besoins de la clientèle. Ces piliers sont nos priorités fondamentales destinées à créer un lien émotionnel avec nos marques.

- *Approche fondée sur les données : une approche disciplinée du marketing qui favorise l'obtention de rendements élevés et l'efficacité.* Notre direction a établi des lignes directrices claires visant à garantir que toutes les dépenses liées au marketing respectent certains seuils de rentabilité et d'efficacité en ce qui a trait à l'acquisition de clientèle. Cette approche disciplinée est rendue possible par un modèle exclusif d'attribution fondé sur des données qui permet un suivi en temps réel et une affectation des dépenses sur l'ensemble des canaux de marketing numériques payants, et fournit des renseignements précieux qui contribuent à l'élaboration de notre stratégie et de nos priorités marketing à plus long terme. Nos équipes spécialisées utilisent ces données afin d'axer leurs efforts sur le développement de la notoriété de la marque et la fidélisation de la clientèle.
- *Approche multicanale : une stratégie marketing équilibrée entre les différents canaux.* Notre processus global de planification nous permet d'élaborer des stratégies complexes et interfonctionnelles qui

s'inscrivent dans les principales initiatives stratégiques de nos marques. Ces stratégies, tant proactives que réactives dans l'ensemble du réseau multicanal, nous permettent d'orienter nos initiatives de marketing afin non seulement qu'elles amplifient les tendances incarnées par les produits, mais qu'elles s'y adaptent au fil du cycle de vie de ceux-ci. Notre stratégie multicanale englobe le marketing personnalisé, les médias sociaux et l'utilisation stratégique d'influenceuses et d'ambassadrices de marque pour faire connaître la marque et faire croître notre communauté de clients. En juin 2024, nous avons lancé notre campagne RODEO, inspirée des styles cow-boy et western, qui s'appuyait sur des stratégies marketing intégrées déployées par l'intermédiaire des canaux numériques, de performance, de médias sociaux, de vente au détail et d'ambassadrices. Les quelque 79 millions d'impressions générées par notre campagne RODEO en font l'une de nos campagnes publicitaires les plus performantes.

- *Approche axée sur la communauté : Nous privilégions l'approfondissement de notre lien avec une communauté croissante de clients.* Grâce à une solide base de données sur notre clientèle, composée d'environ 3,7 millions de clients actifs à la fin de l'Exercice 2023, nous pouvons recourir au marketing direct et tirer parti d'interactions hautement personnalisées avec notre clientèle. Nous orientons nos ressources marketing vers des activités relationnelles qui visent à attirer, à fidéliser et à accroître notre clientèle. Nous y parvenons grâce aux fonctionnalités de suivi qu'offre notre réseau multicanal, qui permet de saisir les profils de notre clientèle et ainsi de favoriser la personnalisation et l'optimisation de la relation grâce à une approche rigoureuse et agile d'essai et d'apprentissage. En outre, notre programme de fidélisation place le développement de la valeur de la marque au centre de notre stratégie, en offrant des expériences uniques, un accès exclusif et de nombreux avantages.
- *Approche toujours soigneusement pensée pour répondre aux besoins de la clientèle : Nous cherchons à ce que nos marques s'intègrent dans la culture et le mode de vie de notre clientèle.* Des équipes dédiées suivent rigoureusement les faits saillants du milieu de la mode, de la société et de la culture, ainsi que les influences qui façonnent la vie de notre clientèle, afin de s'assurer que nos marques sont toujours tendance. Pour rejoindre notre clientèle, nous faisons stratégiquement appel à des influenceuses et à des ambassadrices dont la notoriété varie. Nos produits ont été présentés et portés par des célébrités et des icônes culturelles, notamment Addison Rae, Ariana Madix, Becky G, Chloe Bailey, Charli D'Amelio, Alex Cooper, Tezza Barton et Justine Skye, ce qui renforce la pertinence de la marque. Nous recourons ensuite stratégiquement à d'autres influenceuses afin de créer un engouement pour la marque, notamment grâce à un programme de premier plan dans le secteur d'ambassadrices associées, qui compte 69 membres en Amérique du Nord en date de juillet 2024, dont l'objectif est de stimuler la pertinence de la marque à l'échelle locale et les ventes en magasin. Pour l'Exercice 2023, nos marques ont généré collectivement près de 1,5 milliard d'impressions grâce à l'exposition médiatique gagnée¹ découlant du contenu publié par des célébrités, des influenceuses et des fans sur les médias sociaux.

Notre chaîne d'approvisionnement et nos activités

Nous visons à créer, pour notre clientèle en constante évolution, des produits tendance incontournables d'une conception exceptionnelle grâce à un modèle agile de développement de produits et d'approvisionnement stratégique.

Développement créatif

Nous avons, tant au sein de Garage que de Dynamite, des designers internes talentueux qui se consacrent à la création de produits tendance, en collaboration continue avec notre équipe de conception, qui suit les nouvelles tendances de la mode, de la culture et de la société, et avec les membres de notre bureau de la mode, une équipe spécialisée qui élabore la direction artistique de chaque marque en fonction des tendances pertinentes, et qui développent en moyenne 120 styles uniques chaque semaine. Nos méthodes de conception et de mise au point des produits sont fondées sur les articles inspirés par nos muses qui ont connu du succès auxquels s'intègrent les nouvelles tendances dans le but de créer des incontournables de la mode. Nos équipes de développement de produits utilisent un tableau de bord qui s'appuie sur des renseignements

Note :

¹ Les impressions attribuables à l'exposition médiatique gagnée ne tiennent pas compte des impressions découlant des canaux contrôlés ou gérés par la Société.

commerciaux exclusifs nous permettant de prévoir et d'anticiper la demande. Nous examinons ensuite de façon continue la performance des produits et nous nous y adaptons grâce à un modèle rigoureux d'essai et d'ajustement (*test-and-react*), tout en nous adaptant aux nouvelles tendances de consommation, en partie grâce à des outils de conception 3D et à des salles d'exposition numériques, afin d'optimiser notre gamme de produits.

Planification des marchandises

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. En outre, plus de la moitié de nos unités produites au cours de l'Exercice 2023 ont été confectionnées avec des matériaux prépositionnés, c'est-à-dire faisant l'objet d'engagements à l'égard de tissus pris avant que des commandes ne soient passées, ce qui rend possible notre cycle de production accéléré. D'ici le début du deuxième trimestre de l'Exercice 2025, nous avons pour objectif d'intégrer nos fonctions de mise en marché dans une plateforme unique et uniformisée, ce que nous appelons notre initiative « Glass Pipeline ». Cette plateforme uniformisée, conjointement avec la veille stratégique exclusive, est conçue pour garantir la transparence dans la manière dont nous achetons, répartissons et assortissons les produits pour l'ensemble de nos canaux. Nous nous rapprochons également d'un modèle d'exploitation composé de peu d'actifs grâce à nos magasins qui fonctionnent à la fois comme des lieux de magasinage et comme des centres de distribution hybrides, ce qui réduit les frais d'entreposage, offre un avantage en matière de délais de traitement et accroît la polyvalence des gammes offertes dans le cadre de nos activités, des caractéristiques qui nous permettent de faire preuve d'une plus grande souplesse en réponse aux nouvelles tendances.

Approvisionnement et production

Nous avons un cycle de production accéléré entre la production du tissu et l'exécution de la commande qui nous permet de nous adapter rapidement aux dernières tendances ou de nous investir plus à fond dans les tendances de la saison. Par exemple, au cours de l'Exercice 2023, 85 % de nos produits sont passés de notre processus de conception des produits à notre centre de distribution en moins de 15 semaines (26 % en moins de 8 semaines, 59 % entre 9 et 15 semaines et 15 % en plus de 15 semaines). Notre cycle de production accéléré augmente nos possibilités d'achat en cours de saison, ce qui nous permet de tester, de déployer et de réagir plus rapidement, de planifier les stocks avec plus de précision, de réduire les démarques et d'atténuer les risques liés à la mode. Nous nous approvisionnons et achetons sans intermédiaire la grande majorité de nos matières premières, ce qui nous permet de fabriquer efficacement les produits et de contrôler les coûts. Pour l'Exercice 2023, 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 des 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 chaînes de production dédiées soutenant notre modèle d'entreprise agile et réduisant les risques liés à la chaîne d'approvisionnement. Nous avons aussi en place un programme officiel d'assurance de la qualité dans le cadre duquel nous effectuons régulièrement des inspections en cours et en fin de production dans les usines de confection pour y assurer un contrôle de la qualité.

Responsabilité environnementale, sociale et de gouvernance

Le développement durable fait partie intégrante de notre stratégie globale, et nous sommes déterminés à poursuivre notre croissance dans le respect de celui-ci. Nous exigeons de nos partenaires commerciaux qu'ils respectent les conditions de travail énoncées dans notre Code de conduite des fournisseurs et notre Politique sur l'esclavage moderne, ainsi que certaines pratiques en matière d'emploi et normes environnementales. Nous exigeons que toutes les usines soient certifiées selon des normes et des méthodes d'audit reconnues afin de garantir que les résultats des audits sont conformes à la législation et à la réglementation locales, ainsi qu'aux normes mondiales. Tandis que nous continuons à intensifier nos efforts

pour exercer nos activités de manière durable grâce à des mesures nouvelles et innovantes, nous souhaitons faire connaître les résultats obtenus en les publiant dans des rapports récurrents sur le développement durable, qui énoncent nos réussites et les principales leçons apprises. En outre, nous avons établi les priorités stratégiques suivantes en matière de développement durable :

- Utiliser des matières durables : Au 30 avril 2024, environ 34 % de nos produits étaient fabriqués avec des fils et des textiles biologiques ou recyclés. Nous cherchons à augmenter notre pourcentage de produits créés avec des matières durables en privilégiant ces fibres lors du choix de nouveaux tissus.
- Réduire au minimum la surproduction : De l'Exercice 2022 à l'Exercice 2023, nous avons augmenté notre ratio échantillon/adoption, c'est-à-dire le nombre de produits confectionnés par rapport au nombre de produits adoptés, le faisant passer de 21 % à 29 %, respectivement. Nous cherchons à augmenter notre ratio échantillon/adoption afin de réduire au minimum la surproduction et de diminuer la quantité de déchets.

Nous sommes fiers de nos partenariats de longue date et de confiance avec plus de 20 organismes communautaires qui œuvrent en première ligne pour apporter des changements réels et positifs. Le choix de nos initiatives caritatives est axé sur le soutien de causes que nos employés ont à cœur, notamment les suivantes :

- *Centraide/United Way*. Depuis 2013, nous sommes un fier partenaire de Centraide du Grand Montréal (United Way), force unificatrice vouée au changement social au sein des communautés canadiennes. Grâce à nos campagnes annuelles, nous avons recueilli plus de 800 000 \$ au profit de Centraide, dont un montant record d'environ 130 000 \$ dans le cadre de notre campagne 2023.
- *OutRight Action International*. En 2018, nous sommes devenus un partenaire d'OutRight Action International, seule organisation de défense des droits de la personne LGBTQ+ établie aux États-Unis ayant une présence permanente à l'ONU. Nous avons à cœur d'aider à recueillir des fonds et à faire connaître le travail d'OutRight Action International en matière de recherche, de documentation, de défense et d'avancement des droits des personnes LGBTQ+ à l'échelle mondiale.
- *Fondation CURE*. Depuis 2009, nous avons recueilli près de 715 000 \$ pour la Fondation CURE dans le cadre de la campagne annuelle « Journée nationale du denim ». Dans la lutte contre le cancer du sein, CURE investit dans des programmes de prévention et de détection précoce, dans la recherche de pointe pour améliorer les traitements et dans une gamme de services de soutien pour les patientes et leurs familles.

Notre structure, nos politiques et nos procédures de gouvernance sont conçues pour répondre aux besoins de notre entreprise, de nos actionnaires et des autres parties prenantes, et pour promouvoir une culture de responsabilisation au sein de notre Société. Nous croyons que la promotion d'une culture misant sur la conformité, l'éthique, la responsabilité et la transparence nécessite l'engagement total de notre Conseil et de la direction. Nous nous attendons à ce que les questions ESG figurent régulièrement à l'ordre du jour du comité d'audit. En outre, notre Comité des mises en candidature et de la gouvernance contribuera à superviser les questions de gouvernance, notamment en examinant chaque année nos pratiques générales en matière de gouvernance afin de s'assurer qu'elles continuent à répondre à nos normes élevées.

Notre équipe

Nous sommes extrêmement fiers de la culture axée sur les valeurs et la performance que nous avons bâtie au sein de notre Société, et nous nous efforçons chaque jour de réaliser notre mission : « Vous inspirer à être vous-même ». Nous avons à cœur d'offrir à notre siège social, à notre centre de distribution et dans l'ensemble de nos magasins un environnement agréable, stimulant et inclusif. Nous sommes fidèles à nos valeurs communes :

NOS VALEURS COMMUNES

RESPONSABILITÉ

LE RESPECT DES ENGAGEMENTS.

FONCER POUR NOUS DÉPASSER, ET CÉLÉBRER NOS RÉUSSITES.

PRIORITÉ CLIENTÈLE

LA CLIENTÈLE AU PREMIER PLAN.

CONNAÎTRE NOTRE CLIENTÈLE D'OÙ QU'ELLE VIENNE ET L'ÉPATER EN TOUT TEMPS.

CURIOSITÉ

L'ÉVOLUTION PAR LA DÉCOUVERTE.

LAISSER LES ESPRITS CURIEUX FAIRE ÉCLORE LA CRÉATIVITÉ, FAVORISER LA PROGRESSION ET CULTIVER LA CROISSANCE.

PASSION

L'AMOUR DE CE QUE L'ON FAIT.

AGIR AVEC PASSION ET OPTIMISME POUR CHANGER LE COURS D'UNE JOURNÉE OU D'UNE RÉUNION, ET MÊME L'AVENIR DE LA SOCIÉTÉ.

EMPATHIE

LA COMPRÉHENSION MUTUELLE D'ABORD.

CRÉER UN ENVIRONNEMENT BIENVEILLANT ET INCLUSIF QUI SOLIDIFIE LES RELATIONS ET LE LIEN DE CONFIANCE ET AMÉLIORE LE TRAVAIL D'ÉQUIPE.

En juillet 2024, Groupe Dynamite employait environ 6 000 personnes, dont environ 30 % étaient des employés à temps plein, et les 70 % restants, des employés à temps partiel. Tout au long de l'année, nous accueillons des employés saisonniers, ce qui nous permet d'avoir un effectif flexible pour répondre aux demandes de l'entreprise et de la clientèle. Aucun de nos employés n'est visé par une convention collective, et nous n'avons subi aucun arrêt de travail en raison d'un conflit de travail.

L'attention que nous portons à nos employés est à la source du développement stratégique d'outils et de procédures visant à rendre notre lieu de travail hautement collaboratif, interfonctionnel et performant. Par exemple, nous avons récemment modernisé notre intranet pour permettre à notre personnel d'accéder aux renseignements plus facilement et de travailler plus efficacement. Nos initiatives actuelles sont axées sur l'optimisation de la communication, de la rétroaction, de la mobilisation et des talents. Tous nos employés ont suivi une formation sur le Code de conduite de notre Société, qui décrit la façon dont nous mettons quotidiennement nos valeurs en pratique et fixe la norme de conduite attendue, et sont assujettis à ce code. Nous avons à cœur de créer un lieu de travail et une communauté éthiques, et nous nous efforçons toujours de nous améliorer. Les outils, les ressources et le soutien que nous offrons chaque jour aux employés contribuent au développement de notre Société.

Nous sommes déterminés à traiter tous nos employés comme s'ils étaient propriétaires de la Société en faisant concorder leurs intérêts avec ceux de nos actionnaires. Dans le cadre de notre Programme de partage de la réussite, que nous avons l'intention de mettre en œuvre peu après la Clôture, tous nos employés admissibles en poste à ce moment-là ou qui seront embauchés à l'avenir se verront attribuer des unités d'actions différées (« UAD ») dont la valeur marchande se situera entre 500 \$ et 2 500 \$, selon le poste occupé, sous réserve d'une période d'essai concluante. Le comité des ressources humaines et de la rémunération pourra modifier ces montants à l'occasion. Les droits aux UAD de chaque employé seront acquis en bloc 24 mois suivant la date d'attribution, à condition que l'employé soit toujours en poste à ce moment-là, et les UAD dont les droits sont acquis seront réglées au moyen d'une somme en espèces correspondant à la valeur marchande des UAD et des Unités d'actions liées aux dividendes (au sens attribué à ce terme dans les présentes) connexes lorsque l'employé cessera d'occuper toutes ses fonctions au sein de la Société et de ses entités apparentées. Notre Programme de partage de la réussite est décrit plus en détail sous la rubrique « Programme de partage de la réussite ».

Concurrence

Nous exerçons nos activités dans le secteur des vêtements pour femme, 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 jeunes d'esprit, notre capacité à créer des produits tendance incontournables soigneusement pensés pour répondre aux besoins de la clientèle qui inspirent un lien émotionnel profond et notre stratégie de marketing axée sur la clientèle.

Propriété intellectuelle

Nous estimons être propriétaires des marques de commerce importantes que nous utilisons dans la conception, la production, le marketing, la distribution et la vente de tous nos produits au Canada et aux États-Unis. Nos principales marques de commerce comprennent GARAGE et DYNAMITE, et certaines variantes de celles-ci, et sont utilisées ou déposées au Canada et aux États-Unis, et sont déposées dans plus de 20 autres pays. À l'échelle mondiale, nous comptons plus de 150 marques de commerce déposées ou en instance et au moins 200 noms de domaine enregistrés. Nous avons l'intention de continuer à déposer ou à enregistrer stratégiquement, au pays et à l'étranger, les marques de commerce et noms de domaine que nous utilisons actuellement et ceux que nous créerons à l'avenir.

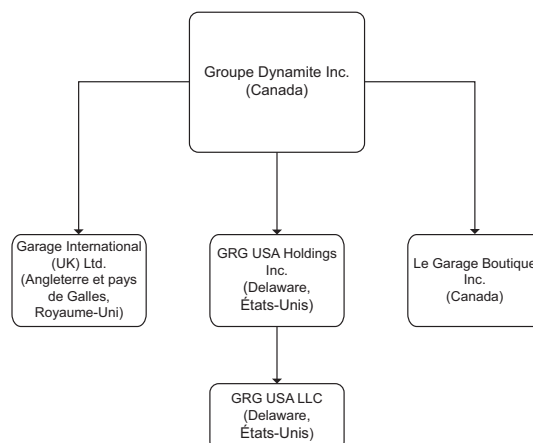
À l'heure actuelle, nous n'avons connaissance d'aucune poursuite en contrefaçon ni d'aucune contestation d'importance ayant trait à nos droits d'utilisation de nos marques au Canada ou aux États-Unis.

Structure de la Société

Groupe Dynamite Inc. a été constituée le 3 février 2019 aux termes de la fusion, sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « **LCSA** »), de Groupe Dynamite Inc. (société antérieure à la fusion) et de Dynamite Stores Inc., sa filiale en propriété exclusive. Groupe Dynamite Inc. (société antérieure à la fusion) a été constituée sous la dénomination Le Groupe Dynamite Boutique Inc. le 1^{er} août 1993 aux termes de la fusion, sous le régime de la LCSA, de Vêtements de sport Sindrew Inc. et de Vêtements de sport Dynacorp Inc. Le Groupe Dynamite Boutique Inc. a changé sa dénomination pour Groupe Dynamite Inc. le 27 août 1999. À la suite de la fusion réalisée en 2019, les statuts de la Société ont été modifiés le 29 novembre 2021 aux fins suivantes : (i) la création d'une nouvelle catégorie d'actions, soit un nombre illimité d'actions de catégorie H; et (ii) l'échange de 201 actions de catégorie B émises et en circulation contre 456 977 801 actions de catégorie A. Dans le cadre de la Restructuration antérieure à la clôture, la Société modifiera ses statuts afin de créer les actions privilégiées, les Actions à droit de vote multiple et les Actions à droit de vote subalterne, tel qu'il est décrit sous la rubrique « Description du capital-actions – Capital-actions avant la Clôture ».

Notre siège social et administratif est situé au 5592, rue Ferrier, Mont-Royal (Québec) H4P 1M2 Canada.

Le diagramme qui suit présente nos filiales et l'autorité législative dont elles relèveront par suite de la réalisation du Placement.



Historique de notre entreprise sur les trois derniers exercices et Procédures en vertu de la LACC

Après la mise en œuvre de notre Plan de transformation de 2019, nous avons effectué une transition, passant d'une entreprise familiale à une société orientée vers la croissance, avec la mise en place du Conseil, d'une équipe de direction plus chevronnée et de l'Ancien plan d'options, afin que les intérêts des employés s'alignent sur une culture d'entreprise axée sur les valeurs et la performance. Nous avons approfondi notre connaissance de la clientèle, redéfini le positionnement de la marque, optimisé notre réseau de magasins, investi dans les fonctions relatives aux données, amélioré la gestion des stocks et accéléré la mise sur le marché. En réponse à la pandémie de COVID-19, nous avons mis en œuvre un plan de restructuration opérationnelle et commerciale dans le cadre des Procédures en vertu de la LACC, ce qui nous a permis d'améliorer nos conditions de location et d'assurer notre succès à long terme, comme en témoigne notre performance depuis l'Exercice 2021. Voir la rubrique « Notre parcours et notre Plan de transformation de 2019 ».

Par la suite, au cours de l'Exercice 2021, le gouvernement du Canada a mis en place plusieurs mesures de soutien pour aider les entreprises touchées par la pandémie de COVID-19. Parmi ces mesures figuraient la Subvention salariale d'urgence du Canada (la « **SSUC** ») et la Subvention d'urgence du Canada pour le loyer (la « **SUCL** »). Le programme de SSUC permettait aux sociétés de réclamer une partie des salaires des employés, sous réserve de certaines conditions d'admissibilité. De même, le programme de SUCL permettait aux entreprises de réclamer une partie de leurs frais d'exploitation pour les locaux loués, encore une fois sous réserve de certains critères. La Société a demandé et obtenu la SSUC et la SUCL.

Procédures en vertu de la LACC

À la suite des fermetures, des mesures de confinement et des autres restrictions imposées par les autorités publiques en raison de la pandémie de COVID-19, le 8 septembre 2020, la Société a obtenu une ordonnance initiale (l'« **ordonnance en vertu de la LACC** ») de la Cour supérieure du Québec (la « **Cour** ») lui permettant de demander la protection contre ses créanciers en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (Canada) (la « **LACC** »). Conformément aux modalités de l'Ordonnance en vertu de la LACC, Restructuration Deloitte inc. a été nommée pour agir à titre de contrôleur (le « **Contrôleur** »). La procédure intentée aux termes de la LACC a permis à la Société de mettre en œuvre un plan de restructuration opérationnelle et commerciale afin de repositionner la Société pour assurer son succès à long terme, plan qui comprenait la renégociation de plusieurs baux à des conditions plus favorables pour la Société. À cette date, la Société a également obtenu auprès de sa société mère un financement provisoire de débiteur-exploitant de 10 millions de dollars portant intérêt au taux annuel de 11 %. Le montant maximal de la facilité a été augmenté, pour passer à 20 millions de dollars, le 18 septembre 2020. La procédure en vertu de la LACC a été reconnue aux États-Unis par la Bankruptcy Court des États-Unis pour le District du Delaware aux termes du chapitre 15 du *Bankruptcy Code* des États-Unis.

Le 18 septembre 2020, la Société a obtenu auprès de la Cour une prolongation de la période de suspension jusqu'au 19 octobre 2020. La période de suspension a ensuite été prolongée par la Cour à plusieurs autres reprises, jusqu'au 22 octobre 2021. Le 10 septembre 2021, la Cour a accepté aux fins de dépôt le plan conjoint de transaction et d'arrangement de la Société daté du 2 septembre 2021 (dans sa version modifiée et mise à jour le 15 septembre 2021, le « **Plan en vertu de la LACC** »). Le 30 septembre 2021, une assemblée des créanciers s'est tenue au cours de laquelle le Plan en vertu de la LACC a été approuvé par près de 100 % des créanciers de la Société.

Le Plan en vertu de la LACC prévoyait un paiement de 7 % pour les réclamations approuvées de l'ensemble des créanciers de la Société qui avaient déposé une preuve de réclamation auprès du Contrôleur. Le montant final des réclamations déposées par les créanciers le 30 septembre 2021 s'élevait à environ 113 millions de dollars. Le paiement aux créanciers s'est élevé à environ 8 millions de dollars, le solde des 113 millions de dollars devant s'éteindre. Dans le cadre du Plan en vertu de la LACC, un prêt d'un capital d'environ 60,6 millions de dollars consenti par notre société mère, ainsi que les intérêts courus, ont été entièrement radiés.

Au cours de l'Exercice 2022, le Contrôleur a terminé l'évaluation des réclamations déposées par les créanciers et a réduit le montant final des réclamations admissibles, le fixant à 100,7 millions de dollars, ce qui a entraîné une réduction de 12,2 millions de dollars du gain au titre de la remise de dettes en vertu de la LACC comptabilisé au cours de l'exercice précédent.

Le 7 octobre 2021, la Cour a homologué le Plan en vertu de la LACC. Le 13 octobre 2021, la Société a mis en œuvre le Plan en vertu de la LACC, date à laquelle la Société a mis fin aux procédures intentées en vertu de la LACC (les « **Procédures en vertu de la LACC** »).

Période postérieure aux Procédures en vertu de la LACC

Le 9 décembre 2021, la Société a mis en œuvre l'Ancien plan d'options. Les premières attributions ont été faites le 9 décembre 2021, et l'acquisition des droits a commencé au début de l'Exercice 2019, afin de suivre le Plan de transformation de 2019.

Le 10 novembre 2022, la Société a déclaré un dividende de 125 000 000 \$ payable au porteur des actions de catégorie A, à savoir 10644579 Canada Inc. Le même jour, la Société a déclaré un autre dividende de 60 000 000 \$ payable au même porteur, lequel dividende a été versé au moyen de la compensation du billet d'un montant de 60 000 000 \$ émis par la Société le 11 mai 2022 en faveur de 10644579 Canada Inc. Le même jour, soit le 10 novembre 2022, la Société a prêté des fonds au même porteur en échange de l'émission par celui-ci du Billet de 10644579 Canada en faveur de la Société. Le Billet de 10644579 Canada d'un capital de 110 000 000 \$ est payable à vue et porte intérêt à un taux annuel correspondant au taux préférentiel majoré de 1,85 %.

Le 22 novembre 2022, après avoir reçu un avis d'évaluation externe, le Conseil a résolu de fixer à nouveau le prix de toutes les options alors en cours aux termes de l'Ancien plan d'options, le prix d'exercice passant de 1,00 \$ l'action à 0,88 \$ l'action.

De manière plus générale, au cours des trois derniers exercices, nous avons entrepris de redéfinir complètement notre stratégie immobilière. Nous avons ainsi concentré nos efforts sur les emplacements de niveaux 1 à 3, tout en réduisant stratégiquement notre présence dans les emplacements de niveaux 4 et 5. Voir la rubrique « Nos stratégies de croissance - Expansion et optimisation de notre réseau de magasins en Amérique du Nord ». En plus d'ouvrir de nouveaux magasins, nous avons obtenu des rendements du capital intéressants en bonifiant certains éléments de nos magasins existants au moyen de rénovations et de relocalisations mûrement planifiées et relatives.

Au cours des trois derniers exercices, pour soutenir nos initiatives stratégiques, nous avons également procédé à plusieurs embauches et promotions clés au sein de notre équipe de direction. Ces changements visaient à renforcer des secteurs essentiels tels que les activités numériques, l'immobilier, les finances et l'orientation générale. Plus particulièrement, nous avons nommé Maxime Boyer au poste de chef de la direction numérique; Romina Kolodziejska est entrée au service de notre Société à titre de vice-présidente, Immobilier; Mary-Ann Vitale occupe désormais le poste de vice-présidente, Mise en marché pour Garage; et Jean-Philippe D. Lachance a été nommé chef de la direction financière. Nous avons également promu Stacie Beaver au poste de présidente, lui confiant ainsi de plus grandes responsabilités au sein de la Société.

RAPPORT DE GESTION

Notre rapport de gestion doit être lu parallèlement à nos états financiers et aux notes annexes qui figurent ailleurs dans le présent prospectus. Nos états financiers consolidés audités au 3 février 2024 et au 28 janvier 2023 et pour chacun des exercices clos le 3 février 2024, le 28 janvier 2023 et le 29 janvier 2022 (les « **états financiers annuels** ») ont été préparés conformément aux normes IFRS publiées par l'IASB. Nos états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023 (les « **états financiers intermédiaires** ») ont été préparés conformément à IAS 34 Information financière intermédiaire publiée par l'IASB. 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. Ce rapport de gestion est présenté en date du présent prospectus et est à jour jusqu'à cette date, sauf indication contraire.

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 entraîne des variations de la date de clôture réelle de chaque exercice. Toute référence au « deuxième trimestre de 2024 », au « cumul depuis le début de l'exercice 2024 », au « deuxième trimestre de 2023 », au « cumul depuis le début de l'exercice 2023 », à l'« exercice 2023 », à l'« exercice 2022 » et à l'« exercice 2021 » s'entend de la période de 13 semaines close le 3 août 2024 de la Société, de la période de 26 semaines close le 3 août 2024 de la Société, de la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023 de la Société, de la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023 de la Société, de l'exercice clos le 3 février 2024 de la Société, de l'exercice clos le 28 janvier 2023 de la Société et de l'exercice clos le 29 janvier 2022 de la Société, respectivement.

Mise en garde concernant les déclarations prospectives

Le présent rapport de gestion contient de l'information prospective au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. L'information prospective peut avoir trait à nos perspectives financières futures et à des événements ou des résultats anticipés; elle peut porter sur notre entreprise, notre situation financière, notre stratégie commerciale, nos plans de croissance, la restructuration de notre entreprise, ainsi que sur nos budgets, nos activités, nos résultats financiers, nos impôts, notre politique en matière de dividende, nos plans et nos objectifs. 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.

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, y compris, mais sans s'y limiter, les facteurs de risque décrits à la rubrique « Facteurs de risque ». 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 prospectus. Par conséquent, il est recommandé aux lecteurs de ne pas se fier indûment à l'information prospective. L'information prospective présentée dans le présent rapport de gestion reflète nos attentes à la date du présent prospectus (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. Les investisseurs doivent lire le présent rapport de gestion dans son intégralité et prendre conseil auprès de leurs conseillers professionnels afin d'évaluer les aspects fiscaux, juridiques et autres de leur placement dans les Actions à droit de vote subalterne et les facteurs de risque qui accompagnent un tel placement.

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. 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 jeunes d'esprit : 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 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 multicanale 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.

Nos deux marques distinctives disposent de leurs propres équipes de conception et de mise en marché, qui se concentrent sur la création de produits tendance tout en profitant du soutien de nos équipes multidisciplinaires, ce qui contribue au respect de notre stratégie à l'échelle de la Société et nous permet de tirer parti des connaissances et des enseignements tirés des deux marques.

Nous établissons un lien avec notre clientèle par l'intermédiaire d'une expérience d'achat multicanale inspirante qui s'étend à nos magasins de détail, à nos plateformes de cybercommerce, à notre application mobile et à notre programme de fidélisation. Au 1^{er} novembre 2024, nous exploitions 185 magasins au Canada, avec des points de vente dans toutes les provinces canadiennes, et 114 magasins aux États-Unis, avec des points de vente dans 37 États américains. Notre réseau de magasins de détail nous permet de développer des expériences qui valorisent la marque 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 offrant une expérience multicanale simplifiée. Avec notre programme de fidélité et nos applications Garage et Dynamite, nous proposons à notre clientèle une expérience ludique et personnalisée avec un accès aux plus récents produits, et nous contribuons à susciter des habitudes d'achats répétés.

Notre modèle de distribution multicanale est soutenu par l'agilité de notre 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 garantir notre 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 tendances de la saison. 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 axée 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.

Grâce à la solidité de notre entreprise, nous affichons un profil financier attrayant, caractérisé par la croissance des produits des activités ordinaires et une forte rentabilité :

- Les produits ont augmenté, passant de 628,0 millions de dollars pour l'exercice 2021 à 888,4 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 14,9 %.
- Les ventes des magasins comparables¹ ont augmenté de (7,0) %, de 5,9 %, de 4,7 %, de 9,5 %, de 8,2 % et de 15,4 % d'un exercice à l'autre au cours de l'exercice 2018, de l'exercice 2019, de l'exercice 2021², de l'exercice 2022, de l'exercice 2023 et pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024, respectivement.
- Cinquante nouveaux magasins ont été ouverts depuis le début de l'exercice 2022, la majorité de ces derniers étant situés sur le marché à croissance supérieure des États-Unis, et quinze magasins ont été rénovés ou relocalisés au cours de la même période. L'apport des magasins nouveaux et améliorés a été contrebalancé par la fermeture stratégique de 48 magasins au cours de la même période.
- Les ventes au détail par pied carré¹ se sont chiffrées à environ 619 \$ pour l'exercice 2023, au Canada et aux États-Unis, soit une augmentation de 34,2 % par rapport à l'exercice 2021.
- La marge brute a augmenté, passant de 354,4 millions de dollars pour l'exercice 2021 à 558,1 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui s'est traduit par une hausse du ratio de la marge brute¹, qui est passé de 56,4 % à 62,8 % au cours de cette période.
- Le bénéfice d'exploitation a augmenté, passant de 45,3 millions de dollars pour l'exercice 2021 à 200,2 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui s'est traduit par une hausse de la marge d'exploitation¹, qui est passée de 7,22 % à 22,54 % au cours de cette période.
- Le BAIIA ajusté¹ a augmenté, passant de 112,0 millions de dollars pour l'exercice 2021 à 276,5 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui s'est traduit par une hausse de la marge du BAIIA ajusté¹, qui est passée de 17,84 % à 31,1 % au cours de cette période.
- Le BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)¹ a augmenté, passant de 76,1 millions de dollars pour l'exercice 2021 à environ 205,0 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui s'est traduit par une augmentation de la marge du BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)¹, qui est passée de 12,1 % à environ 23 % au cours de cette période.
- Le bénéfice net a augmenté, passant de 109,2 millions de dollars pour l'exercice 2021 à 127,8 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 6,5 %.
- Le bénéfice net ajusté¹ a augmenté, passant de 31,6 millions de dollars pour l'exercice 2021 à 132,8 millions de dollars pour la PDM S1 2024, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 77,5 %.

Notes :

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, 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. La comparaison d'un exercice à l'autre pour l'exercice 2021 est faite par rapport à l'exercice 2019 plutôt que par rapport à l'exercice 2020, car nous sommes d'avis que la comparaison avec l'exercice 2019 fournit une comparaison plus fiable de la performance de nos activités compte tenu de l'incidence de l'apparition de la COVID-19 au cours de l'exercice 2020.

Sommaire des facteurs ayant une incidence sur notre performance

Nous sommes d'avis que notre performance et notre réussite future dépendent d'un certain nombre de facteurs qui représentent pour nous d'importantes occasions. Ces facteurs sont également assujettis à un certain nombre de risques et de défis inhérents, dont certains sont présentés ci-dessous et dans la rubrique « Facteurs de risque » du présent prospectus.

Nos marques

Nos deux bannières complémentaires et jeunes d'esprit ont été conçues et développées pendant près de 50 ans 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 merchandising 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 omnicanal.

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

Nous avons pour objectif de créer des produits tendance prisés et de renforcer et faire croître nos marques afin de générer des produits des activités ordinaires. Notre processus de conception et de développement de produits s'appuie sur des articles inspirés par nos muses qui ont connu du succès auxquels s'intègrent les nouvelles tendances de la mode, de la culture et de la société, dans le but de créer des incontournables de la mode.

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 sur stocks. Environ 50 % 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 moins de démarques et témoigne de la santé et de la pertinence de la marque.

L'accès à nos fournisseurs et à notre chaîne d'approvisionnement est essentiel au succès de nos activités. Depuis l'exercice 2023, 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 des 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 chaînes de production dédiées soutenant notre modèle d'entreprise 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 produits tirés des ventes au détail

repose sur le choix judicieux 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 critères, la plupart des actifs de centres commerciaux sont situés dans des zones de niveaux 4 ou 5, et seul un petit pourcentage d'entre eux sont situés dans des zones de niveaux 1 à 3.

Au cours de l'exercice 2023, nos magasins (qui occupent une superficie d'environ 3 600 pieds carrés en moyenne) ont généré des ventes au détail par pied carré d'environ 619 \$. En plus d'ouvrir de nouveaux magasins, nous avons obtenu des rendements du capital intéressants en bonifiant certains éléments de nos magasins existants au moyen de rénovations et de relocalisations mûrement planifiées et relatives. Nous avons pour objectif de rénover et de relocaliser 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 multicanal en 2019, nos activités de commerce électronique ont augmenté pour représenter 18 % du total des produits de l'exercice 2023. Cette croissance est attribuable à plusieurs initiatives, dont l'élargissement de notre gamme de produits offerts en ligne en y ajoutant des articles exclusifs, la demande faite à nos ambassadrices de marque et à nos stylistes d'orienter la clientèle vers le site Web pour obtenir des tailles et des modèles supplémentaires et l'optimisation de l'expérience client sur notre site Web, notamment en augmentant la vitesse de chargement du site, en simplifiant le processus de paiement et les options d'expédition et en fournissant des avis sur les produits. Nous sommes d'avis qu'une croissance additionnelle de nos activités de commerce électronique constituera un élément important de notre performance, et nous visons actuellement un taux de pénétration à long terme du commerce électronique d'environ 25 % du total de nos produits.

Plateforme de mise en marché omnicanal

Nous tirons parti à la fois de notre réseau de magasins et de nos sites de cybercommerce pour créer une expérience client multicanale 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 multicanale réduit également de manière importante le recours aux démarques 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

La majorité 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 des exercices 2023, 2022 et 2021.

Produits annuels	Pour les exercices clos les		
	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	%	%	%
Premier trimestre	19	19	17
Deuxième trimestre	23	25	25
Troisième trimestre	28	28	31
Quatrième trimestre	30	28	27
Total de l'exercice	100 %	100 %	100 %

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 a des répercussions sur nos activités. Nous exerçons nos activités dans le secteur des vêtements pour femme, 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 intervenants du 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 jeunes d'esprit, 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.

Procédures en vertu de la LACC

À la suite des fermetures, des mesures de confinement et des autres restrictions imposées par les autorités publiques en raison de la pandémie de COVID-19, le 8 septembre 2020, la Société a obtenu une ordonnance initiale (l'« **ordonnance** ») de la Cour supérieure du Québec (la « **Cour** ») lui permettant de demander la protection contre ses créanciers en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (la « **LACC** »). Conformément aux modalités de l'Ordonnance, Restructuration Deloitte inc. a été nommée pour agir à titre de contrôleur (le « **Contrôleur** »). La procédure intentée aux termes de la LACC a permis à la Société de mettre en œuvre un plan de restructuration opérationnelle et commerciale afin de repositionner la Société pour assurer son succès à long terme. À cette date, la Société a également obtenu auprès de sa société mère un crédit-relais de type débiteur-exploitant de 10,0 millions de dollars portant intérêt au taux annuel de 11 %, qui ne comporte aucune modalité de remboursement précise. Le montant maximal de la facilité a été augmenté, pour passer à 20,0 millions de dollars, le 18 septembre 2020. La procédure en vertu de la LACC a été reconnue aux États-Unis par la Bankruptcy Court des États-Unis pour le District du Delaware aux termes du chapitre 15 du *Bankruptcy Code* des États-Unis.

Le 10 septembre 2021, la Cour a accepté aux fins de dépôt le plan conjoint de transaction et d'arrangement de la Société daté du 2 septembre 2021 (dans sa version modifiée et mise à jour le 15 septembre 2021, le « **Plan** »). Le 18 septembre 2020, la Société a obtenu auprès de la Cour une prolongation de la période de suspension jusqu'au 19 octobre 2020. La période de suspension a ensuite été prolongée par la Cour à plusieurs autres reprises, jusqu'au 22 octobre 2021. Le 30 septembre 2021, une assemblée des créanciers s'est tenue au cours de laquelle le Plan a été approuvé par près de 100 % des créanciers de la Société. Le 7 octobre 2021, la Cour a homologué le Plan. Le 13 octobre 2021, la Société a mis en œuvre le Plan, date à laquelle la Société a mis fin aux procédures intentées en vertu de la LACC.

Le plan prévoyait un paiement de dividendes de 7 % des réclamations approuvées à tous les créanciers de la Société qui ont déposé une preuve de réclamation auprès du Contrôleur. Le montant des réclamations déposées par les créanciers le 30 septembre 2021 totalisait 112,8 millions de dollars. Le paiement de dividendes aux créanciers s'est élevé à environ 8,1 millions de dollars. Le montant résiduel impayé de 104,7 millions de dollars a été imputé au résultat net à titre de profit à la remise de dette en vertu de la LACC au cours de l'exercice clos le 29 janvier 2022. Dans le cadre du Plan, un prêt d'un capital d'environ 60,6 millions de dollars consenti par la société mère, ainsi que les intérêts courus, a été entièrement radié.

Au cours de l'exercice 2022, le Contrôleur a terminé l'évaluation des réclamations déposées par les créanciers et a réduit le montant final des réclamations admissibles, le fixant à 100,7 millions de dollars, ce qui a entraîné une réduction de 12,2 millions de dollars du profit à la remise de dette en vertu de la LACC comptabilisé au cours de l'exercice précédent.

Perspectives financières

Notre stratégie de croissance mise sur l'amélioration de l'expérience client afin de favoriser la rentabilité à long terme. Nous tirons parti des forces inhérentes à nos marques et des avantages synergiques de notre plateforme pour accroître les ventes des magasins comparables en même temps que nos ventes en ligne. Notre stratégie de croissance des ventes met l'accent sur des magasins de premier plan situés dans des emplacements axés sur le style de vie, ce qui permet de prendre des décisions stratégiques à l'égard de l'ouverture de nouveaux magasins et de l'agrandissement et la relocalisation de magasins existants.

Nous sommes d'avis qu'il existe une occasion d'ouvrir environ 18 nouveaux magasins en Amérique du Nord au cours de l'exercice 2025, dont la vaste majorité aux États-Unis et sous la bannière Garage. Au cours de la même période, la Société entend procéder à la fermeture d'environ 9 magasins en Amérique du Nord. Notre plan stratégique quinquennal, qui a été approuvé par le Conseil, cible l'ouverture d'un nombre net approximatif de jusqu'à 50 magasins (soit environ 75 ouvertures de magasin et environ 25 fermetures de magasin) d'ici la fin de l'exercice 2028¹.

Note :

1. Cette cible comprend les 18 occasions d'ouverture de nouveaux magasins au cours de l'exercice 2025, dont les emplacements ont pour la grande majorité été choisis. Ces occasions et les cibles constituent de l'« information prospective » au sens des lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables (se reporter à la rubrique « À propos du présent prospectus - Information prospective »), et les résultats réels pourraient varier. Ces occasions et cibles reposent sur certaines hypothèses que la direction juge raisonnables, y compris celles voulant que : i) nous continuerons d'ouvrir environ 18 nouveaux magasins par année, ce qui correspond relativement à notre rythme historique en matière d'ouvertures de magasins au cours des 2 dernières années; ii) nous ralentirons le rythme de fermetures stratégiques de magasin, maintenant que nous avons réalisé des progrès quant à la réorientation de notre réseau de magasins vers des emplacements de niveaux 1 à 3; iii) la majorité des nouveaux magasins seront ouverts aux États-Unis, où nous sommes d'avis qu'il existe des zones inexplorées permettant la croissance; iv) nous amorcerons notre expansion au Royaume-Uni, où nous sommes d'avis qu'il existe des zones inexplorées permettant la croissance; v) la relation économique entre le Canada et les États-Unis et le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain demeurent stables et concordent avec notre expérience au cours des 3 dernières années, ce qui fait en sorte que, sur une base individuelle, nos magasins aux États-Unis sont plus rentables que nos magasins au Canada; vi) notre chaîne d'approvisionnement ainsi que les contextes politique, juridique et fiscal des territoires où nos fournisseurs exercent leurs activités demeurent essentiellement stables; et vii) le contexte concurrentiel du secteur des vêtements pour femmes demeure relativement conforme à l'expérience passée. Ces occasions et cibles sont assujetties à bon nombre de risques et incertitudes, y compris celles énumérées dans le présent Prospectus, à la rubrique « Facteurs de risque », et en particulier : a) les variations de la conjoncture générale et des dépenses des consommateurs au Canada, aux États-Unis et dans d'autres régions du monde; b) notre incapacité à optimiser la marchandise ainsi qu'à prévoir la demande des clients et les tendances de la mode, qui sont en constante évolution, et à y réagir; c) notre incapacité à ouvrir des magasins dans des emplacements appropriés et à faire face à la dépréciation d'un magasin, y compris toute diminution de l'achalandage; d) notre incapacité à protéger et à améliorer nos marques; e) l'incapacité de continuer à établir un lien avec nos clients de façon adéquate; f) l'incapacité de maintenir les niveaux récemment enregistrés de ventes des magasins comparables ou de ventes au détail par pied carré; g) l'incapacité d'attirer de nouveaux clients, ou de retenir les clients existants, ou de maintenir ou d'accroître les ventes à ces clients; et h) toute interruption significative de nos systèmes informatiques et de nos activités de commerce électronique.

L'ouverture de nouveaux magasins suppose un investissement moyen de moins de 2 millions de dollars par magasin et cible un délai de récupération moyen de l'investissement initial d'environ deux ans ou moins (un délai que nous entendons continuer de raccourcir). Nous cherchons à transformer et à relocaliser chaque année de 10 à 15 magasins existants dans des emplacements de premier ordre, de façon sélective. Parallèlement, nous nous concentrons sur l'augmentation de notre ratio de la marge brute et la diminution des frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des produits. Notre approche disciplinée de l'affectation des capitaux a pour but d'harmoniser étroitement nos investissements avec nos objectifs stratégiques à long terme, en renforçant notre situation financière et en stimulant la croissance du bénéfice.

Nous estimons que le moment est particulièrement bien choisi pour faire croître nos activités de cybercommerce, et nous visons actuellement à long terme à ce que celles-ci génèrent environ 25 % du total de nos produits, soit une augmentation par rapport à environ 18 % du total des produits au cours de l'exercice 2023.

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 se produit à un moment précis, soit pour les ventes au détail, 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 et les frais d'occupation variables et à court terme qui sont exclus de l'obligation locative.

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 et au Bangladesh sont principalement libellées en dollars américains. Par conséquent, notre coût des ventes est influencé indirectement par la fluctuation du renminbi chinois et du taka bangladais par rapport au dollar américain, et directement par la fluctuation du dollar américain par rapport au dollar canadien.

Nous avons généralement 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 et du taka bangladais 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.

Charges financières nettes

Les charges financières nettes se composent principalement des charges d'intérêts sur les emprunts de la Société, y compris la dette à court terme et la dette à long terme, ainsi que des obligations locatives à court terme et à long terme. Ces coûts comprennent également l'amortissement des charges financières différées, des produits d'intérêts découlant de la trésorerie et du billet, et tout profit ou perte sur les instruments financiers dérivés.

Principales données financières

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les		Exercices clos les		
<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action</i>	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	239 104	186 810	427 988	340 394	800 833	697 442	628 043
Coût des ventes	81 400	71 342	149 632	132 949	313 646	277 882	273 650
Marge brute	157 704	115 468	278 356	207 445	487 187	419 560	354 393
Charges d'exploitation							
Frais de vente, généraux et administratifs	79 871	67 231	146 104	131 351	272 338	241 047	246 296
Amortissements	17 728	16 797	34 482	33 037	69 370	66 852	58 049
(Profit) perte de change	(175)	(410)	(662)	(349)	288	(325)	4 705
Total des charges d'exploitation	97 424	83 618	179 924	164 039	341 996	307 574	309 050
Bénéfice d'exploitation	60 280	31 850	98 432	43 406	145 191	111 986	45 343
Charges financières nettes	6 531	8 640	11 734	13 688	26 548	14 895	10 806
Remise de dette en vertu de la LACC	-	-	-	-	-	12 184	(104 747)
Bénéfice avant impôt sur le résultat	53 749	23 210	86 698	29 718	118 643	84 907	139 284
Impôt sur le résultat	13 392	5 735	22 404	7 399	32 827	22 061	30 104
Bénéfice net	40 357	17 475	64 294	22 319	85 816	62 846	109 180
Bénéfice net par action							
De base	0,09 \$	0,04 \$	0,14 \$	0,05 \$	0,19 \$	0,14 \$	0,24 \$
Dilué	0,09 \$	0,04 \$	0,14 \$	0,05 \$	0,19 \$	0,14 \$	0,24 \$
Mesures financières supplémentaires							
Produits tirés des ventes au détail	203 741	158 232	361 890	283 374	653 772	562 450	496 101
Croissance des ventes des magasins comparables ¹	14,7 %	5,2 %	15,4 %	5,9 %	8,2 %	9,5 %	4,7 % ³
Ventes au détail par pied carré ¹	694,04	547,04	694,04	547,04	619,40	530,47	461,40
BAIIA ajusté ¹	80 839	49 146	136 604	77 406	217 365	181 685	112 039
Bénéfice net ajusté ¹	42 698	17 974	67 494	23 282	88 620	74 641	31 648
Bénéfice net ajusté par action ¹							
De base	0,09 \$	0,04 \$	0,15 \$	0,05 \$	0,19 \$	0,16 \$	0,07 \$
Dilué	0,09 \$	0,04 \$	0,15 \$	0,05 \$	0,19 \$	0,16 \$	0,07 \$
Ratio de la marge brute ¹	66,0 %	61,8 %	65,0 %	60,9 %	60,8 %	60,2 %	56,4 %
Frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes ¹	33,4 %	36,0 %	34,1 %	38,6 %	34,0 %	34,6 %	39,2 %
Marge du BAIIA ajusté ¹	33,8 %	26,3 %	31,9 %	22,7 %	27,1 %	26,1 %	17,8 %
Ratios et autres mesures							
Rendement de l'actif ¹	22,8 %	14,8 %	22,8 %	14,8 %	17,9 %	19,3 %	10,4 %
Rendement du capital investi ¹	41,9 %	30,5 %	41,9 %	30,5 %	35,3 %	36,3 %	31,8 %
Ratio de levier financier net ¹	1,59	2,55	1,59	2,55	1,96	2,40	0,79
Flux de trésorerie disponibles ¹	29 624	24 111	66 205	11 457	92 373	106 447	117 326
Taux de rotation des stocks ¹	6,12	5,11	6,12	5,11	7,98	6,76	6,87
Dépenses d'investissement ¹	22 620	9 566	32 855	11 068	53 392	19 533	9 090
Nombre de magasins ²	293	288	293	288	290	292	297

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action</i>	Au 3 août 2024	Au 29 juillet 2023	Au 3 février 2024	Au 28 janvier 2023	Au 29 janvier 2022
	\$	\$	\$	\$	\$
Trésorerie	29 173	32 580	8 135	33 694	94 666
Stocks	56 264	51 699	38 627	40 028	42 214
Total des actifs courants	126 817	122 669	83 458	100 451	156 509
Immobilisations corporelles	93 609	47 115	65 419	37 132	34 077
Actifs au titre de droits d'utilisation	299 617	228 114	246 240	210 708	89 395
Total de l'actif	644 451	520 115	516 476	471 631	301 918
Tranche à long terme de la dette à long terme	122 945	224 081	145 100	223 273	73 476
Tranche à long terme des obligations locatives	302 809	217 328	240 301	194 624	67 146
Total des passifs non courants	429 254	444 909	388 901	421 397	153 791
Total du passif	577 999	576 008	511 548	547 585	262 452
Total (des capitaux propres négatifs) des capitaux propres	66 452	(55 893)	4 928	(75 954)	39 466
Total de la dette ¹	469 489	494 679	433 275	469 183	182 778
Dette nette ¹	440 316	462 099	425 140	435 489	88 112

Notes :

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, 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. La comparaison d'un exercice à l'autre pour l'exercice 2021 est faite par rapport à l'exercice 2019 plutôt que par rapport à l'exercice 2020, car nous sommes d'avis que la comparaison avec l'exercice 2019 fournit une comparaison plus fiable de la performance de nos activités compte tenu de l'incidence de l'apparition de la COVID-19 au cours de l'exercice 2020.

Faits récents

Pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024, nos produits des activités ordinaires devraient se chiffrer entre 255 millions de dollars et 260 millions de dollars, soit une hausse de 15,8 % à 18,1 % par rapport aux produits des activités ordinaires de 220 millions de dollars comptabilisés pour la période de 13 semaines close le 28 octobre 2023, ce qui comprend des ventes en ligne se situant entre 42 millions de dollars et 45 millions de dollars. Cette hausse des produits des activités ordinaires est principalement attribuable à la croissance des ventes des magasins comparables, qui devrait s'établir entre 9,0 % et 10,5 % pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024. De plus, la performance au chapitre des ventes est influencée par l'ajout d'un nombre net de six nouveaux magasins, soit trois magasins au Canada et trois magasins aux États-Unis.

Pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024, notre marge bénéficiaire brute devrait s'établir entre 62,0 % et 63,0 %, comparativement à 62,8 % pour la période de 13 semaines close le 28 octobre 2023. Toute amélioration découlerait d'une augmentation des marges sur les articles et d'une diminution des démarques. Par conséquent, notre marge du BAIIA ajusté devrait représenter entre 31,0 % et 33,0 % du total des produits des activités ordinaires.

Enfin, notre solide marge du BAIIA ajustée et la hausse des produits des activités ordinaires par rapport à la période de 13 semaines close le 28 octobre 2023 devraient avoir une incidence favorable sur notre bénéfice net ajusté pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024.

Toutes les informations et tous les montants indiqués ci-dessus pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024 sont provisoires; ils n'ont pas été examinés par nos auditeurs et sont susceptibles de changer d'ici à ce que nos résultats financiers définitifs soient établis. Le rapport de Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. figurant dans le présent prospectus concerne exclusivement les états financiers audités historiques de la Société; il ne s'applique pas aux informations financières non auditées incluses ci-dessus et ne devrait pas être interprété comme tel. Ces informations constituent des informations prospectives au sens des lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables; elles sont fondées sur plusieurs hypothèses et comportent des risques et des incertitudes. Se reporter à la rubrique « À propos du présent prospectus – Information prospective ».

Nous avons l'intention de publier, d'ici le 17 décembre 2024, un communiqué de presse portant sur nos résultats financiers définitifs pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024. Nous déposerons au même moment nos états financiers consolidés non audités incluant les notes annexes et le rapport de gestion pour la période de 13 semaines close le 2 novembre 2024.

Dividendes en trésorerie déclarés par action

Le 10 novembre 2022, le Conseil a déclaré deux dividendes en trésorerie totalisant 185,0 millions de dollars qui seront versés aux porteurs d'actions de catégorie A, comme suit :

- Un dividende en trésorerie de 125,0 millions de dollars (environ 0,2735 \$ par action) sur les actions de catégorie A émises et en circulation, payable aux actionnaires inscrits au 10 novembre 2022.
- Un second dividende en trésorerie de 60,0 millions de dollars (environ 0,1313 \$ par action) sur les actions de catégorie A émises et en circulation, payable aux actionnaires inscrits au 10 novembre 2022.

Les deux dividendes étaient payables immédiatement, et les porteurs d'actions de catégorie C et de catégorie G avaient renoncé à leur droit de recevoir les dividendes déclarés.

Résultats d'exploitation

Sommaire des variations de notre portefeuille de magasins

Pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, nous avons procédé à l'ouverture de 12 nouveaux magasins aux États-Unis sous la bannière des détaillants Garage, à la fermeture stratégique de 9 magasins et à l'amélioration ou à la relocalisation de 2 magasins.

Au cours de l'exercice 2023, nous avons ouvert 19 nouveaux magasins (13 au cours de l'exercice 2022 et 1 au cours de l'exercice 2021) en Amérique du Nord et procédé à la fermeture stratégique de 21 magasins, en mettant particulièrement l'accent sur l'accroissement de notre zone de couverture de détail par l'expansion de notre réseau de magasins aux États-Unis. La majorité de ces magasins ont été ouverts sous la bannière des détaillants Garage. En plus d'ouvrir de nouveaux magasins, nous avons amélioré certains éléments de nos magasins existants (superficie, aménagement et assortiment) en étudiant soigneusement l'agrandissement et la relocalisation de 13 magasins au cours de l'exercice 2023, de 1 magasin au cours de l'exercice 2022 et de 2 magasins au cours de l'exercice 2021.

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

	Depuis le 3 août 2024			À la date indiquée et pour la période de 26 semaines close à cette date			Aux dates indiquées et pour les exercices clos à ces dates								
	31 octobre 2024			3 août 2024			3 février 2024			28 janvier 2023			29 janvier 2022		
	Canada	États-Unis	Total	Canada	États-Unis	Total	Canada	États-Unis	Total	Canada	États-Unis	Total	Canada	États-Unis	Total
Magasins au début de la période	182	111	293	190	100	290	208	84	292	225	72	297	230	73	303
Ouvertures de magasins	3	3	6	-	12	12	2	17	19	-	13	13	1	-	1
Fermetures de magasins	-	-	-	(8)	(1)	(9)	(20)	(1)	(21)	(17)	(1)	(18)	(6)	(1)	(7)
Magasins à la fin de la période	185	114	299	182	111	293	190	100	290	208	84	292	225	72	297
Améliorations et relocalisations de magasins	-	1	1	-	2	2	9	4	13	-	1	1	1	1	2

Résultats d'exploitation pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023

Produits

Pour la période de 13 semaines close le 3 août 2024, le total des produits a augmenté de 52,3 millions de dollars, ou 28,0 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023. La majeure partie de l'augmentation est attribuable aux produits tirés des ventes au détail, qui ont augmenté de 45,5 millions de dollars, ou 28,8 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023. Cette augmentation est attribuable à la croissance des ventes des magasins comparables de 14,7 % et aux produits tirés des nouveaux magasins. Pour la période de 13 semaines close le 3 août 2024, les produits tirés des ventes en ligne ont augmenté de 6,8 millions de dollars, ou 23,7 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023.

Pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, le total des produits a augmenté de 87,6 millions de dollars, ou 25,7 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023. La majeure partie de l'augmentation est attribuable aux produits tirés des ventes au détail, qui ont augmenté de 78,5 millions de dollars, ou 27,7 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023. Cette augmentation est attribuable à la croissance des ventes des magasins comparables de 15,4 % et aux produits tirés des nouveaux magasins. Pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, les produits tirés des ventes en ligne ont augmenté de 9,1 millions de dollars, ou 15,9 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023.

Coût des ventes et marge brute

Pour la période de 13 semaines close le 3 août 2024, la marge brute a augmenté de 42,2 millions de dollars, ou 36,6 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023, ce qui a entraîné une augmentation du ratio de la marge brute, qui est passé de 61,8 % au deuxième trimestre de 2023 à 66,0 % au deuxième trimestre de 2024. Cette augmentation est attribuable à la croissance de 28,0 % des produits, comparativement à une augmentation relativement moindre du coût des ventes de 14,1 %, qui s'explique par le contrôle de la hausse des coûts des marchandises et la baisse des démarques.

Pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, la marge brute a augmenté de 70,9 millions de dollars, ou 34,2 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023, ce qui a entraîné une augmentation du ratio de la marge brute, qui est passé de 60,9 % pour le cumul depuis le début de l'exercice 2023 à 65,0 % pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024. Cette augmentation est attribuable à la croissance de 25,7 % des produits, comparativement à une augmentation relativement moindre du coût des ventes de 12,5 %, qui s'explique par le contrôle de la hausse des coûts des marchandises et la baisse des démarques. Les démarques ont diminué en raison de notre souplesse accrue et de notre capacité à réagir aux

tendances en temps réel, ce qui améliore la planification des stocks. Ces facteurs se traduisent par une hausse du taux de rotation des stocks de clôture de 6,12 pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024, comparativement à 5,11 pour le cumul depuis le début de l'exercice 2023.

Frais de vente, généraux et administratifs

Pour la période de 13 semaines close le 3 août 2024, les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 12,6 millions de dollars, ou 18,8 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023. Cette augmentation est principalement attribuable à une hausse de 9,4 millions de dollars des salaires et avantages du personnel, qui découle des coûts liés aux employés des magasins, davantage de magasins ayant ouvert leurs portes aux États-Unis, où la main-d'œuvre a tendance à être plus chère qu'au Canada.

Pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 14,8 millions de dollars, ou 11,2 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023. Cette augmentation est principalement attribuable à une hausse de 13,6 millions de dollars des salaires et avantages du personnel, qui découle des coûts liés aux employés des magasins, davantage de magasins ayant ouvert leurs portes aux États-Unis, où la main-d'œuvre a tendance à être plus chère qu'au Canada.

Amortissements

Pour la période de 13 semaines close le 3 août 2024, les amortissements ont augmenté de 0,9 million de dollars, ou 5,5 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023. 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 1,6 million de dollars, ou 10,5 %, en raison du nombre accru de contrats de location de magasins inscrits à l'actif en tant qu'actifs au titre de droits d'utilisation au deuxième trimestre de 2024. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par une diminution de l'amortissement des immobilisations incorporelles.

Pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, les amortissements ont augmenté de 1,4 million de dollars, ou 4,4 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023. 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 2,8 millions de dollars, ou 9,3 %, en raison des actifs au titre de droits d'utilisation additionnels inscrits à l'actif pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024 découlant de la renégociation et de l'ajout de contrats de location. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par une diminution de l'amortissement des immobilisations incorporelles.

Charges financières nettes

Pour la période de 13 semaines close le 3 août 2024, les charges financières nettes ont diminué de 2,1 millions de dollars, ou 24,4 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023. Cette diminution est attribuable à une baisse des charges financières de 1,9 million de dollars et à une augmentation des produits financiers de 0,3 million de dollars. La baisse des charges d'intérêts découle principalement de la baisse des taux d'intérêt et de la réduction des soldes moyens de la dette.

Pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, les charges financières nettes ont diminué de 2,0 millions de dollars, ou 14,3 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023. Cette diminution est attribuable à une baisse des charges financières de 0,8 million de dollars et à une augmentation des produits financiers de 1,2 million de dollars. La baisse des charges d'intérêts découle principalement de la baisse des taux d'intérêt et de la réduction des soldes moyens de la dette. La hausse des produits financiers découle principalement de la hausse des soldes de trésorerie.

Bénéfice net

Pour la période de 13 semaines close le 3 août 2024, le bénéfice net a augmenté de 22,9 millions de dollars, ou 130,9 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023. Cette croissance est attribuable à la hausse des produits, à l'amélioration de 420 points de base du ratio de la marge brute, ainsi qu'à la baisse des frais de vente, généraux et administratifs et des charges financières nettes exprimés en pourcentage des produits.

Pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, le bénéfice net a augmenté de 42,0 millions de dollars, ou 188,1 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023. Cette croissance est attribuable à la hausse des produits, à l'amélioration de 410 points de base du ratio de la marge brute, ainsi qu'à la baisse des frais de vente, généraux et administratifs et des charges financières nettes exprimés en pourcentage des produits.

Bénéfice d'exploitation et BAIIA ajusté

Le bénéfice d'exploitation pour la période de 13 semaines close le 3 août 2024 a augmenté de 28,4 millions de dollars, ou 89,3 %, pour atteindre environ 60,3 millions de dollars au deuxième trimestre de 2024, comparativement à 31,9 millions de dollars au deuxième trimestre de 2023. De même, le BAIIA ajusté pour la période de 13 semaines close le 3 août 2024 a augmenté de 31,7 millions de dollars, ou 64,5 %, pour atteindre 80,8 millions de dollars au deuxième trimestre de 2024, comparativement à 49,1 millions de dollars au deuxième trimestre de 2023. La marge du BAIIA ajusté a augmenté pour s'établir à 33,8 % au deuxième trimestre de 2024, comparativement à 26,3 % à la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation importante est en grande partie attribuable à l'augmentation du ratio de la marge brute, le reste étant attribuable au levier d'exploitation.

Le bénéfice d'exploitation pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024 a augmenté de 55,0 millions de dollars, ou 126,8 %, pour atteindre environ 98,4 millions de dollars pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024, comparativement à 43,4 millions de dollars pour le cumul depuis le début de l'exercice 2023. De même, le BAIIA ajusté pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024 a augmenté de 59,2 millions de dollars, ou 76,5 %, pour atteindre 136,6 millions de dollars pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024, comparativement à 77,4 millions de dollars pour le cumul depuis le début de l'exercice 2023. La marge du BAIIA ajusté a augmenté pour s'établir à 31,9 % pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024, comparativement à 22,7 % pour la période correspondante de l'exercice précédent. Cette augmentation importante est en grande partie attribuable à l'augmentation du ratio de la marge brute, le reste étant attribuable au levier d'exploitation.

Résultats d'exploitation pour les exercices clos le 3 février 2024, le 28 janvier 2023 et le 29 janvier 2022

Produits

Pour l'exercice clos le 3 février 2024, le total des produits a augmenté de 103,4 millions de dollars, ou 14,8 %, par rapport à l'exercice clos le 28 janvier 2023. La majeure partie de l'augmentation est attribuable aux produits tirés des ventes au détail, qui ont augmenté de 91,3 millions de dollars, ou 16,2 %. L'augmentation des produits tirés des magasins de détail est attribuable à l'importance que nous continuons de prêter à la mise en place d'un portefeuille de magasins de premier plan situés dans des établissements de luxe et axés sur le style de vie, 18 magasins ayant ouvert leurs portes au cours de la période, ainsi qu'à la croissance interne provenant des magasins existants. Pour l'exercice clos le 3 février 2024, les ventes des magasins comparables ont augmenté de 8,2 %. Pour l'exercice clos le 3 février 2024, les produits tirés des ventes en ligne ont augmenté de 12,1 millions de dollars, ou 8,9 %, par rapport à l'exercice clos le 28 janvier 2023.

Pour l'exercice clos le 28 janvier 2023, le total des produits a augmenté de 69,4 millions de dollars, ou 11,1 %, par rapport à l'exercice clos le 29 janvier 2022. La majeure partie de l'augmentation est attribuable aux produits tirés des ventes au détail, qui ont augmenté de 66,3 millions de dollars, ou 13,4 %. La majeure partie de l'augmentation des produits tirés des magasins de détail est attribuable aux emplacements existants, dont les ventes des magasins comparables se sont établies à 9,5 %. Le reste de l'augmentation est attribuable aux nouveaux magasins ouverts depuis moins de 12 mois, déduction faite des produits perdus en raison de la fermeture de magasins. Pour l'exercice clos le 28 janvier 2023, les produits tirés des ventes en ligne ont augmenté de 3,1 millions de dollars, ou 2,3 %, par rapport à l'exercice clos le 29 janvier 2022. La croissance relativement moins marquée des produits tirés des ventes en ligne au cours de l'exercice 2022 est attribuable à la réouverture complète des magasins à la suite de la pandémie de COVID-19, qui a entraîné une modification de la répartition des ventes entre les canaux.

Coût des ventes et marge brute

Pour l'exercice clos le 3 février 2024, la marge brute a augmenté de 67,6 millions de dollars, ou 16,1 %, par rapport à l'exercice clos le 28 janvier 2023, ce qui a donné lieu à une augmentation du ratio de la marge brute, qui est passé de 60,2 % pour l'exercice 2022 à 60,8 % pour l'exercice 2023. Cette augmentation est attribuable à la croissance de 14,8 % des produits, comparativement à une augmentation relativement moindre du coût des ventes de 12,9 %, qui s'explique par l'amélioration des marges sur les articles et le contrôle des démarques ainsi que la réduction des coûts des loyers variables exprimés en pourcentage des produits. Les frais de transport ont partiellement contrebalancé l'augmentation en raison des hausses de prix et de la pénétration accrue des magasins aux États-Unis.

Pour l'exercice clos le 28 janvier 2023, la marge brute a augmenté de 65,2 millions de dollars, ou 18,4 %, par rapport à l'exercice clos le 29 janvier 2022, ce qui a donné lieu à une augmentation du ratio de la marge brute, qui est passé de 56,4 % pour l'exercice 2021 à 60,2 % pour l'exercice 2022. Cette augmentation est attribuable à la croissance de 11,1 % des produits, comparativement à une augmentation relativement moindre du coût des ventes de 1,6 %, qui découle de l'efficacité au chapitre des frais de transport, compte tenu de la proportion moindre des produits tirés des ventes en ligne, et au chapitre des activités d'entreposage, facteurs contrebalancés par la hausse des frais d'occupation.

Frais de vente, généraux et administratifs

Pour l'exercice clos le 3 février 2024, les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 31,3 millions de dollars, ou 13,0 %, par rapport à l'exercice clos le 28 janvier 2023. Cette augmentation est principalement attribuable à une hausse de 29,9 millions de dollars, ou 19,5 %, des salaires et avantages du personnel, en raison essentiellement de l'ouverture de nouveaux magasins, et des investissements dans les fonctions du siège social.

Pour l'exercice clos le 28 janvier 2023, les frais de vente, généraux et administratifs ont diminué de 5,2 millions de dollars, ou 2,1 %, par rapport à l'exercice clos le 29 janvier 2022. Cette diminution des frais de vente, généraux et administratifs est principalement attribuable à certains frais de vente, généraux et administratifs non liés à l'exploitation engagés au cours de l'exercice 2021, comme la hausse de la charge de rémunération fondée sur des actions, les primes de rétention liées à la COVID-19 et les honoraires juridiques liés à la LACC, partiellement contrebalancés par la Subvention salariale d'urgence du Canada et la Subvention d'urgence du Canada pour le loyer.

Amortissements

Pour l'exercice clos le 3 février 2024, les amortissements ont augmenté de 2,5 millions de dollars, ou 3,8 %, par rapport à l'exercice clos le 28 janvier 2023. 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 5,8 millions de dollars, ou 10,1 %, par rapport à l'exercice clos le 28 janvier 2023, en raison des actifs au titre de droits d'utilisation additionnels inscrits à l'actif pour l'exercice 2023 découlant de la renégociation et de l'ajout de contrats de location. L'augmentation a été partiellement contrebalancée par une diminution de l'amortissement des immobilisations incorporelles.

Pour l'exercice clos le 28 janvier 2023, les amortissements ont augmenté de 8,8 millions de dollars, ou 15,2 %, par rapport à l'exercice clos le 29 janvier 2022. 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 6,8 millions de dollars, ou 13,4 %, par rapport à l'exercice clos le 28 janvier 2023, en raison des actifs au titre de droits d'utilisation additionnels inscrits à l'actif pour l'exercice 2022 découlant de la renégociation et de l'ajout de contrats de location.

Charges financières nettes

Pour l'exercice clos le 3 février 2024, les charges financières nettes ont augmenté de 11,7 millions de dollars, ou 78,2 %, par rapport à l'exercice clos le 28 janvier 2023. Cette augmentation est attribuable à une hausse des charges financières de 18,2 millions de dollars, partiellement contrebalancée par une

augmentation des produits financiers de 6,5 millions de dollars. L'augmentation des charges financières est principalement attribuable aux obligations locatives additionnelles inscrites à l'actif et à l'augmentation du solde moyen de la dette à long terme au cours de l'exercice 2023. L'augmentation des produits financiers découle de la hausse des intérêts sur le billet à recevoir de la société mère.

Pour l'exercice clos le 28 janvier 2023, les charges financières nettes ont augmenté de 4,1 millions de dollars, ou 37,8 %, par rapport à l'exercice clos le 29 janvier 2022. Cette augmentation est principalement attribuable à une hausse des charges financières de 7,6 millions de dollars attribuable aux obligations locatives additionnelles inscrites à l'actif et à la hausse du solde moyen de la dette à long terme au cours de l'exercice 2022, contrebalancées par une diminution de 2,8 millions de dollars des produits financiers sur le billet à recevoir de la société mère.

Bénéfice net

Pour l'exercice clos le 3 février 2024, le bénéfice net a augmenté de 23,0 millions de dollars, ou 36,6 %, par rapport à l'exercice clos le 28 janvier 2023. Cette croissance est attribuable à une amélioration de 60 points de base du ratio de la marge brute et à une réduction des frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes, partiellement contrebalancées par une augmentation des charges financières nettes.

Pour l'exercice clos le 28 janvier 2023, le bénéfice net a diminué de 46,3 millions de dollars, ou 42,4 %, par rapport à l'exercice clos le 29 janvier 2022. Cette diminution est principalement attribuable à un profit de 104,7 millions de dollars comptabilisé au cours de l'exercice 2021 relativement aux réclamations résiduelles impayées en vertu de la LACC, comparativement à une perte de 12,2 millions de dollars pour la même raison pour l'exercice 2022. En excluant ce profit ou cette perte lié aux réclamations résiduelles impayées, le bénéfice net aurait tiré parti d'une amélioration de 380 points de base du ratio de la marge brute, ainsi que d'une baisse des frais de vente, généraux et administratifs.

Bénéfice d'exploitation et BAIIA ajusté

Le bénéfice d'exploitation pour l'exercice clos le 3 février 2024 a augmenté de 33,2 millions de dollars, ou 29,7 %, pour s'établir à 145,2 millions de dollars pour l'exercice 2023, comparativement à 112,0 millions de dollars pour l'exercice 2022. De même, le BAIIA ajusté pour l'exercice clos le 3 février 2024 a augmenté de 35,7 millions de dollars, ou 19,6 %, pour atteindre 217,4 millions de dollars pour l'exercice 2023, comparativement à 181,7 millions de dollars pour l'exercice 2022. La marge du BAIIA ajusté a augmenté pour s'établir à 27,1 % pour l'exercice 2023, comparativement à 26,1 % pour l'exercice 2022. La majeure partie de cette augmentation est attribuable à l'amélioration du ratio de la marge brute, le reste étant attribuable à l'amélioration des frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes.

Le bénéfice d'exploitation pour l'exercice clos le 28 janvier 2023 a augmenté de 66,6 millions de dollars, ou 147,0 %, pour atteindre 112,0 millions de dollars pour l'exercice 2022, comparativement à 45,3 millions de dollars pour l'exercice 2021. De même, le BAIIA ajusté pour l'exercice clos le 28 janvier 2023 a augmenté de 69,6 millions de dollars, ou 62,2 %, pour atteindre 181,7 millions de dollars pour l'exercice 2022, comparativement à 112,0 millions de dollars pour l'exercice 2021. La marge du BAIIA ajusté a augmenté pour s'établir à 26,1 % pour l'exercice 2022, comparativement à 17,8 % pour l'exercice 2021. L'augmentation de 830 points de base découle de l'amélioration du ratio de la marge brute, tandis que le reste de la variation découle principalement de la baisse des frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes au cours de l'exercice 2022.

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 3 août 2024. L'information pour chacun de ces trimestres a été préparée conformément aux normes IFRS et sur la même base que les états financiers annuels et les états financiers intermédiaires inclus ailleurs dans le présent prospectus. 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							
	3 août 2024	4 mai 2024	3 février 2024 ¹	28 octobre 2023	29 juillet 2023	29 avril 2023	28 janvier 2023	29 octobre 2022
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	239 104	188 884	240 291	220 148	186 810	153 584	196 993	196 140
Coût des ventes	81 400	68 232	98 739	81 958	71 342	61 607	84 841	80 323
Marge brute	157 704	120 652	141 552	138 190	115 468	91 977	112 152	115 817
Frais de vente, généraux et administratifs	79 871	66 233	74 365	66 622	67 231	64 120	62 370	63 537
Amortissements	17 728	16 754	18 430	17 903	16 797	16 240	20 842	16 331
(Profit) perte de change	(175)	(487)	254	383	(410)	61	(847)	324
Bénéfice d'exploitation	60 280	38 152	48 503	53 282	31 850	11 556	29 787	35 625
Charges financières	9 297	8 566	9 748	8 902	11 151	7 471	10 086	3 808
Produits financiers	(2 766)	(3 363)	(3 014)	(2 776)	(2 511)	(2 423)	(2 501)	(860)
Charges financières nettes	6 531	5 203	6 734	6 126	8 640	5 048	7 585	2 948
Bénéfice avant impôt sur le résultat	53 749	32 949	41 769	47 156	23 210	6 508	22 202	32 677
Impôt sur le résultat	13 392	9 012	13 174	12 254	5 735	1 664	5 199	8 979
Bénéfice net	40 357	23 937	28 595	34 902	17 475	4 844	17 003	23 698
Bénéfice par action ordinaire de base et dilué	0,09 \$	0,05 \$	0,06 \$	0,08 \$	0,04 \$	0,01 \$	0,04 \$	0,05 \$

Note :

1. Le trimestre clos le 3 février 2024 compte 14 semaines.

Produits, marge brute et coût des ventes

Au cours des huit derniers trimestres, les produits de la Société ont affiché une tendance à la hausse constante d'un exercice à l'autre, pour atteindre 239,1 millions de dollars pour le trimestre clos le 3 août 2024, comparativement à 186,8 millions de dollars pour le trimestre clos le 29 juillet 2023. Cette augmentation des produits a donné lieu à une hausse notable de la marge brute, qui a atteint 157,7 millions de dollars pour le trimestre clos le 3 août 2024, en hausse par rapport à 115,5 millions de dollars pour le trimestre clos le 29 juillet 2023. Cette amélioration de la marge brute reflète l'augmentation des marges sur les articles et une gestion efficace des coûts, en particulier grâce à un meilleur contrôle des démarques. Nos initiatives efficaces de gestion des coûts se traduisent par une hausse moins marquée du coût des ventes que des ventes globales. De plus, il est important de noter que la majorité des produits et du bénéfice d'exploitation est réalisée aux troisième et quatrième trimestres.

Frais de vente, généraux et administratifs

Les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté progressivement, passant de 67,2 millions de dollars pour le trimestre clos le 29 juillet 2023 à 79,9 millions de dollars pour le trimestre clos le 3 août 2024. Cette augmentation est conforme à l'augmentation des produits de la Société. Le bénéfice d'exploitation a connu une croissance importante, atteignant 60,3 millions de dollars pour le trimestre clos le 3 août 2024, une amélioration importante par rapport à 31,9 millions de dollars pour le trimestre clos le 29 juillet 2023, en raison de la hausse du ratio de la marge brute et de la baisse des frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes.

Amortissements

Les amortissements sont demeurés relativement stables au cours des périodes, et la charge de 17,7 millions de dollars pour le trimestre clos le 3 août 2024 s'aligne étroitement sur la tendance.

Charges financières nettes et bénéfice net

Le bénéfice net a suivi une tendance favorable, passant de 17,5 millions de dollars pour le trimestre clos le 29 juillet 2023 à 40,4 millions de dollars pour le trimestre clos le 3 août 2024. Cette forte augmentation est attribuable à l'amélioration globale du ratio de la marge brute, mais également à une diminution des charges financières nettes, qui se sont chiffrées à 6,5 millions de dollars pour le trimestre clos le 3 août 2024, comparativement à 8,6 millions de dollars pour le trimestre clos le 29 juillet 2023. Le bénéfice par action ordinaire s'est amélioré dans une mesure similaire.

Quatrième trimestre de l'exercice 2023

Au quatrième trimestre de l'exercice 2023, nos produits tirés des ventes au détail et des ventes en ligne ont connu une croissance soutenue. La majeure partie de cette augmentation est attribuable à la croissance des ventes des magasins comparables de 9,8 %. La marge brute a atteint 141,6 millions de dollars, stimulée par la période des Fêtes et par l'accent que nous continuons de mettre sur l'établissement d'un portefeuille de magasins de premier plan dans des emplacements haut-de-gamme axés sur le style de vie. Les charges d'exploitation ont augmenté pour appuyer la croissance soutenue de la Société, tandis que les charges financières nettes sont demeurées stables par rapport au trimestre précédent.

Analyse des flux de trésorerie pour les périodes de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023

Flux de trésorerie

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 26 semaines closes les	
	3 août 2024	29 juillet 2023
	\$	\$
Trésorerie au début de la période	8 135	33 694
Activités d'exploitation	99 060	22 525
Activités d'investissement	(32 855)	(11 068)
Activités de financement	(44 178)	(13 825)
Incidence des fluctuations des taux de change sur la trésorerie	(989)	1 254
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie	21 038	(1 114)
Trésorerie à la fin de la période	29 173	32 580

Activités d'exploitation

Pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont chiffrés à 99,1 millions de dollars, comparativement à 22,5 millions de dollars pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023. 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 26 semaines close le 3 août 2024, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 32,9 millions de dollars, comparativement à 11,1 millions de dollars pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023. Cette augmentation est entièrement attribuable à une augmentation de 21,8 millions de dollars des dépenses d'investissement par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison du nombre plus élevé d'ouvertures de magasins et d'agrandissements prévus au cours du reste de l'exercice.

Activités de financement

Pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont chiffrés à 44,2 millions de dollars, comparativement à 13,8 millions de dollars pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023. Cette augmentation est attribuable à une hausse du remboursement du capital sur les obligations locatives de 21,6 millions de dollars pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024, comparativement à 14,3 millions de dollars pour le cumul depuis le début de l'exercice 2023, ainsi qu'au remboursement de la dette à long terme de 22,5 millions de dollars pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, comparativement à 9,5 millions de dollars et au produit des emprunts à long terme de 10,0 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent.

Analyse des flux de trésorerie pour les exercices clos le 3 février 2024, le 28 janvier 2023 et le 29 janvier 2022

Flux de trésorerie

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

En milliers de dollars canadiens	Pour les exercices clos les		
	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$
Trésorerie au début de la période	33 694	94 666	57 600
Activités d'exploitation	145 765	125 980	126 386
Activités d'investissement	(53 392)	(129 533)	(9 060)
Activités de financement	(117 341)	(56 445)	(80 304)
Incidence des fluctuations des taux de change sur la trésorerie	(591)	(974)	44
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie	(25 559)	(60 972)	37 066
Trésorerie à la fin de la période	8 135	33 694	94 666

Activités d'exploitation

Pour l'exercice clos le 3 février 2024, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont chiffrés à 145,8 millions de dollars, comparativement à 126,0 millions de dollars pour l'exercice clos le 28 janvier 2023. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse de l'apport provenant du bénéfice net pour l'exercice 2023.

Pour l'exercice clos le 28 janvier 2023, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont chiffrés à 126,0 millions de dollars, comparativement à 126,4 millions de dollars pour l'exercice clos le 29 janvier 2022. La légère diminution est principalement attribuable à l'incidence défavorable des variations des soldes du fonds de roulement, malgré une augmentation du bénéfice net (après ajustement pour tenir compte de l'incidence sans effet sur la trésorerie de la remise de dette en vertu de la LACC).

Activités d'investissement

Pour l'exercice clos le 3 février 2024, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont établis à 53,4 millions de dollars, comparativement à 129,5 millions de dollars pour l'exercice clos le 28 janvier 2023. La diminution est attribuable à l'émission d'un billet à recevoir de la société mère de 110,0 millions de dollars au cours de l'exercice 2022. Ces facteurs ont été partiellement contrebalancés par le nombre plus élevé d'ouvertures de magasins au cours de l'exercice 2023, ce qui a donné lieu à une augmentation des dépenses d'investissement, qui se sont établies à 53,4 millions de dollars pour l'exercice clos le 3 février 2024, comparativement à 19,5 millions de dollars pour l'exercice clos le 28 janvier 2023.

Pour l'exercice clos le 28 janvier 2023, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont établis à 129,5 millions de dollars, comparativement à 9,1 millions de dollars pour l'exercice clos le 29 janvier 2022. L'augmentation est attribuable à l'émission d'un billet à recevoir de la société mère de

110,0 millions de dollars au cours de l'exercice 2022, ainsi qu'à une augmentation des dépenses d'investissement en raison du nombre plus élevé d'ouvertures de magasins au cours de la période.

Activités de financement

Pour l'exercice clos le 3 février 2024, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont établis à 117,3 millions de dollars, comparativement à 56,4 millions de dollars pour l'exercice clos le 28 janvier 2023. Cette augmentation est principalement attribuable à une réduction d'environ 78,0 millions de dollars de la dette à long terme au cours de l'exercice 2023, comparativement à une augmentation d'environ 160,0 millions de dollars de la dette à long terme et à un paiement de dividendes de 185,0 millions de dollars au cours de l'exercice 2022. De plus, le remboursement du capital sur les obligations locatives a augmenté, totalisant 38,5 millions de dollars pour l'exercice 2023, comparativement à 29,3 millions de dollars pour l'exercice 2022.

Pour l'exercice clos le 28 janvier 2023, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont établis à 56,4 millions de dollars, comparativement à 80,3 millions de dollars pour l'exercice clos le 29 janvier 2022. La diminution est attribuable à l'incidence d'une augmentation d'environ 160,0 millions de dollars de la dette à long terme et d'un paiement de dividendes de 185,0 millions de dollars au cours de l'exercice 2022. Ce montant contraste avec le remboursement de 37,8 millions de dollars sur la dette à long terme et de 10,0 millions de dollars sur le financement de débiteur-exploitant par la société mère au cours de l'exercice 2021.

Situation de trésorerie et sources de financement

Notre stratégie de gestion du capital consiste à s'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, ses actions rachetables au gré du porteur et ses capitaux propres.

Nous affectons principalement nos fonds aux coûts d'exploitation, au financement de nouveaux magasins et de projets de rénovation, ainsi qu'au paiement de la dette. 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. Nous disposons également de facilités de crédit de 326 millions de dollars que nous pouvons utiliser pour répondre à nos besoins continus en fonds de roulement. Nos principaux besoins de trésorerie sont liés aux investissements dans l'optimisation de notre réseau de magasins et dans notre expansion géographique. Au 3 août 2024, nos actifs courants se chiffraient à 126,8 millions de dollars, incluant la trésorerie de 29,2 millions de dollars, et nos passifs courants, à 148,8 millions de dollars. 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 et à court terme. 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 6,12 fois au 3 août 2024, ce qui démontre l'efficacité de la gestion des stocks au sein du secteur.

Flux de trésorerie disponibles

Pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, la Société a déclaré des flux de trésorerie disponibles de 66,2 millions de dollars, soit une hausse importante par rapport à 11,5 millions de dollars pour la période correspondante close le 29 juillet 2023. Cette amélioration notable des flux de trésorerie disponibles est attribuable à une hausse importante des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, qui ont augmenté d'un exercice à l'autre pour s'établir à 99,1 millions de dollars, comparativement à 22,5 millions de dollars.

Malgré le fait qu'elle ait dû, entre autres pour financer l'ouverture de nouveaux magasins, augmenter ses dépenses d'investissement de 33,9 millions de dollars pour les faire passer de 19,5 millions de dollars pour l'exercice 2022 à 53,4 millions de dollars pour l'exercice 2023, et de 10,4 millions de dollars pour les faire passer de 9,1 millions de dollars pour l'exercice 2021 à 19,5 millions de dollars pour l'exercice 2022, la Société a continué de réaliser d'importants flux de trésorerie disponibles. Ainsi, pour l'exercice clos le 3 février 2024, les flux de trésorerie disponibles se sont établis à 92,4 millions de dollars. Bien que ce montant soit inférieur au montant de 106,4 millions de dollars présenté pour l'exercice clos le 28 janvier 2023 et au montant de 117,3 millions de dollars présenté pour l'exercice clos le 29 janvier 2022, il reflète quand même une situation financière solide. La capacité de la Société à maintenir des flux de trésorerie disponibles élevés malgré l'augmentation des dépenses d'investissement indique qu'elle est prête pour son expansion future.

Facilités de crédit

Le 10 novembre 2022, la Société a conclu une Convention de crédit avec un consortium de prêteurs, y compris des banques à charte canadiennes, qui a par la suite été modifiée et mise à jour le 25 mars 2024, et la date d'échéance a été reportée de un an, soit jusqu'au 10 novembre 2026. Un refinancement partiel de la facilité à terme de clôture a été effectué pour un montant de 70,0 millions de dollars (ce montant a été transféré de la facilité d'emprunt à terme à la facilité renouvelable). Par conséquent, et en vertu des nouvelles modalités de la convention, la Société peut emprunter un montant total pouvant aller jusqu'à 326,3 millions de dollars. Les facilités disponibles prennent la forme i) d'une facilité de crédit renouvelable d'un montant maximal de 230,0 millions de dollars, ii) d'une facilité à terme d'un montant maximal de 96,2 millions de dollars, iii) d'une facilité de lettres de crédit d'un montant maximal de 30,0 millions de dollars, qui est détachée de la facilité de crédit renouvelable, et iv) d'une facilité de crédit de sécurité limitée à 10,0 millions de dollars, qui est détachée de la facilité de crédit renouvelable. Au 3 août 2024, un montant de 154,4 millions de dollars avait été prélevé sur ces facilités.

Les fonds avancés en vertu de cette Convention de crédit portent 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 est 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 CDOR au CORRA. Au cours de la période de 26 semaines close le 3 août 2024, le taux d'intérêt moyen était de 7,22 %, y compris la marge (taux d'intérêt moyen de 7,23 % pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023).

Au 3 août 2024 et au 3 février 2024, la Société se conformait à toutes les exigences à l'égard de son ratio financier, soit un ratio de levier financier et un ratio de couverture des charges fixes. La Société effectuera des paiements trimestriels consécutifs égaux de 4,8 millions de dollars sur sa facilité d'emprunt à terme. Le solde de la dette doit être remboursé en totalité à la date d'échéance, soit le 10 novembre 2026.

Ratio de levier financier net

Pour la période close le 3 août 2024, le ratio de levier financier net de la Société a diminué pour s'établir à 1,59, comparativement à 1,96 pour l'exercice clos le 3 février 2024 et à 2,40 pour l'exercice clos le 28 janvier 2023. Cette amélioration est principalement attribuable à l'augmentation du BAIIA ajusté au cours de ces périodes, conjuguée au remboursement de la dette à long terme, qui a atténué la hausse des obligations locatives et permis à la Société de réduire son niveau d'endettement plus efficacement.

Ratios financiers

Pour l'exercice clos le 3 février 2024, le rendement du capital investi de la Société s'est établi à 35,3 %, soit une légère baisse par rapport à 36,3 % pour l'exercice clos le 28 janvier 2023, et une amélioration par rapport à 31,8 % pour l'exercice clos le 29 janvier 2022. Ces taux indiquent une utilisation soutenue et relativement stable du capital pour générer un bénéfice d'exploitation. Nous sommes d'avis que la régularité du rendement du capital investi, malgré les variations du capital investi et du bénéfice d'exploitation, met en évidence la gestion efficace et l'affectation stratégique du capital, même si nous intensifions nos activités et investissons dans la croissance.

Pour la période de 12 mois close le 3 août 2024, notre rendement du capital investi a atteint 41,9 %. Cette amélioration de l'efficacité donne à penser que les stratégies et les investissements récents ont été particulièrement efficaces. L'amélioration du rendement du capital investi de la Société peut procurer la confiance nécessaire pour investir dans de nouveaux projets, ouvrir des magasins additionnels ou saisir d'autres occasions de croissance tout en maintenant la rentabilité.

Le rendement de l'actif de 22,8 % pour la période de 12 mois close le 3 août 2024 représente une hausse notable par rapport au rendement de l'actif de 14,8 % pour la période de 12 mois close le 29 juillet 2023. Cette amélioration témoigne d'un accroissement important de la capacité de la Société à utiliser plus efficacement l'effet de levier financier qu'au cours des périodes précédentes, c'est-à-dire que les récents investissements ou les améliorations opérationnelles ont permis d'améliorer la rentabilité par rapport aux actifs. L'augmentation du rendement de l'actif tient aux changements importants apportés à la composition de l'actif de la Société. Plus précisément, les immobilisations corporelles ont augmenté pour s'établir à 93,6 millions de dollars au 3 août 2024, comparativement à 47,1 millions de dollars il y a 12 mois. En outre, les actifs au titre de droits d'utilisation ont augmenté pour s'établir à 299,6 millions de dollars, comparativement à 228,1 millions de dollars pour la période correspondante. Ces augmentations reflètent les dépenses d'investissement de 75,2 millions de dollars de la Société au cours des 12 derniers mois, déduction faite de la dotation à l'amortissement, et sont également attribuables aux actifs au titre de droits d'utilisation additionnels inscrits à l'actif découlant de la renégociation et de l'ajout de contrats de location, conformément à ses investissements stratégiques et à ses ajustements opérationnels.

Il y a un décalage naturel dans la réalisation complète du rendement du capital investi et du rendement de l'actif découlant des magasins nouvellement ouverts, car il faut habituellement du temps pour que ces magasins atteignent une performance opérationnelle annualisée. Malgré cela, la performance récente demeure solide, ce qui reflète la capacité de la Société à générer des rendements impressionnants, même lorsque de nouveaux magasins sont ouverts. À mesure que s'accroissent les ouvertures nettes de magasins, l'augmentation du capital et de l'actif devrait être plus rapide que la réalisation immédiate d'un bénéfice d'exploitation annualisé découlant de ces nouveaux magasins, ce qui fait que la Société est en bonne position pour connaître une croissance future à mesure que ces magasins gagneront en maturité.

Obligations contractuelles

La Société avait les obligations contractuelles suivantes au 3 février 2024¹ :

	Total	Moins de 1 an	De 2 à 3 ans	De 4 à 5 ans	Plus de 5 ans
	\$	\$	\$	\$	\$
Créditeurs	60 410	60 410	-	-	-
Actions rachetables au gré du porteur	3 500	3 500	-	-	-
Obligations locatives ²	382 484	62 128	116 309	79 997	124 050
Dettes à long terme ²	186 120	30 917	155 203	-	-
	632 514	156 955	271 512	79 997	124 050

Notes :

1. Aucune modification importante n'a été apportée aux obligations contractuelles de la Société depuis le 3 février 2024.

2. Les obligations locatives et la dette à long terme comprennent les intérêts et le capital.

Instruments financiers

Nos actifs financiers comprennent la trésorerie, les débiteurs et le billet à recevoir de la société mère qui sont classés à titre d'actifs financiers au coût amorti. Nos passifs financiers, y compris les créditeurs et charges à payer, la dette à long terme, les obligations locatives et les actions de catégorie C et de catégorie G rachetables au gré du porteur, sont classés à titre de passifs financiers au coût amorti. Nos instruments financiers dérivés sont classés à titre de passifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net ou à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global. Se reporter aux notes annexes pour obtenir de l'information sur le risque de liquidité lié à nos instruments financiers.

Avant la conclusion du Placement, toutes nos actions de catégorie C et de catégorie G rachetables au gré du porteur seront rachetées au gré du porteur, et le passif sera réduit à néant. Après la clôture du Placement, les actions de catégorie C et de catégorie G rachetables au gré du porteur n'auront plus d'incidence sur nos résultats d'exploitation. Les passifs d'impôt différé liés aux actions de catégorie C et de catégorie G rachetables au gré du porteur devraient également être ramenés à néant. Se reporter à la note 8 des états financiers annuels.

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 3 août 2024, les lettres de garantie en cours s'élevaient à 10 694 \$ (7 710 \$ US).

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 de la Société ni sur les tendances générales des résultats d'exploitation.

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 3 août 2024, 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, jugée raisonnable et suffisante par la direction, afin de réduire au minimum 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 plus au sujet des transactions entre parties liées de la Société.

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) 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.

Le 10 novembre 2022, 10644579 Canada Inc. a émis à l'intention de la Société le Billet de 10644579 Canada d'un montant de 110 millions de dollars portant intérêt au taux préférentiel majoré de 1,85 % par année. Le 10 novembre 2022, la Société a déclaré et versé un dividende d'un montant de 125 millions de dollars à la société mère, 10644579 Canada Inc. Ce même jour, la Société a déclaré un autre dividende d'un montant de 60 millions de dollars à la société mère, lequel a été payé au moyen de la compensation du billet émis le 11 mai 2022 par la Société en faveur de 10644579 Canada Inc. d'un montant de 60 millions de dollars.

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.

Changements futurs de normes 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.

Capital social

Se reporter à la rubrique « Description du capital-actions – Capital-actions avant la Clôture » pour une description du capital social de la Société avant la clôture du Placement.

À la clôture du Placement, notre capital social autorisé se composera de ce qui suit : 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 pouvant être émises en série.

À la clôture du Placement, un total de 14 285 715 Actions à droit de vote subalterne, de 93 287 589 Actions à droit de vote multiple (16 428 572 Actions à droit de vote subalterne et 91 144 732 Actions à droit de vote multiple si l'Option de surallocation est exercée en totalité), et aucune action privilégiée ne sera émise et en circulation. Toutes les Actions à droit de vote multiple émises et en circulation seront, collectivement, détenues ou contrôlées, directement ou indirectement, par les Actionnaires principaux et certains membres de la famille de M. Lutfy.

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 et n'ont pas de définition normalisée prescrite par les normes IFRS; 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, 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. 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) », le « rendement de l'actif », le « rendement du capital investi », la « conversion des flux de trésorerie disponibles » 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 », les « ventes des magasins comparables », le « ratio de la marge brute », la « marge d'exploitation », la « valeur du client », la « valeur moyenne des commandes », le « prix de détail moyen par unité », le « BAIIA par magasin », la « marge par magasin », 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, y compris les « clients actifs ». 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.

Ventes des magasins comparables

Les ventes des magasins comparables représentent les ventes de magasins de détail par rapport aux ventes de la période correspondante de l'exercice précédent. 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.

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.

En milliers de dollars canadiens	Périodes de 53 semaines et de 52 semaines closes les			Exercices clos les	
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$	\$	\$
Coût des ventes	330 329	298 113	313 646	277 882	273 650
Stocks de la période correspondante de l'exercice précédent	51 699	64 888	40 028	42 214	37 494
Stocks à la fin de la période	56 264	51 699	38 627	40 028	42 214
Stocks moyens	53 982	58 294	39 328	41 121	39 854
Taux de rotation des stocks	6,12	5,11	7,98	6,76	6,87

BAIIA par magasin

Le BAIIA par magasin correspond au bénéfice d'exploitation généré par un magasin au cours de la période, plus les amortissements attribuables à ce magasin pour cette période. Cette mesure donne une indication du rendement par magasin et permet à la direction de comparer les magasins, en excluant l'incidence des charges engagées ailleurs que dans le magasin. Bien qu'elle ne soit pas utilisée dans le présent rapport de gestion, cette mesure est utilisée ailleurs dans le présent prospectus.

Marge par magasin

La marge par magasin correspond i) aux produits tirés d'un magasin moins les coûts directs nécessaires à l'exploitation du magasin au cours de la période de 12 mois précédente, divisés par ii) les produits tirés du magasin au cours de cette période. Cette mesure représente la proportion d'un dollar qui est transféré au

résultat de l'ensemble de la Société et elle est utilisée pour évaluer le rendement par magasin. Bien qu'elle ne soit pas utilisée dans le présent rapport de gestion, cette mesure est utilisée ailleurs dans le présent prospectus.

Valeur moyenne des commandes

La valeur moyenne des commandes correspond à la valeur moyenne des commandes des clients, calculée en divisant les produits par le nombre total de commandes au cours de la période de 12 mois précédente. Bien qu'elle ne soit pas utilisée dans le présent rapport de gestion, cette mesure est utilisée ailleurs dans le présent prospectus.

Prix de détail moyen par unité

Le prix de détail moyen par unité correspond au prix de détail moyen par unité des articles vendus aux clients, calculé en divisant les produits par le nombre total d'unités vendues au cours de la période de 12 mois précédente. Bien qu'elle ne soit pas utilisée dans le présent rapport de gestion, cette mesure est utilisée ailleurs dans le présent prospectus.

Valeur du client

La valeur du client correspond aux produits annuels moyens par client au cours de la période de 12 mois précédente divisés par le taux de rotation des clients (soit le nombre de clients qui n'ont pas effectué d'achats au cours de la période de 12 mois précédente divisé par le nombre de clients actifs il y a 12 mois). Cette mesure fournit une estimation des produits générés par nos clients fidèles. Bien qu'elle ne soit pas utilisée dans le présent rapport de gestion, cette mesure est utilisée ailleurs dans le présent prospectus.

Clients actifs

Les clients actifs sont des clients qui ont acheté nos produits au cours de la période de 12 mois précédant cette date.

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

Bénéfice avant intérêts, impôt, 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, la Subvention salariale d'urgence du Canada et la Subvention d'urgence du Canada pour le loyer, les primes de rétention liées à la COVID-19, les honoraires juridiques liés à la LACC et les autres honoraires liés à une transaction envisagée. 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 et la marge du BAIIA ajusté représentent le BAIIA et le BAIIA ajusté en pourcentage des produits.

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les		Exercices clos les		
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
<i>En milliers de dollars canadiens</i>							
Bénéfice d'exploitation	\$ 60 280	\$ 31 850	\$ 98 432	\$ 43 406	\$ 145 191	\$ 111 986	\$ 45 343
Amortissements	17 728	16 797	34 482	33 037	69 370	66 852	58 049
BAIIA	78 008	48 647	132 914	76 443	214 561	178 838	103 392
Marge du BAIIA	32,6 %	26,0 %	31,1 %	22,5 %	26,8 %	25,6 %	16,5 %

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les		Exercices clos les		
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
<i>En milliers de dollars canadiens</i>							
BAIIA	\$ 78 008	\$ 48 647	\$ 132 914	\$ 76 443	\$ 214 561	\$ 178 838	\$ 103 392
Ajustements du BAIIA							
Charge de rémunération fondée sur des actions	981	499	1 840	963	2 804	2 819	8 962
Subvention salariale d'urgence du Canada et Subvention d'urgence du Canada pour le loyer	-	-	-	-	-	-	(8 841)
Primes de rétention liées à la COVID-19	-	-	-	-	-	-	3 778
Honoraires juridiques liés à la LACC	-	-	-	-	-	28	4 748
Honoraires liés à une transaction envisagée	1 850	-	1 850	-	-	-	-
Total des ajustements	2 831	499	3 690	963	2 804	2 847	8 647
BAIIA ajusté	80 839	49 146	136 604	77 406	217 365	181 685	112 039
Marge du BAIIA ajusté	33,8 %	26,3 %	31,9 %	22,7 %	27,1 %	26,1 %	17,8 %

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les		Exercices clos les		
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
<i>En milliers de dollars canadiens</i>							
BAIIA ajusté	\$ 80 839	\$ 49 146	\$ 136 604	\$ 77 406	\$ 217 365	\$ 181 685	\$ 112 039
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	(13 309)	(11 203)	(25 914)	(22 098)	(45 929)	(36 902)	(31 195)
Charges d'intérêts sur les obligations locatives	(5 852)	(4 668)	(11 271)	(9 111)	(19 288)	(9 850)	(4 704)
BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)	61 678	33 275	99 419	46 197	152 148	134 933	76 140
Marge du BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)	25,8 %	17,8 %	23,2 %	13,6 %	19,0 %	19,3 %	12,1 %

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, la Subvention salariale d'urgence du Canada et la Subvention d'urgence du Canada pour le loyer, les primes de rétention liées à la COVID-19, les honoraires juridiques liés à la LACC, le profit à la remise de dette en vertu de la LACC et les autres honoraires liés à une transaction envisagée. 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.

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les		Exercices clos les		
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Bénéfice net	40 357	17 475	64 294	22 319	85 816	62 846	109 180
Ajustements du bénéfice net							
Charge de rémunération fondée sur des actions	981	499	1 840	963	2 804	2 819	8 962
Subvention salariale d'urgence du Canada et Subvention d'urgence du Canada pour le loyer	-	-	-	-	-	-	(8 841)
Primes de rétention liée à la COVID-19	-	-	-	-	-	-	3 778
Honoraires juridiques liés à la LACC	-	-	-	-	-	28	4 748
Honoraires liés à une transaction envisagée	1 850	-	1 850	-	-	-	-
Remise de dette en vertu de la LACC	-	-	-	-	-	12 184	(104 747)
(Économie) charge d'impôt sur les éléments imposables ci-dessus	(490)	-	(490)	-	-	(3 236)	18 568
Total des ajustements	2 341	499	3 200	963	2 804	11 795	(77 532)
Bénéfice net ajusté	42 698	17 974	67 494	23 282	88 620	74 641	31 648
Bénéfice net ajusté par action							
De base	0,09 \$	0,04 \$	0,15 \$	0,05 \$	0,19 \$	0,16 \$	0,07 \$
Dilué	0,09 \$	0,04 \$	0,15 \$	0,05 \$	0,19 \$	0,16 \$	0,07 \$

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 douze 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.

En milliers de dollars canadiens	Périodes de 53 semaines et de 52 semaines closes les		Exercices clos les		
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
Bénéfice net ajusté	132 832	65 320	88 620	74 641	31 648
Total de l'actif moyen	582 283	442 295	494 054	386 775	304 045
Rendement de l'actif	22,8 %	14,8 %	17,9 %	19,3 %	10,4 %

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 53 semaines et de 52 semaines closes les		Exercices clos les		
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$	\$	\$
BAIIA ajusté	276 563	181 328	217 365	181 685	112 039
Amortissements	(70 815)	(70 210)	(69 370)	(66 852)	(58 049)
BAIIA ajusté diminué des amortissements	205 748	111 118	147 995	114 833	53 990
Capital investi					
Total de l'actif moyen	582 283	442 295	494 054	386 775	304 045
- Total moyen des passifs courants	(139 922)	(126 674)	(124 418)	(117 425)	(232 044)
+ Tranche moyenne à court terme de la dette à long terme	19 812	14 896	19 789	15 299	66 209
+ Tranche moyenne à court terme des obligations locatives	28 691	31 705	29 792	31 422	31 758
Total moyen du capital investi	490 864	364 222	419 216	316 071	169 969
Rendement du capital investi	41,9 %	30,5 %	35,3 %	36,3 %	31,8 %

Flux de trésorerie disponibles et conversion des flux de trésorerie disponibles

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.

La conversion des flux de trésorerie disponibles est le ratio non conforme aux normes IFRS des flux de trésorerie disponibles sur le BAIIA ajusté, et il constitue une mesure de la capacité de la Société à convertir ses flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation en flux de trésorerie disponibles. Bien qu'elle ne soit pas utilisée dans le présent rapport de gestion, cette mesure est utilisée ailleurs dans le présent prospectus.

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les		Exercices clos les		
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	52 244	33 677	99 060	22 525	145 765	125 980	126 386
Entrées d'immobilisations corporelles	(20 185)	(9 297)	(28 655)	(10 692)	(48 422)	(18 229)	(4 440)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(2 435)	(269)	(4 200)	(376)	(4 970)	(1 304)	(4 620)
Flux de trésorerie disponibles	29 624	24 111	66 205	11 457	92 373	106 447	117 326
Conversion des flux de trésorerie disponibles	36,6 %	49,1 %	48,5 %	14,8 %	42,5 %	58,6 %	104,7 %

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.

	Périodes de 53 semaines et de 52 semaines closes les		Exercices clos les		
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
<i>En milliers de dollars canadiens</i>					
Dette nette	\$	\$	\$	\$	\$
Dette à long terme, y compris la tranche courante	142 777	243 873	164 939	243 011	84 336
Obligations locatives, y compris la tranche courante	326 712	250 806	268 336	226 172	98 422
- Trésorerie	29 173	32 580	8 135	33 694	94 666
Total de la dette nette	440 316	462 099	425 140	435 489	88 112
BAIIA ajusté	276 563	181 328	217 365	181 685	112 039
Ratio de levier financier net	1,59	2,55	1,96	2,40	0,79

PRODUIT NET REVENANT AUX ACTIONNAIRES VENDEURS

Nous ne tirerons aucun produit du Placement. Le produit net total du Placement revenant aux Actionnaires vendeurs sera d'environ 280 500 014 \$ (322 575 011 \$ si l'Option de surallocation est exercée intégralement), déduction faite de la Rémunération des preneurs fermes. Nous prendrons en charge les frais du Placement, qui sont estimés à environ 8 000 000 \$.

Tel qu'il est décrit sous la rubrique « Description du capital-actions - Capital-actions avant la Clôture », les Actionnaires vendeurs affecteront une partie du produit net du Placement au remboursement du Billet de 10644579 Canada.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

La description qui suit est donnée sous réserve des modalités et des dispositions de nos statuts (les « **Statuts** ») et de nos règlements administratifs, compte tenu de la Restructuration antérieure à la clôture.

Les Actions à droit de vote subalterne sont des « titres subalternes » au sens de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. Nous sommes dispensés de l'application des exigences prévues à l'article 12.3 du *Règlement 41-101 sur les obligations générales relatives aux prospectus* puisque nous étions un émetteur fermé juste avant le dépôt du présent prospectus.

Capital-actions autorisé à la réalisation du Placement

Une fois le Placement réalisé, notre capital-actions autorisé sera composé (i) d'un nombre illimité d'Actions à droit de vote subalterne; (ii) d'un nombre illimité d'Actions à droit de vote multiple; et (iii) d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en séries.

Une fois le Placement réalisé, au total, 14 285 715 Actions à droit de vote subalterne et 93 287 589 Actions à droit de vote multiple (16 428 572 Actions à droit de vote subalterne et 91 144 732 Actions à droit de vote multiple si l'option de surallocation est exercée intégralement) seront émises et en circulation, et aucune action privilégiée ne sera émise et en circulation. Toutes les Actions à droit de vote multiple émises et en circulation seront collectivement, directement ou indirectement, détenues par les Actionnaires principaux et certains membres de la famille de M. Lutfy, ou sous leur emprise.

Actions à droit de vote subalterne et Actions à droit de vote multiple

Droits aux dividendes

Les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et d'Actions à droit de vote multiple ont le droit de recevoir des dividendes, à égalité de rang, par prélèvement sur nos actifs légalement disponibles à cette fin. La date de versement, le montant et la forme de ces dividendes seront établis par notre Conseil à l'occasion, sous réserve des droits préférentiels des porteurs d'actions privilégiées en circulation. Sauf indication contraire du Conseil, en cas de versement d'un dividende sous forme d'Actions, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne recevront des Actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'Actions à droit de vote multiple recevront des Actions à droit de vote multiple.

Droits de vote

Les porteurs d'Actions à droit de vote multiple ont le droit d'exprimer 10 voix par Action à droit de vote multiple, et les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne ont le droit d'exprimer une voix par Action à droit de vote subalterne sur toutes les questions à l'égard desquelles les porteurs d'Actions sont habiles à voter. Compte tenu du Placement (et si l'Option de surallocation n'est pas exercée), les Actions à droit de vote subalterne représenteront 13,3 % de l'ensemble de nos Actions émises et en circulation et 1,5 % des droits de vote rattachés à toutes nos Actions (respectivement 15,3 % et 1,8 % si l'Option de surallocation est exercée intégralement).

Certains votes par catégorie

Sauf si la LCSA, la législation en valeurs mobilières applicable ou nos Statuts l'exigent, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'Actions à droit de vote multiple voteront ensemble sur toutes les questions soumises au vote des porteurs de ces deux catégories d'actions comme s'il s'agissait d'une seule catégorie d'actions. Aux termes de la LCSA, certains types de modifications apportées à nos Statuts nécessitent l'approbation, par voie de résolution spéciale, des porteurs de nos catégories d'actions votant séparément en tant que catégorie; ces modifications comprennent ce qui suit :

- modifier les droits, les privilèges, les restrictions ou les conditions dont sont assorties les actions de la catégorie visée;

- accroître les droits ou les privilèges des actions d'une autre catégorie conférant des droits ou des privilèges égaux ou supérieurs à ceux de la catégorie visée;
- rendre égales ou supérieures aux actions de la catégorie visée, les actions d'une catégorie conférant des droits ou des privilèges inférieurs.

Sans que soient limités les autres droits conférés par les lois aux porteurs d'Actions à droit de vote subalterne ou d'Actions à droit de vote multiple leur permettant de voter séparément en tant que catégorie, ni les porteurs des Actions à droit de vote subalterne ni les porteurs des Actions à droit de vote multiple n'ont le droit de voter séparément en tant que catégorie à l'égard d'une proposition de modification de nos Statuts s'il s'agit d'une modification visant à faire ce qui suit :

- (1) changer le nombre maximal autorisé d'actions de la catégorie visée ou augmenter le nombre maximal autorisé d'actions d'une autre catégorie conférant des droits ou des privilèges égaux ou supérieurs à ceux des actions de la catégorie visée;
- (2) créer une nouvelle catégorie d'actions égales ou supérieures aux actions de la catégorie visée;

dans les cas (1) et (2), ces droits étant par ailleurs prévus aux alinéas a) et e) du paragraphe 176(1) de la LCSA.

Conformément à nos Statuts, ni les porteurs de nos Actions à droit de vote subalterne ni les porteurs de nos Actions à droit de vote multiple n'ont le droit de voter séparément en tant que catégorie sur une proposition de modification de nos Statuts visant l'échange, le reclassement ou l'annulation de la totalité ou d'une partie des actions de la catégorie visée, à moins que l'échange, le reclassement ou l'annulation a) ne touche que les porteurs de cette catégorie; ou b) ne touche différemment les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'Actions à droit de vote multiple, action pour action, et que ces porteurs ne soient pas déjà autorisés à voter séparément en tant que catégorie aux termes de la législation applicable ou de nos Statuts.

Conformément à nos Statuts, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'Actions à droit de vote multiple seront traités de façon égale et identique, action pour action, à l'occasion de certaines opérations de changement de contrôle nécessitant, aux termes de la LCSA, l'approbation de nos actionnaires, sauf si les porteurs de nos Actions à droit de vote subalterne et de nos Actions à droit de vote multiple, votant séparément en tant que catégorie, approuvent à la majorité des voix un traitement différent pour les actions de chacune de ces catégories.

Conversion

Les Actions à droit de vote subalterne ne peuvent pas être converties en une autre catégorie d'actions. Chaque Action à droit de vote multiple en circulation peut, au gré de son porteur, être convertie à tout moment en une Action à droit de vote subalterne. Dès qu'une Action à droit de vote multiple est détenue par une Personne autre qu'un Porteur autorisé, le Porteur autorisé qui détenait cette action jusqu'à la date en question est, sans autre mesure, automatiquement réputé avoir exercé son droit de la convertir en une Action à droit de vote subalterne.

De plus, toutes les Actions à droit de vote multiple détenues par les Porteurs autorisés seront automatiquement converties en Actions à droit de vote subalterne à la première des éventualités suivantes à survenir : (i) les Porteurs autorisés qui détiennent des Actions à droit de vote multiple cessent, en tant que groupe, d'être propriétaires véritables, directement ou indirectement, d'un total d'au moins 10 % des Actions émises et en circulation, avant dilution; et (ii) Andrew Lutfy cesse d'être administrateur ou haut dirigeant de la Société ou de l'une de ses filiales.

Pour les besoins de ce qui précède :

« **Membres de la famille immédiate** » désigne, en ce qui a trait à une personne physique, un parent (de naissance ou par adoption), un époux ou un conjoint, un enfant (y compris l'enfant du conjoint) ou

un autre descendant (de naissance ou par adoption) de cette personne physique, chaque époux ou conjoint de l'une des Personnes précédemment mentionnées, chaque fiducie constituée uniquement à l'avantage de cette personne physique et/ou d'une ou de plusieurs des Personnes précédemment mentionnées, et chaque représentant légal de cette personne physique ou des Personnes précédemment mentionnées (y compris, sans limitation, un tuteur, un curateur, un mandataire en cas d'incapacité, un responsable, un gardien ou un liquidateur de succession) agissant en cette qualité en vertu de la loi, d'une ordonnance d'un tribunal compétent ou en vertu d'un testament, d'un mandat en cas d'incapacité ou d'un acte semblable. Pour l'application de la présente définition, on considère qu'une Personne est l'époux ou le conjoint d'une personne physique si elles sont légalement mariées, vivent en union civile ou sont conjoints de fait (au sens de la Loi de l'impôt, dans sa version éventuellement modifiée). Une Personne qui était l'époux ou le conjoint d'une personne physique au sens du présent paragraphe immédiatement avant le décès de cette personne continue d'être considérée comme tel après le décès.

« **Personne** » désigne une personne physique, une société de personnes, une société par actions, une société, une association, une fiducie, une coentreprise ou une société à responsabilité limitée.

Une Personne est « **contrôlée** » par une ou plusieurs autres Personnes si : (i) dans le cas d'une société ou d'une autre personne morale, peu importe son lieu ou son mode de constitution : A) les titres donnant le droit de voter à l'élection des administrateurs qui comportent au total au moins la majorité des droits de vote aux fins de l'élection des administrateurs et les titres qui représentent dans l'ensemble au moins la majorité des titres de capitaux propres (ou titres de participation) sont détenus, autrement qu'à titre de sûreté seulement, directement ou indirectement, par l'autre Personne ou les autres Personnes ou à leur seul bénéfice; et B) les droits de vote rattachés dans l'ensemble à ces titres donnent le droit, s'ils sont exercés, d'élire la majorité des membres du conseil d'administration de cette société ou de cette autre personne morale; ou (ii) dans le cas d'une Personne qui n'est pas une société ou une autre personne morale, au moins la majorité des participations dans cette Personne et des droits de vote s'y rapportant sont détenus, directement ou indirectement, par l'autre Personne ou les autres Personnes ou à leur seul bénéfice; et les termes « contrôle », « contrôlant » et « sous contrôle commun avec » doivent être interprétés en conséquence.

« **Porteurs autorisés** » désigne une ou plusieurs des personnes suivantes : (i) Andrew Lutfy, Donna Lutfy ou tout Membre de la famille immédiate d'Andrew Lutfy, (ii) AJL Family Trust 2017 (la « **Fiducie** ») ou (iii) toute Personne contrôlée, directement ou indirectement, par une ou plusieurs des Personnes dont il est question aux alinéas (i) ou (ii).

Assemblées des actionnaires

Les porteurs d'Actions à droit de vote multiple et d'Actions à droit de vote subalterne ont le droit de recevoir un avis de convocation aux assemblées de nos actionnaires et ils peuvent y assister et y voter, à l'exception des assemblées auxquelles seuls les porteurs d'actions d'une autre catégorie ou d'une série donnée ont le droit de voter. Un minimum de deux actionnaires présents en personne ou représentés par procuration qui détiennent, au total, au moins 25 % des droits de vote rattachés à nos Actions en circulation et qui sont habiles à voter constitueront le quorum aux fins des délibérations à une assemblée des actionnaires.

Droits préférentiels de souscription et de rachat

Les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne n'ont aucun droit préférentiel de souscription ou de rachat. Les porteurs d'Actions à droit de vote multiple n'ont aucun droit préférentiel de souscription ou de rachat aux termes de nos Statuts. Toutefois, les Actionnaires principaux disposent de certains droits préférentiels de souscription à l'égard des Actions à droit de vote multiple supplémentaires qui sont prévus dans la Convention relative aux droits des investisseurs. Voir la rubrique « Convention avec les Actionnaires principaux - Convention relative aux droits des investisseurs - Droits préférentiels de souscription ».

Droits de liquidation

À notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et d'Actions à droit de vote multiple auront le droit de recevoir, sans privilège ni distinction et de façon proportionnelle, le reliquat de nos actifs disponibles après le règlement des dettes et des autres passifs, sous réserve des droits préférentiels des porteurs d'actions privilégiées en circulation.

Fractionnement, regroupement et émission de droits

Aucun fractionnement ni aucun regroupement des Actions à droit de vote subalterne ou des Actions à droit de vote multiple ne peut être fait à moins que les actions des deux catégories ne soient, au même moment, fractionnées ou regroupées de la même façon et dans les mêmes proportions. Sauf indication contraire dans le présent prospectus, aucun nouveau droit visant l'acquisition d'actions supplémentaires ou d'autres titres ou biens nous appartenant ne sera conféré aux porteurs d'Actions à droit de vote subalterne ou aux porteurs d'Actions à droit de vote multiple, à moins que les mêmes droits ne soient conférés au même moment aux porteurs d'actions des deux catégories.

Certaines modifications

En plus des autres droits de vote que la loi, la réglementation ou d'autres dispositions de nos Statuts alors en vigueur confèrent aux porteurs d'Actions à droit de vote subalterne, mais sous réserve des dispositions de nos Statuts, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne ont le droit de voter séparément, en tant que catégorie, en plus de participer à tout autre vote des actionnaires qui peut être requis, relativement à toute modification ou abrogation de nos Statuts qui aurait une incidence défavorable sur les droits des porteurs d'Actions à droit de vote subalterne ou qui toucherait les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et d'Actions à droit de vote multiple de manière différente, et ce, action pour action, y compris toute modification apportée aux dispositions de nos Statuts qui prévoit que les Actions à droit de vote multiple vendues ou cédées à une Personne qui n'est pas un Porteur autorisé doivent être automatiquement converties en Actions à droit de vote subalterne.

Conformément à nos Statuts, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'Actions à droit de vote multiple seront traités de façon égale et identique, action pour action, à l'occasion de certaines opérations de changement de contrôle nécessitant, aux termes de la LCSA, l'approbation de nos actionnaires, sauf si les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne et les porteurs d'Actions à droit de vote multiple, votant séparément en tant que catégorie, approuvent à la majorité des voix un traitement différent pour les actions de chacune de ces catégories.

Émission d'Actions à droit de vote multiple supplémentaires

Sous réserve des Droits de souscription (au sens attribué à ce terme dans les présentes) conférés aux Actionnaires principaux qui sont décrits sous la rubrique « Convention avec les Actionnaires principaux - Convention relative aux droits des investisseurs - Droits préférentiels de souscription », nous ne pouvons pas émettre d'Actions à droit de vote multiple supplémentaires sans l'approbation donnée au moins aux deux tiers des voix exprimées à une assemblée des porteurs d'Actions à droit de vote subalterne dûment tenue à cette fin. Toutefois, l'approbation n'est pas requise dans le cadre d'un fractionnement ou d'un regroupement au prorata entre les Actions à droit de vote subalterne et les Actions à droit de vote multiple, ou dans le cadre de l'émission d'Actions à droit de vote multiple à l'exercice des Droits de souscription (au sens attribué à ce terme dans les présentes).

Toute nouvelle émission d'Actions à droit de vote subalterne ou d'Actions à droit de vote multiple entraînera une dilution immédiate pour les actionnaires existants et pourrait nuire à la valeur de leurs participations. Voir les rubriques « Convention avec les Actionnaires principaux - Convention relative aux droits des investisseurs - Droits préférentiels de souscription » et « Facteurs de risque - Des ventes futures de nos titres par des actionnaires existants ou par nous pourraient faire chuter le cours de nos Actions à droit de vote subalterne ».

Protection en cas d'offre publique d'achat

Aux termes de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable, une offre d'achat visant des Actions à droit de vote multiple n'entraînerait pas nécessairement l'obligation de présenter une offre d'achat visant des Actions à droit de vote subalterne. Conformément aux règles de la TSX visant à ce que, en cas d'offre publique d'achat, les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne puissent y participer, sur un pied d'égalité, avec les porteurs d'Actions à droit de vote multiple, les Actionnaires principaux concluront, à la réalisation du Placement, une convention de protection habituelle avec nous et un fiduciaire (la « **Convention de protection** »). La Convention de protection renfermera certaines dispositions habituelles pour les sociétés inscrites à la cote de la TSX ayant deux catégories d'actions, qui ont pour but d'empêcher les opérations qui par ailleurs priveraient les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne de droits dont ils auraient pu se prévaloir en vertu de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable si les Actions à droit de vote multiple avaient été des Actions à droit de vote subalterne.

Les engagements pris dans la Convention de protection n'auront pas pour effet d'empêcher la vente par les Actionnaires principaux ou leurs Porteurs autorisés d'Actions à droit de vote multiple si une offre est faite en même temps en vue d'acquérir des Actions à droit de vote subalterne qui :

- comporte un prix par Action à droit de vote subalterne au moins égal au prix le plus élevé par action à payer aux termes de l'offre publique d'achat visant les Actions à droit de vote multiple;
- prévoit que le pourcentage des Actions à droit de vote subalterne en circulation devant faire l'objet d'une prise de livraison (à l'exclusion des actions appartenant à l'initiateur ou aux personnes agissant de concert avec lui immédiatement avant l'offre) est au moins égal au pourcentage des Actions à droit de vote multiple devant être vendues (à l'exclusion des Actions à droit de vote multiple appartenant à l'initiateur et aux personnes agissant de concert avec lui immédiatement avant l'offre);
- n'est assortie d'aucune condition si ce n'est le droit de ne pas prendre livraison des Actions à droit de vote subalterne déposées en réponse à cette offre et de ne pas en régler le prix si aucune action n'est acquise aux termes de l'offre visant les Actions à droit de vote multiple;
- est identique, à tout autre égard important, à l'offre visant les Actions à droit de vote multiple.

De plus, la Convention de protection n'empêchera pas le transfert d'Actions à droit de vote multiple par les Actionnaires principaux (ou autres Porteurs autorisés) aux Porteurs autorisés (y compris tout Actionnaire principal), dans la mesure où ce transfert n'est pas et n'aurait pas été assujéti à l'obligation de présenter une offre publique d'achat (si le vendeur ou le cessionnaire était au Canada) ou constitue ou constituerait une offre publique d'achat dispensée aux termes de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. La conversion d'Actions à droit de vote multiple en Actions à droit de vote subalterne, que ces dernières soient ou non vendues par la suite, ne constituerait pas une cession d'Actions à droit de vote multiple aux fins de la Convention de protection.

Aux termes de la Convention de protection, la vente d'Actions à droit de vote multiple (y compris un transfert à un créancier gagiste à titre de garantie) par un porteur d'Actions à droit de vote multiple partie à la Convention de protection sera conditionnelle à ce que le cessionnaire ou le créancier gagiste devienne partie à cette convention, dans la mesure où les Actions à droit de vote multiple ainsi transférées ne sont pas automatiquement converties en Actions à droit de vote subalterne conformément à nos Statuts.

La Convention de protection comportera des dispositions qui autoriseront le fiduciaire à prendre, pour le compte des porteurs des Actions à droit de vote subalterne, des mesures pour faire valoir les droits que leur confère la Convention de protection. L'obligation du fiduciaire de prendre ces mesures sera conditionnelle à ce que nous lui fournissions les fonds et l'indemnisation qu'il pourra raisonnablement exiger, ou à ce que les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne les lui fournissent. Aucun porteur d'Actions à droit de vote subalterne n'aura le droit, sauf par l'intermédiaire du fiduciaire, d'intenter une action ou une procédure ou d'exercer un autre recours afin de faire valoir les droits que lui confère la Convention de protection, à moins que le fiduciaire n'omette d'agir après avoir reçu une demande autorisée par les porteurs d'au moins 10 % des Actions à droit de vote subalterne en circulation, ainsi que des fonds et une indemnisation raisonnables.

Sauf en cas de modification ou de renonciation non importante qui n'a pas d'incidence défavorable sur les droits des porteurs d'Actions à droit de vote subalterne, la Convention de protection prévoira notamment qu'elle ne pourra pas être modifiée et qu'aucune de ses dispositions ne pourra faire l'objet d'une renonciation sans que les autorisations suivantes aient été obtenues avant que la modification ou la renonciation en question prenne effet : a) le consentement de la TSX et de toute autre autorité en valeurs mobilières compétente au Canada; et b) l'approbation des porteurs d'Actions à droit de vote subalterne au moins aux deux tiers des voix exprimées à une assemblée dûment convoquée aux fins de l'examen de cette modification ou de cette renonciation, compte non tenu des droits de vote rattachés aux Actions à droit de vote subalterne détenus par les porteurs d'Actions à droit de vote multiple, les membres de leur groupe, les personnes qui leur sont liées et toute personne qui a convenu d'acheter des Actions à droit de vote multiple à des conditions qui constitueraient une vente ou une cession pour l'application de la Convention de protection, autrement que dans les cas qu'elle permet.

Aucune disposition de la Convention de protection ne limitera les droits des porteurs d'Actions à droit de vote subalterne conférés par les lois applicables.

Actions privilégiées

Le Conseil peut émettre les actions privilégiées à tout moment et à l'occasion en une ou plusieurs séries. Avant l'émission des premières actions d'une série donnée, le Conseil peut fixer le nombre d'actions de cette série et déterminer la désignation, les droits, les privilèges, les restrictions et les conditions devant être rattachés aux actions de cette série, y compris, sans limitation, le ou les taux, le ou les montants ou le ou les modes de calcul des dividendes préférentiels, qu'ils soient ou non cumulatifs, ou partiellement cumulatifs, et il peut déterminer si ce ou ces taux, ce ou ces montants ou ce ou ces modes de calcul sont susceptibles d'être modifiés ou ajustés dans l'avenir, la ou les monnaies dans lesquelles les dividendes seront versés, la ou les dates et le ou les lieux de versement des dividendes, la ou les dates à compter desquelles les dividendes préférentiels s'accumuleront, la contrepartie ainsi que les modalités et les conditions d'achat d'actions privilégiées en vue de leur annulation, les droits de rachat au gré de la Société et les droits de rachat au gré du porteur (s'il y a lieu), les droits de conversion ou d'échange (s'il y a lieu), les droits de vote (s'il y a lieu) ainsi que les modalités et les conditions relatives à tout fonds d'amortissement ou à tout plan d'achat d'actions. Avant l'émission des premières actions d'une série donnée, le Conseil envoie au directeur (au sens attribué à ce terme dans la LCSA) les statuts de modification en la forme prescrite contenant une description de la série, y compris la désignation de celle-ci, et les droits, privilèges, restrictions et conditions qui y sont rattachés, tels que déterminés par les administrateurs.

Les droits, privilèges, restrictions ou conditions rattachés à une série d'actions privilégiées ne peuvent lui conférer, en matière de dividendes ou de remboursement de capital, un traitement préférentiel par rapport aux autres séries d'actions privilégiées alors en circulation.

Si des dividendes cumulatifs, déclarés ou non, ou des dividendes non cumulatifs déclarés ou des sommes payables au titre d'un remboursement de capital à l'égard d'actions privilégiées n'ont pas été intégralement versés, les actions privilégiées de toutes les séries participent proportionnellement à la distribution de ces dividendes, en fonction des sommes qui seraient payables à l'égard de ces actions si tous ces dividendes étaient déclarés et payés en totalité, et à tout remboursement de capital, en fonction des sommes qui seraient payables à l'égard de ce remboursement de capital si toutes les sommes ainsi payables étaient payées en totalité; toutefois, si les actifs sont insuffisants pour régler intégralement les créances relatives aux dividendes et au remboursement de capital, les créances des porteurs d'actions privilégiées au titre du remboursement du capital sont payées et réglées en priorité, et le reliquat des actifs est par la suite affecté au paiement et au règlement des créances relatives aux dividendes.

Dans l'éventualité de notre dissolution ou liquidation volontaire ou forcée, les porteurs d'actions privilégiées auront priorité de rang quant à la distribution de nos biens ou de nos actifs sur les Actions à droit de vote subalterne, les Actions à droit de vote multiple et les autres actions qui prennent rang après les actions privilégiées quant au remboursement du capital versé et quant au règlement des dividendes impayés cumulés sur les actions privilégiées. Nous prévoyons actuellement qu'aucun droit de souscription, de rachat ou de conversion et aucun droit préférentiel de souscription ne seront rattachés à une série d'actions privilégiées éventuellement émises.

Dispositions sur les préavis

Nos règlements administratifs comprennent des règles de préavis applicables à l'élection de nos administrateurs (les « **Dispositions sur les préavis** »). Ces dispositions ont pour but : (i) de faciliter le déroulement ordonné et efficace des assemblées générales annuelles ou, au besoin, des assemblées extraordinaires des actionnaires; (ii) de veiller à ce que tous les actionnaires reçoivent en temps opportun un avis des candidatures proposées aux postes d'administrateur et des renseignements suffisants sur tous les candidats; et (iii) de permettre aux actionnaires d'exercer leur vote de façon éclairée. Seules les personnes dont la candidature est proposée par les actionnaires conformément aux Dispositions sur les préavis pourront être élues administrateurs lors d'une assemblée annuelle des actionnaires ou d'une assemblée extraordinaire des actionnaires à laquelle des administrateurs doivent être élus.

Aux termes des Dispositions sur les préavis, l'Actionnaire qui souhaite proposer la candidature d'un administrateur doit nous donner un avis sous la forme et dans les délais prescrits. Pour respecter ces délais, l'avis doit être donné : (i) dans le cas d'une assemblée annuelle des actionnaires (notamment une assemblée annuelle et extraordinaire), au moins 30 jours avant la date de l'assemblée; toutefois, si la première annonce publique de la date de l'assemblée annuelle des actionnaires (la « **Date de convocation** ») est faite moins de 50 jours avant l'assemblée, l'avis doit être donné au plus tard à la fermeture des bureaux le 10^e jour suivant la Date de convocation; (ii) dans le cas d'une assemblée extraordinaire (qui n'est pas également une assemblée annuelle) des actionnaires convoquée notamment en vue de l'élection d'administrateurs, au plus tard à la fermeture des bureaux le 15^e jour suivant la date de la première annonce publique de la date de l'assemblée extraordinaire des actionnaires (la « **Date de convocation à l'assemblée extraordinaire** »); et (iii) si les procédures de notification et d'accès (au sens du *Règlement 54-101 sur la communication avec les propriétaires véritables des titres d'un émetteur assujetti*) sont suivies pour la livraison de documents reliés aux procurations dans le cadre d'une assemblée décrite aux alinéas (i) ou (ii), au plus tard à la fermeture des bureaux le 40^e jour précédant la date de l'assemblée (à moins que l'assemblée ne doive être tenue moins de 50 jours après la Date de convocation ou la Date de convocation à l'assemblée extraordinaire, selon le cas, auquel cas l'Actionnaire proposant doit nous remettre son avis au plus tard à la fermeture des bureaux le 10^e jour suivant la Date de convocation dans le cas d'une assemblée décrite à l'alinéa (i), et au plus tard à la fermeture des bureaux le 15^e jour suivant la Date de convocation à l'assemblée extraordinaire dans le cas d'une assemblée décrite à l'alinéa (ii)).

Disposition relative au choix du tribunal

Nous avons inclus, dans nos règlements administratifs, une disposition sur le choix du tribunal selon laquelle, à moins que nous ne consentions par écrit au choix d'un autre tribunal, la Cour (la Cour supérieure du Québec), et ses tribunaux d'appel de la province de Québec, sera le seul et unique tribunal où pourra être intentée (i) une procédure ou action oblique présentée en notre nom, (ii) une action ou procédure pour violation d'une obligation fiduciaire de nos administrateurs, dirigeants ou autres employés envers nous, (iii) une action ou procédure intentée en vertu d'une disposition de la LCSA, de nos Statuts ou de nos règlements administratifs, ou (iv) une action ou procédure intentée relativement à nos « affaires internes » (au sens attribué à ce terme dans la LCSA). Notre disposition relative au choix du tribunal prévoit également que nos actionnaires sont réputés avoir accepté la compétence personnelle des tribunaux de la province de Québec et consentir à la signification d'actes de procédure à leurs conseillers juridiques dans le cadre de toute action étrangère intentée en violation de nos règlements administratifs.

Élection à la majorité des voix

Bien que nous n'ayons pas de politique sur « l'élection à la majorité », nous sommes assujettis aux dispositions du paragraphe 106(3.4) de la LCSA, entré en vigueur le 31 août 2022, qui prévoit que, si, lors de l'assemblée des actionnaires d'une société où des administrateurs doivent être élus, il n'y a qu'un seul candidat par poste d'administrateur à combler (une « **Élection sans concurrent** »), le candidat est élu seulement si le nombre de voix en sa faveur représente la majorité des voix exprimées en sa faveur et contre lui par les actionnaires, présents ou représentés par des fondés de pouvoir, au cours de ce scrutin. L'administrateur qui était un candidat et qui n'a pas été élu lors d'une Élection sans concurrent peut demeurer en fonction jusqu'au premier en date des jours suivants : i) le 90^e jour suivant la date de l'élection; ou ii) le jour de la nomination ou de l'élection de son remplaçant.

Capital-actions avant la Clôture

Avant la Clôture, notre capital-actions autorisé est composé d'un nombre illimité d'actions de catégorie A, de catégorie B, de catégorie C, de catégorie D, de catégorie E, de catégorie F, de catégorie G et de catégorie H. Les Actionnaires principaux détiennent, au total, toutes les 456 977 801 actions de catégorie A émises et en circulation et toutes les 3 000 200 actions de catégorie C émises et en circulation. Les enfants de M. Lutfy détiennent toutes les 499 999 actions de catégorie G. Avant la Clôture ou dans le cadre de celle-ci, nous réaliserons, de concert avec nos actionnaires existants, la restructuration suivante (la « **Restructuration antérieure à la clôture** ») :

- *report de la date d'expiration des Anciennes options* - nous reporterons la date d'expiration des options en cours aux termes de l'Ancien plan d'options qui sont détenues par des contribuables non américains, de sorte que chacune de ces options aura une durée de 10 ans à partir de sa date d'attribution initiale;
- *rachat des actions de catégorie C* - nous procéderons au rachat, pour un produit en espèces correspondant à 3 000 200 \$, de la totalité des actions de catégorie C émises et en circulation, qui sont actuellement détenues par 10644579 Canada Inc.;
- *augmentation nette du capital déclaré* - nous (i) augmenterons le capital déclaré des Actions de catégorie A d'un montant global d'environ 222 millions de dollars et, immédiatement par la suite, nous (ii) diminuerons le capital déclaré des Actions de catégorie A d'un montant global d'environ 15,6 millions de dollars et remettrons ce montant en capital aux Actionnaires principaux par l'émission de billets payables sur demande ne portant pas intérêt (les « **Billets de remboursement** »). L'augmentation du capital déclaré déclenchera la remise d'un remboursement d'impôt à la Société, dont le montant correspondra approximativement au capital des Billets de remboursement;
- *création des Actions à droit de vote subalterne et des Actions à droit de vote multiple et conversion des actions de catégorie G* - nous modifierons nos Statuts de façon à faire ce qui suit :
 - créer les actions privilégiées, les Actions à droit de vote multiple et les Actions à droit de vote subalterne;
 - renommer nos actions de catégorie A émises et en circulation en tant qu'Actions à droit de vote multiple, selon un ratio de 4,249 actions de catégorie A par Action à droit de vote multiple (le « **Regroupement d'actions** »);
 - renommer la totalité de nos actions de catégorie G émises et en circulation ayant une valeur de rachat totale d'environ 500 000 \$, qui sont actuellement détenues par les enfants de M. Lutfy, en tant qu'Actions à droit de vote multiple, selon le nombre d'Actions à droit de vote multiple dont la valeur correspond à la valeur de rachat totale divisée par le Prix d'offre;
 - retirer de notre capital autorisé les actions de catégorie A, de catégorie B, de catégorie C, de catégorie D, de catégorie E, de catégorie F, de catégorie G et de catégorie H;
 - apporter les autres modifications nécessaires afin d'harmoniser nos Statuts avec les modalités énoncées dans le présent prospectus;
- *conversion en Actions à droit de vote subalterne* - les Actionnaires vendeurs convertiront un nombre suffisant d'Actions à droit de vote multiple en Actions à droit de vote subalterne pour satisfaire à leurs obligations aux termes de la Convention de prise ferme;
- *augmentation du capital déclaré* - nous augmenterons le capital déclaré des Actions à droit de vote subalterne d'un montant global d'environ 18 millions de dollars;
- *Anciennes options* - les Anciennes options permettant l'acquisition d'actions de catégorie H seront modifiées de façon à ce que chacune d'entre elles donne à son porteur le droit de faire l'acquisition de 0,235 Action à droit de vote subalterne à un prix d'exercice correspondant à 4,249 fois le prix d'exercice actuel, afin de tenir compte du Regroupement d'actions, sous réserve d'un arrondissement, à l'appréciation du Conseil;
- *remboursement du Billet de 10644579 Canada* - après la réception par les Actionnaires vendeurs du produit de la vente des Actions à droit de vote subalterne aux Preneurs fermes, les Actionnaires vendeurs veilleront au remboursement du Billet de 10644579 Canada. La Société a l'intention d'affecter le produit tiré du remboursement au remboursement de l'encours de certaines dettes aux termes de la Convention de crédit. Voir la rubrique « Description des dettes importantes ».

CONVENTION AVEC LES ACTIONNAIRES PRINCIPAUX

Convention relative aux droits des investisseurs

À compter de la Clôture, nous serons partie à une Convention relative aux droits des investisseurs avec les Actionnaires principaux. Le texte qui suit résume les modalités importantes de la Convention relative aux droits des investisseurs. Il est présenté entièrement sous réserve des dispositions de la convention, dont un exemplaire pourra être consulté sur SEDAR+ après la Date de clôture, au www.sedarplus.ca.

Conseil d'administration

Les Actionnaires principaux auront initialement le droit de proposer la majorité des candidats à l'élection aux postes d'administrateur et conserveront ce droit tant qu'ils détiendront, au total, plus de 50 % de l'ensemble des droits de vote rattachés à nos Actions émises et en circulation (avant dilution). S'ils cessent de détenir, au total, plus de 50 % de l'ensemble des droits de vote rattachés à nos Actions émises et en circulation (avant dilution), les Actionnaires principaux auront le droit de proposer un nombre de candidats à l'élection aux postes d'administrateur (arrondi au nombre entier supérieur) qui est proportionnel à l'ensemble des droits de vote rattachés à nos Actions émises et en circulation (avant dilution) qu'ils détiennent. Les droits de mise en candidature des Actionnaires principaux seront résiliés au moment où ils détiendront moins de 10 % de l'ensemble des droits de vote rattachés à nos Actions émises et en circulation.

Président du conseil et comités

Tant qu'Andrew Lutfy sera administrateur, il pourra occuper le poste de président de notre Conseil (le « **Président du conseil** »). Malgré ce qui précède, Andrew Lutfy pourra mettre fin à ses fonctions de Président du conseil à tout moment. S'il cesse d'être administrateur ou s'il ne souhaite pas présider le Conseil, le Président du conseil sera nommé par notre Conseil.

Droits à l'information

Les Actionnaires principaux disposent de certains droits à l'information, tels que le droit d'obtenir un accès raisonnable aux livres, aux registres, aux contrats importants, aux biens, aux employés et à la direction de la Société au cours des heures normales d'ouverture et le droit de recevoir de la Société des rapports mensuels (y compris des états financiers et des comptes financiers de la direction) relativement à l'entreprise, aux activités et à la performance financière de la Société.

Droits préférentiels de souscription

En cas de placement ou d'émission, y compris au moyen d'un dividende en actions (un « **Placement de titres** »), de nos actions à droit de vote (sauf les Actions à droit de vote multiple, les Actions à droit de vote subalterne émises à la conversion d'Actions à droit de vote multiple ou les actions à droit de vote émises par suite de l'exercice d'un droit rattaché à l'un de nos titres émis avant le Placement de titres) (les « **Actions à droit de vote** ») ou de nos titres qui donnent le droit d'acquérir, ou qui peuvent être convertis ou échangés afin d'obtenir des Actions à droit de vote (sauf les options ou d'autres titres émis dans le cadre de plans de rémunération ou d'autres plans d'achat d'Actions à droit de vote ou d'autres titres en faveur de nos dirigeants, de nos administrateurs, de nos employés ou de nos consultants) (les « **Titres convertibles** » et, collectivement avec les Actions à droit de vote, les « **Titres placés** »), nous accorderons aux Actionnaires principaux le droit de souscrire un nombre d'Actions à droit de vote multiple ou, selon le cas, des titres qui donnent le droit d'acquérir, ou qui peuvent être convertis ou échangés afin d'obtenir, selon les mêmes modalités et sous réserve des mêmes conditions que celles qui s'appliquent aux Titres convertibles, y compris le prix de souscription ou d'exercice, selon le cas, avec les adaptations nécessaires (sauf en ce qui a trait aux titres sous-jacents ultimes, qui seront des Actions à droit de vote multiple), un nombre d'Actions à droit de vote multiple, respectivement, qui confèrent, dans l'ensemble, un nombre de droits de vote suffisant pour que soit maintenue intégralement la proportion que les droits de vote associés aux Actions à droit de vote multiple en circulation au moment en cause représente par rapport à la totalité des droits de vote (après dilution) (les « **Droits de souscription** »).

Les Droits de souscription sont conférés, au moment de la réalisation du Placement des Titres placés visés, aux Actionnaires principaux en proportion du nombre d'Actions à droit de vote multiple qu'ils détiennent. Dans la mesure où ces Droits de souscription sont exercés, en totalité ou en partie, les titres sous-jacents à ces Droits de souscription (les « **Titres souscrits** ») sont émis et doivent être réglés lors de la réalisation du Placement de titres par le versement, à notre intention, du prix d'émission des Titres placés, au prix le plus bas autorisé par la réglementation en valeurs mobilières et les règles des bourses de valeurs applicables et sous réserve (quant à ce prix) du consentement préalable des bourses, mais à un prix qui ne peut être inférieur aux prix suivants : (i) si les Titres placés sont des Actions à droit de vote subalterne, le prix auquel les Actions à droit de vote subalterne sont alors émises ou placées; (ii) si les Titres placés sont des Titres convertibles, le prix auquel les Titres convertibles visés sont alors émis ou placés; et (iii) si les Titres placés sont des Actions à droit de vote autres que des Actions à droit de vote subalterne, le cours le plus élevé parmi les suivants : a) le cours moyen pondéré auquel sont négociées les Actions à droit de vote subalterne à la TSX (ou à toute autre bourse principale à la cote de laquelle celles-ci sont inscrites, selon le cas) au cours des cinq jours de bourse précédant le Placement de ces Actions à droit de vote ou b) le cours moyen pondéré auquel sont négociées les Actions à droit de vote subalterne à la TSX (ou à toute autre bourse principale à la cote de laquelle celles-ci sont inscrites, selon le cas) le jour de bourse précédant le Placement de ces Actions à droit de vote.

Les privilèges rattachés aux Titres souscrits qui sont des titres convertibles en Actions à droit de vote multiple ou échangeables contre des Actions à droit de vote multiple ou qui donnent le droit d'acquérir de telles actions ne peuvent être exercés que lorsque les mêmes privilèges rattachés aux Titres convertibles sont exercés et ne peuvent entraîner l'émission d'un nombre d'Actions à droit de vote multiple qui augmente la proportion (calculée immédiatement avant la réalisation du Placement de titres) que représente l'ensemble des droits de vote associés aux Actions à droit de vote multiple, compte tenu de l'exercice par le ou les porteurs des privilèges rattachés à ces Titres convertibles.

Le droit de recevoir des Droits de souscription, tel qu'il est décrit ci-dessus, et la propriété légale ou véritable des Droits de souscription peuvent faire l'objet d'une cession, en totalité ou en partie, entre des Porteurs autorisés, à la condition qu'un avis écrit de cette cession nous soit transmis sans délai.

Les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne n'ont aucun droit de souscription ni droit préférentiel de souscription leur permettant de faire l'acquisition de nos titres. L'émission de titres de capitaux propres (ou titres de participation) ne devient pas invalide si nous omettons de respecter ce qui précède.

Droits d'inscription sur demande et droits d'inscription aux termes d'une clause d'entraînement

La Convention relative aux droits des investisseurs prévoira des droits d'inscription sur demande en faveur des Actionnaires principaux qui leur permettront, dans certaines circonstances, d'obliger la Société à faire viser au moyen d'un prospectus au Canada la totalité ou une partie des actions qu'ils détiennent en vue d'un placement dans le public; toutefois, la Société ne sera pas tenue de réaliser (i) plus de quatre inscriptions sur demande au cours de toute période de 12 mois; ou (ii) toute inscription sur demande lorsque la valeur des actions offertes aux termes de cette inscription sur demande est inférieure à 25 millions de dollars.

La Convention relative aux droits des investisseurs prévoira également des droits d'inscription aux termes d'une clause d'entraînement, à savoir des droits accessoires qui permettent aux Actionnaires principaux de faire inclure leurs actions dans certains placements de nos Actions à droit de vote subalterne auprès du public, sous réserve du droit des preneurs fermes d'imposer certaines restrictions.

En raison des Conventions de blocage dont il est question sous la rubrique « Mode de placement - Conventions de blocage », les droits d'inscription sur demande et les droits d'inscription accessoires conférés conformément à la Convention relative aux droits des investisseurs ne pourront pas être exercés par les Actionnaires principaux pendant une période d'au moins 180 jours après la Date de clôture sans le consentement préalable écrit de Goldman Sachs Canada Inc. et de BMO Nesbitt Burns Inc. Voir la rubrique « Mode de placement - Conventions de blocage ».

Durée

Les droits des Actionnaires principaux aux termes de la Convention relative aux droits des investisseurs s'éteindront le jour suivant la première période continue de 180 jours pendant laquelle le nombre d'Actions dont ceux-ci sont propriétaires, au total, directement ou indirectement, constitue moins de 5 % de toutes les Actions émises et en circulation (avant dilution). En outre, la Convention relative aux droits des investisseurs prendra fin : a) à la date de sa résiliation par voie d'entente écrite entre les Actionnaires principaux et nous; ou, si ce moment est antérieur, b) à la date de notre dissolution ou liquidation.

POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Nous comptons actuellement conserver les bénéfices futurs pour financer le développement et la croissance de nos activités, notamment en effectuant des investissements axés sur la croissance et l'optimisation de notre réseau multicanal dans un cadre d'investissement rigoureux. Toutefois, en temps voulu, nous avons l'intention de déclarer et de verser des dividendes et, éventuellement, de mettre en place un programme de rachat d'actions. Le moment précis pour ce faire n'a pas été déterminé, et la décision éventuelle de verser des dividendes ou de procéder au rachat d'actions sera prise au gré de notre Conseil et dépendra de nombreux facteurs, notamment notre situation financière, nos besoins de trésorerie actuels et prévus, nos restrictions contractuelles et les engagements prévus dans nos conventions de financement, y compris ceux pris dans le cadre de notre Convention de crédit, les critères de solvabilité imposés par la législation sur les sociétés applicable et les autres facteurs que notre Conseil peut juger pertinents. Les dispositions de la Convention de crédit imposent actuellement certaines restrictions quant au versement de dividendes. Voir la rubrique « Description des dettes importantes ». Voir la rubrique « Rapport de gestion - Dividendes en trésorerie déclarés par action » pour en savoir davantage sur le montant des dividendes ou des distributions en espèces déclarés pour chacun des trois derniers exercices et l'exercice en cours.

ACTIONNAIRES VENDEURS ET ACTIONNAIRES PRINCIPAUX

Une fois le Placement réalisé, les Actionnaires principaux auront collectivement, directement ou indirectement, la propriété d'Actions à droit de vote multiple émises et en circulation représentant environ 86,7 % des Actions émises et en circulation et environ 98,5 % des droits de vote rattachés à toutes nos Actions (environ 84,7 % et 98,2 %, respectivement, si l'Option de surallocation est exercée intégralement), ou exerceront, directement ou indirectement, une emprise sur celles-ci. Les Actionnaires principaux seront également parties à la Convention relative aux droits des investisseurs qui, notamment, leur donnera initialement le droit de proposer la majorité des candidats à l'élection aux postes d'administrateur. Par conséquent, les Actionnaires principaux auront une grande influence sur nous et nos affaires. Voir la rubrique « Facteurs de risque - La structure à deux catégories d'actions que prévoient nos Statuts a pour effet de concentrer les droits de vote entre les mains des Actionnaires principaux, ce qui pourrait empêcher de nouveaux investisseurs d'influer sur les décisions d'entreprise importantes et pourrait avoir une incidence néfaste sur le cours de nos Actions à droit de vote subalterne ».

Le 20 juin 2024, dans le cadre d'une série d'opérations liant d'autres membres du même groupe contrôlés par M. Lutfy, la totalité des actions de catégorie A détenues par 10644579 Canada Inc. ont été ultimement transférées aux Actionnaires vendeurs.

Le tableau qui suit présente les actionnaires qui, à notre connaissance, auront, immédiatement après la Clôture, la propriété véritable, directement ou indirectement, de titres à droit de vote conférant au moins 10 % des droits de vote rattachés à toute catégorie de nos titres à droit de vote, ou exerceront une emprise, directement ou indirectement, sur un tel nombre de titres.

Nom de l'Actionnaire ¹⁾	Immédiatement après la Restructuration antérieure à la clôture et avant la Clôture					Immédiatement après la Clôture ²⁾				
	Nombre d'Actions à droit de vote subalterne	Nombre d'Actions à droit de vote multiple	Nombre d'Actions	% des Actions	% des droits de vote	Nombre d'Actions à droit de vote subalterne	Nombre d'Actions à droit de vote multiple	Nombre d'Actions	% des Actions ³⁾	% des droits de vote ⁴⁾
16084583 Canada Inc.	-	54 850 242	54 850 242	51,0	51,0	-	54 850 242	54 850 242	51,0	57,9
16084729 Canada Inc.	-	8 603 959	8 603 959	8,0	8,0	-	8 603 959	8 603 959	8,0	9,1
16084737 Canada Inc.	-	3 226 485	3 226 485	3,0	3,0	-	3 226 485	3 226 485	3,0	3,4
16084893 Canada Inc.	-	11 830 444	11 830 444	11,0	11,0	-	11 830 444	11 830 444	11,0	12,5
16084915 Canada Inc.	-	7 528 465	7 528 465	7,0	7,0	6 757 250	771 215	771 215	0,7	0,8
16084940 Canada Inc.	-	6 452 969	6 452 969	6,0	6,0	-	6 452 969	6 452 969	6,0	6,8
16084958 Canada Inc.	-	4 301 980	4 301 980	4,0	4,0	4 301 980	-	-	0,0	0,0
16086349 Canada Inc.	-	2 150 990	2 150 990	2,0	2,0	-	2 150 990	2 150 990	2,0	2,3
16084800 Canada Inc.	-	5 377 475	5 377 475	5,0	5,0	-	5 377 475	5 377 475	5,0	5,7
16084834 Canada Inc.	-	3 226 485	3 226 485	3,0	3,0	3 226 485	-	-	0,0	0,0
Total	-	107 549 494	107 549 494	100	100	14 285 715	93 263 779	93 263 779	86,7	98,5

Notes :

- 1) M. Andrew Lutfy a la propriété ou le contrôle indirect de chacun des actionnaires. La Fiducie est indirectement propriétaire des capitaux de croissance des Actionnaires principaux.
- 2) Aucune autre personne physique ou morale que les Actionnaires principaux (directement), les enfants de M. Lutfy, Jessica et Alexander (directement), et la Fiducie (indirectement) ne sera propriétaire, directement ou indirectement, d'Actions à droit de vote multiple à la Clôture. Toutes les Actions à droit de vote multiple détenues à la Clôture seront assujetties à des conventions de blocage conclues avec les Preneurs fermes. Voir la rubrique « Mode de placement - Conventions de blocage ».
- 3) Après dilution, dans l'hypothèse où les options en cours sont exercées intégralement, 16084583 Canada Inc. détient 47,4 % des Actions, 16084729 Canada Inc. détient 7,4 % des Actions, 16084737 Canada Inc. détient 2,8 % des Actions, 16084893 Canada Inc. détient 10,2 % des Actions, 16084915 Canada Inc. détient 0,7 % des Actions, 16084940 Canada Inc. détient 5,6 % des Actions, 16084958 Canada Inc. détient 0,0 % des Actions, 16086349 Canada Inc. détient 1,9 % des Actions, 16084800 Canada Inc. détient 4,7 % des Actions et 16084834 Canada Inc. détient 0,0 % des Actions.
- 4) Après dilution, et dans l'hypothèse où les options en cours de validité sont entièrement exercées, 16084583 Canada Inc. détient 57,4 % de l'ensemble des droits de vote rattachés aux Actions émises et en circulation, 16084729 Canada Inc. détient 9,0 % de l'ensemble des droits de vote rattachés aux Actions émises et en circulation, 16084737 Canada Inc. détient 3,4 % de l'ensemble des droits de vote rattachés aux Actions émises et en circulation, 16084893 Canada Inc. détient 12,4 % de l'ensemble des droits de vote rattachés aux Actions émises et en circulation, 16084915 Canada Inc. détient 0,8 % de l'ensemble des droits de vote rattachés aux Actions émises et en circulation, 16084940 Canada Inc. détient 6,8 % de l'ensemble des droits de vote rattachés aux Actions émises et en circulation, 16084958 Canada Inc. détient 0,0 % de l'ensemble des droits de vote rattachés aux Actions émises et en circulation, 16086349 Canada Inc. détient 2,3 % de l'ensemble des droits de vote rattachés aux Actions émises et en circulation, 16084800 Canada Inc. détient 5,6 % de l'ensemble des droits de vote rattachés aux Actions émises et en circulation et 16084834 Canada Inc. détient 0,0 % de l'ensemble des droits de vote rattachés aux Actions émises et en circulation.

Pour de plus amples renseignements sur le calcul des Actions émises et en circulation et sur l'information qui s'y rapporte, voir la rubrique « À propos du présent prospectus ».

DESCRIPTION DES DETTES IMPORTANTES

La Société a conclu avec un syndicat de prêteurs composé notamment de banques canadiennes une convention de crédit modifiée et mise à jour (en date du 25 mars 2024, la « **Convention de crédit initiale** ») et devrait conclure une deuxième convention de crédit modifiée et mise à jour afin de modifier la Convention de crédit initiale le 20 novembre 2024 (la « **Convention de crédit** »). La Convention de crédit est composée des facilités de crédit suivantes : (i) une facilité de crédit renouvelable de 312 000 000 \$ venant à échéance le 10 novembre 2026 (la « **Facilité de crédit renouvelable** »), qui comprend une facilité de crédit de sécurité limitée à 30 000 000 \$, dont les sommes peuvent être prélevées sous forme d'avances au taux préférentiel ou d'avances au taux de base américain; et (ii) une facilité de lettres de crédit d'un montant maximal de 30 000 000 \$ (la « **Facilité LC** », conjointement avec la Facilité de crédit renouvelable, les « **Facilités de crédit** »), qui est détachée de la Facilité de crédit renouvelable. Le 3 août 2024, aux termes de la Convention de crédit initiale, l'encours de la facilité de crédit à terme de la Société s'établissait à 86 750 000 \$ et l'encours de la Facilité de crédit renouvelable de la Société s'établissait à 57 000 000 \$. La prise d'effet de la Convention de crédit est conditionnelle au remboursement de la facilité de crédit à terme (ce qui comprend la totalité du capital, des intérêts et des honoraires) consentie aux termes de la Convention de crédit initiale et au remboursement du Billet de 10644579 Canada. La Société a l'intention d'affecter le produit tiré du remboursement du Billet de 10644579 Canada au remboursement de la facilité de crédit à terme consentie aux termes de la Convention de crédit initiale.

Les Facilités de crédit portent intérêt conformément au type d'emprunt contracté, le taux d'intérêt pouvant être fondé sur un taux de référence du taux de base américain ou du taux préférentiel canadien, majoré d'une marge qui varie de 50 à 150 pdb, ou sur le taux CORRA composé quotidiennement, le taux CORRA à terme, le taux SOFR ou le taux de la Facilité LC (au sens attribué au terme *LC Rate* dans la Convention de crédit), majoré d'une marge qui varie de 175 à 275 pdb. Les marges applicables sont calculées à partir du ratio de notre dette totale sur le BAIIA, de la manière suivante : (i) dans l'éventualité où le taux de base américain ou un taux préférentiel canadien est utilisé, les marges varient entre 50 pdb à 2,75:1 ou moins et 150 pdb à 3,75:1 ou plus, et (ii) dans l'éventualité où le taux CORRA composé quotidiennement, le taux CORRA à terme, le taux SOFR ou le taux de la Facilité LC est utilisé, les marges varient entre 175 pdb à 2,75:1 ou moins et 275 pdb à plus de 3,75:1. De plus, une commission d'attente, applicable uniquement à la Facilité de crédit renouvelable, qui varie de 35 à 55 pdb, est versée en fonction du ratio de la dette totale sur le BAIIA; elle passe de 35 pdb à 2,75:1 ou moins à 55 pdb à plus de 3,75:1.

La Convention de crédit prévoit des cautionnements émanant de nous et de nos filiales en propriété exclusive directes et indirectes, sauf Le Garage Boutique Inc. (les « **Cautions des facilités de crédit** »). Chaque Caution des facilités de crédit a fourni une charge de premier rang sur tous ses biens, sous réserve uniquement des charges permises par la Convention de crédit en garantie des obligations prévues dans la Convention de crédit. Chaque Caution des facilités de crédit a mis en gage la totalité de ses participations respectives dans le capital de ses filiales respectives, s'il y a lieu.

La Convention de crédit contient les clauses restrictives habituelles pour les facilités de crédit de cette nature, notamment des clauses qui limitent, sous réserve de certaines exceptions, la capacité de la Société à contracter des dettes; à grever ses actifs d'une charge; à fusionner ou à se regrouper avec d'autres sociétés; à transférer, à vendre, à louer ou à autrement aliéner ses actifs; à procéder à sa liquidation ou à sa dissolution; à participer à une autre entreprise que les entreprises actuellement exploitées et à des activités connexes ou raisonnablement liées à celles-ci; à effectuer des investissements; à réaliser des acquisitions autres que celles qui sont permises; à consentir une aide financière; à participer à une opération ou à une convention avec une personne apparentée; à rembourser des dettes; à réaliser des distributions (à moins que certains engagements financiers ne soient respectés, plus précisément que le ratio de la dette totale sur le BAIIA ne dépasse pas 3,75:1,00 sur une base pro forma avant et après la distribution, et qu'aucun cas de défaut ne se produise ni ne se poursuive ou ne résulte de la distribution); à créer, à contracter ou à prendre en charge des obligations aux termes de conventions de couverture ou de conventions sur instruments dérivés, ou à permettre l'existence de telles obligations; à engager des dépenses d'investissement; à conclure des opérations de cession-bail; ou à obtenir des avances. La Convention de crédit prévoit également que la Société doit maintenir en tout temps, sur une base consolidée, un ratio de la dette totale sur le BAIIA qui ne dépasse pas 4,25:1,00, et un ratio de couverture des charges fixes d'au moins 1,35:1,00.

La Société respecte actuellement tous les engagements prévus dans la Convention de crédit, et aucun manquement important à celle-ci ne s'est produit ni n'a fait l'objet d'une renonciation.

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ

Le tableau suivant présente notre structure du capital consolidé au 3 août 2024 : i) sur une base réelle; ii) sur une base ajustée pour tenir compte de la Restructuration antérieure à la clôture; et iii) sur une base ajustée de nouveau pour tenir compte de la Restructuration antérieure à la clôture et de la conclusion du Placement. Ce tableau est présenté et devrait être lu parallèlement aux états financiers et aux notes annexes inclus ailleurs dans ce prospectus ainsi qu'à l'information présentée aux rubriques « Rapport de gestion » et « Description du capital-actions ».

	Au 3 août 2024		
	Données réelles (en millions de dollars)	Compte tenu de la Restructuration antérieure à la clôture (en millions de dollars)	Compte tenu de la Restructuration antérieure à la clôture et du Placement (en millions de dollars) ²
Trésorerie	29,173	26,173	26,173
Total de la dette ¹	469,489	469,489	359,489 ³
Actions rachetables au gré du porteur	3,500	-	-
Capitaux propres			
Capital social	-	0,500	0,500
Surplus d'apport	14,238	14,238	14,238
Bénéfices non distribués	51,207	51,207	51,207
Cumul des autres éléments de bénéfice global (de perte globale)	1,007	1,007	1,007
Total des actions rachetables au gré du porteur et des capitaux propres	69,952	66,952	66,952
Total des capitaux empruntés et du capital social	539,441	536,441	426,441

Notes:

1. Le total de la dette comprend les tranches courante et non courante de la dette à long terme et des obligations locatives.
2. Compte non tenu de l'Option de surallocation.
3. Le total de la dette tient compte de l'encaissement du remboursement du Billet de 10644579 Canada à recevoir de la société mère.

OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS

Le tableau suivant présente le nombre total d'options d'achat d'actions en cours à la réalisation du Placement, y compris compte tenu de la Restructuration antérieure à la clôture, à la suite de laquelle toutes les options en cours deviendront des options d'achat d'Actions à droit de vote subalterne :

Catégorie	Avant la Restructuration antérieure à la clôture		Suivant la prise d'effet de la Restructuration antérieure à la clôture		Date d'expiration
	Nombre d'options d'achat d'actions de catégorie « H »	Prix d'exercice (\$) ¹⁾	Nombre d'options d'achat d'Actions à droit de vote subalterne	Prix d'exercice (\$) ²⁾	
Tous les membres de la haute direction, actuels et anciens, en tant que groupe (14 personnes au total)	16 561 544	0,91	3 897 750	3,88	Du 9 déc. 2026 au 25 janv. 2034
Tous nos administrateurs, actuels et anciens, qui ne sont pas membres de la haute direction, en tant que groupe (4 personnes au total) ...	7 360 000	0,89	1 732 173	3,77	Du 9 déc. 2026 au 18 nov. 2033
Tous nos autres employés, actuels et anciens, en tant que groupe (117 personnes au total)	10 515 604	0,91	2 474 837	3,87	s.o.
Tous nos consultants, en tant que groupe (néant au total)	Néant	Néant	Néant	Néant	s.o.
Total	34 437 148	0,91	8 104 760	3,86	-

Notes :

¹⁾ Représente le prix d'exercice moyen pondéré de toutes les options d'achat d'actions de catégorie « H » en cours, que le droit de les exercer soit acquis ou non.

²⁾ Représente le prix d'exercice moyen pondéré de toutes les options d'achat d'Actions à droit de vote subalterne en cours, que le droit de les exercer soit acquis ou non.

Une description de nos plans de rémunération incitative fondés sur des titres de capitaux propres figure aux rubriques « Rémunération de la haute direction - Principaux éléments de la rémunération - Plan incitatif général » et « - Ancien plan d'options ».

VENTES ANTÉRIEURES

Le tableau suivant présente un résumé de nos émissions de titres durant la période de 12 mois précédant la date du présent prospectus :

Date d'émission	Type de titre ¹⁾	Réal		Suivant la prise d'effet de la Restructuration antérieure à la clôture	
		Nombre de titres émis	Prix d'émission par titre ²⁾	Nombre de titres émis	Prix d'émission équivalent par Action à droit de vote subalterne ²⁾³⁾
16 novembre 2023	Options	2 953 409	0,98 \$	695 083	4,17
20 décembre 2023	Options	2 891 782	1,01 \$	680 579	4,29
25 janvier 2024	Options	1 782 178	1,01 \$	419 435	4,29
14 mars 2024	Options	148 514	1,01 \$	34 953	4,29
27 juin 2024	Options	1 856 435	1,01 \$	436 911	4,29
17 septembre 2024	Options	227 721	1,01 \$	53 594	4,29

Notes :

¹⁾ Options d'achat d'actions de catégorie « H » émises aux termes de l'Ancien plan d'options.

²⁾ Dans le cas d'une option, représente le prix d'exercice moyen pondéré.

³⁾ Les chiffres sont approximatifs en raison des arrondis.

ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

Administrateurs

Le Conseil est composé de huit membres. Le tableau suivant présente le nom, le lieu de résidence et le poste de chaque personne qui siège au Conseil. La rubrique « Notices biographiques des administrateurs et des membres de la haute direction » présente d'autres renseignements sur chacune de ces personnes.

Nom et province ou État et pays de résidence	Poste et titre ¹⁾	Administrateur depuis
Andrew Lutfy <i>Québec, Canada</i>	Administrateur, président du conseil et chef de la direction	3 février 2019
Chris Arsenault ³⁾⁴⁾⁵⁾ <i>Québec, Canada</i>	Administrateur principal	28 juin 2019
Marie-Josée Lamothe ²⁾⁴⁾⁵⁾ <i>Québec, Canada</i>	Administratrice	16 novembre 2023
Andy Janowski ²⁾³⁾⁵⁾ <i>Californie, États-Unis</i>	Administrateur	28 juin 2019
Peter Iliopoulos <i>Québec, Canada</i>	Administrateur	3 septembre 2024
Linda Drysdale ²⁾⁵⁾ <i>Ontario, Canada</i>	Administratrice	23 septembre 2024
Angelic Vendette ⁴⁾⁵⁾ <i>Californie, États-Unis</i>	Administratrice	16 octobre 2024
Hollie S. Castro ³⁾⁵⁾ <i>Texas, États-Unis</i>	Administratrice	1 ^{er} novembre 2024

Notes :

- 1) Tous les administrateurs exerceront leurs fonctions jusqu'à la clôture de la prochaine assemblée annuelle des actionnaires ou jusqu'à l'élection ou à la nomination de leurs remplaçants.
- 2) Membre du comité d'audit.
- 3) Membre du comité des ressources humaines et de la rémunération.
- 4) Membre du comité des mises en candidature et de la gouvernance.
- 5) Administrateur indépendant aux fins du *Règlement 58-101 sur l'information concernant les pratiques en matière de gouvernance* (le « **Règlement 58-101** ») des Autorités canadiennes en valeurs mobilières. Voir la rubrique « Gouvernance - Indépendance des administrateurs ».

Membres de la haute direction

Le tableau suivant présente le nom, le lieu de résidence et le poste de chaque membre de la haute direction. La rubrique « Notices biographiques des administrateurs et des membres de la haute direction » présente d'autres renseignements sur chacune de ces personnes.

Nom et province ou État et pays de résidence	Poste et titre
Andrew Lutfy <i>Québec, Canada</i>	Président du conseil et chef de la direction
Stacie Beaver <i>Québec, Canada</i>	Présidente et chef de l'exploitation
Jean-Philippe D. Lachance <i>Québec, Canada</i>	Chef de la direction financière
Dave Stevens <i>Ontario, Canada</i>	Chef de la direction, Technologie
Maxime Boyer <i>Québec, Canada</i>	Chef de la direction numérique
Sarah Paula Bami <i>Québec, Canada</i>	Première vice-présidente, Talents et culture
Michael Olson <i>Québec, Canada</i>	Premier vice-président, Opérations commerciales
Christian Roy <i>Québec, Canada</i>	Vice-président, Affaires juridiques, et secrétaire général

Notices biographiques des administrateurs et des membres de la haute direction

Voici de brèves notices biographiques des administrateurs et des membres de la direction de la Société, notamment une description des occupations principales de chaque personne au cours des cinq dernières années.

Andrew Lutfy, président du conseil et chef de la direction

Connu en tant qu'entrepreneur axé sur les résultats et leader visionnaire dans les milieux de la mode, de l'accueil et de l'immobilier, Andrew Lutfy a écrit une histoire rien de moins que remarquable. Après d'humbles débuts en tant que commis aux stocks à l'âge de 18 ans dans le premier magasin Garage dans l'est de Montréal, le style de leadership de M. Lutfy, fondé sur les résultats et les valeurs, a marqué toutes ses réalisations bien méritées. Aujourd'hui, GDI prospère non seulement au Canada, mais aussi aux États-Unis, ce qui a été le principal moteur de sa croissance fructueuse au cours des 10 dernières années. Le même intérêt marqué pour la clientèle sur lequel repose le succès de Garage et de Dynamite caractérise sa société de gestion et de développement de projets immobiliers CarbonLeo, fondée en 2012. L'hôtel et les résidences privées Four Seasons à Montréal, d'excellente réputation, et le centre commercial ROYALMOUNT, qui vient d'ouvrir ses portes, sont de merveilleux exemples de la redéfinition d'un style de vie luxueux, jeune et magnétique. Parmi ses nombreuses distinctions, M. Lutfy a vu son engagement inébranlable envers l'excellence reconnu en 2007 lorsqu'Ernst & Young lui a décerné le prix de l'Entrepreneur de l'année. En 2016, il a été nommé lauréat du prix du Détaillant canadien par excellence de l'année pour son leadership et sa capacité à s'adapter au changement dans le contexte actuel du commerce de détail. De plus, M. Lutfy s'est donné pour mission personnelle de bâtir des collectivités fortes capables de prospérer et de se développer grâce au rayonnement de ses entreprises. Il continue de sensibiliser la population et de mobiliser des fonds pour Centraide et le Centre du cancer des Cèdres, ses efforts ayant permis de générer des millions de dollars pour les deux organismes.

Chris Arsenault, administrateur principal

Chris Arsenault a acquis une vaste expérience en matière de gestion dans les industries de haute technologie où il a perfectionné ses compétences dans le développement des affaires, la planification

stratégique, la croissance des entreprises et l'expansion des activités. À titre de cofondateur, président et chef de la direction d'Inovia Capital, M. Arsenault a joué un rôle essentiel dans la réussite de la société. Il est également administrateur d'AppDirect, de Super.com, de Talent.com, de LifeHouse et de Plenty. En outre, M. Arsenault a auparavant siégé au conseil d'administration de Lightspeed, de Poka, de Luxury Retreats, de Forum IA Québec, de Reflex Photonics et de Well.ca. En plus de ses fonctions au sein de différentes sociétés, M. Arsenault est membre du conseil d'administration de la Fondation de l'Institut de Cardiologie de Montréal et membre fondateur de l'association The C100 dont le siège est situé à Silicon Valley.

Marie-Josée Lamothe, administratrice

Marie-Josée Lamothe possède plus de 25 ans d'expérience dans le monde concurrentiel du numérique et des produits de consommation (Google, L'Oréal, Procter & Gamble). Elle est surtout connue pour son expertise en transformation numérique et en image de marque mondiale. Depuis 2018, elle est présidente de Tandem International et travaille en étroite collaboration avec des fonds de capital-risque en tant que partenaire consultatif pour leur portefeuille de petites et moyennes entreprises. Elle siège au conseil d'administration d'Alimentation Couche-Tard, où elle est membre du comité d'audit, et au conseil d'administration du Fonds de placement immobilier Riocan, où elle est membre du comité d'investissement et du comité des mises en candidature et des questions environnementales, sociales et de gouvernance. M^{me} Lamothe est également professeure praticienne à l'Université McGill (Faculté de gestion Desautels). Elle administre le Centre Dobson pour l'entrepreneuriat de McGill, qui a pour mission de transformer l'innovation de l'université en jeunes pousses viables. De 2014 à 2018, elle a agi à titre de directrice générale chez Google Canada, supervisant les pratiques de commercialisation de 14 secteurs. Elle a également occupé plusieurs postes de direction chez L'Oréal entre 2002 et 2014, de directrice du marketing international en France à chef de la direction, marketing, et chef de la direction, communications corporatives, au Canada. M^{me} Lamothe a récemment remporté le prix international de l'ACEEU pour son excellence en entrepreneuriat et en engagement dans l'enseignement supérieur. Elle a aussi reçu le Prix d'excellence Desautels de l'Université McGill, récompensant les personnes qui servent de modèles aux étudiants dans leur éducation, leur carrière et leurs contributions philanthropiques. L'Université de Montréal lui a décerné un diplôme honorifique pour sa contribution à l'avancement de notre société. Au cours des dernières années, le magazine *Boardlist* l'a nommée parmi les 10 meilleures femmes en technologie au Canada et le *Financial Post* parmi les 100 femmes les plus influentes du Canada. Les magazines *Strategy*, *Forbes* et *Social Media* (États-Unis) l'ont reconnue parmi les grandes spécialistes du marketing au Canada et en Amérique du Nord. Le magazine *Canadian Business* l'a reconnue à titre de leader mondiale au Canada. M^{me} Lamothe est diplômée en mathématiques et en économie avec distinction de l'Université de Montréal et du programme de gestion à l'intention des cadres L'Oréal de l'INSEAD, en plus d'avoir obtenu des certifications dans le cadre des programmes Artificial Intelligence : AI Implications for Business Strategy du MIT Sloan et du MIT CSAIL (2020), Cybersecurity for Business Leaders de la Saïd Business School de l'Université Oxford (2021) et Assessing Cybersecurity Risks de la NASBA (National Association of State Boards of Accountancy) (2021). En 2023, elle a obtenu le titre professionnel GCB.D. dans le domaine des normes réglementaires liées aux facteurs ESG.

Andy Janowski, administrateur

Andy Janowski possède une vaste expérience dans l'industrie de la mode. Il siège actuellement au conseil d'administration du TechStyle Fashion Group. Au cours de sa longue carrière, il a notamment assuré les fonctions de chef de la direction chez J. Hilburn, de chef de la direction chez Smythson et de chef de l'exploitation chez Burberry. En outre, M. Janowski a occupé les postes de vice-président chez Gap ainsi que de président du conseil d'administration de J. Hilburn, et de Zachary Prell. Il a également siégé au conseil d'administration d'Escada. M. Janowski est titulaire d'un baccalauréat ès arts de la Michigan State University.

Peter Iliopoulos, administrateur

Peter Iliopoulos est président de la division The Andrew Lutfy Family Office de 3752372 Canada Inc., société membre du même groupe que la Société qui se trouve elle aussi sous le contrôle de M. Lutfy. Avant d'occuper ce poste, M. Iliopoulos a assuré les fonctions de vice-président principal, Fiscalité, durabilité et affaires gouvernementales, chez Vêtements de Sport Gildan Inc., où il a travaillé pendant 22 ans. Durant sa carrière chez Gildan, M. Iliopoulos a été responsable de différents secteurs d'activité, notamment la fiscalité, les

services douaniers, les droits de douane, le commerce international, les affaires gouvernementales, l'environnement, les facteurs sociaux et la gouvernance (ESG), la gestion des risques d'entreprise, les communications organisationnelles et les ressources humaines. En 2024, M. Iliopoulos a été lauréat du prix canadien Clean50, en reconnaissance de son leadership en matière de développement durable. Avant d'entrer au service de Gildan, M. Iliopoulos a occupé le poste de chef de la fiscalité pour une société manufacturière ouverte et une société de fonds communs de placement. Il a commencé sa carrière chez KPMG où il a travaillé aux services de l'audit et de la fiscalité. M. Iliopoulos a siégé à plusieurs conseils d'administration dans le passé, dont celui du National Council of Textile Organizations aux États-Unis. Il est titulaire d'un baccalauréat en commerce et d'une maîtrise en expertise comptable de l'Université McGill. En outre, M. Iliopoulos a obtenu le titre de comptable professionnel agréé de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec en 1995.

Linda Drysdale, administratrice

Linda Drysdale est chef de la direction financière de Pet Valu (TSX : PET), chef de file des détaillants canadiens spécialisés en produits pour animaux de compagnie. Avant son entrée en fonction à titre de chef de la direction financière, M^{me} Drysdale a siégé au conseil d'administration de Pet Valu et a assuré la présidence de son comité d'audit. Auparavant, elle a occupé le poste de chef de la direction financière d'Interac Corp., chef de file des fournisseurs de services de paiement au Canada, et de la Banque Canadian Tire. M^{me} Drysdale a occupé des postes de haute direction dans le domaine des finances et de l'audit interne chez Canadian Tire et BCE, y compris celui d'auditrice principale de Canadian Tire. Plus tôt dans sa carrière, elle a été responsable nationale de la pratique des services de protection de la vie privée chez PricewaterhouseCoopers et membre fondatrice de la pratique des services de gestion des risques d'entreprise de Deloitte & Touche, ainsi que responsable adjointe de la pratique de gestion des risques au Royaume-Uni. M^{me} Drysdale s'appuie sur plus de 25 ans de connaissances approfondies dans les domaines des finances, de la gestion des risques, de l'audit et du commerce de détail, et sur plus de 15 ans d'expérience acquise dans le cadre de collaborations étroites avec les conseils d'administration et les comités d'audit de ceux-ci. M^{me} Drysdale est titulaire d'un baccalauréat ès arts en économie de l'Université de Waterloo et d'un diplôme universitaire supérieur en comptabilité de l'Université Wilfrid Laurier. M^{me} Drysdale est comptable professionnelle agréée.

Angelic Vendette, administratrice

Angelic Vendette est associée directrice d'Ave Advisory LLC. Entrepreneuse dans l'âme, M^{me} Vendette a fondé Ave Advisory pour contribuer à façonner l'avenir du commerce de détail. Avant d'occuper ce poste, M^{me} Vendette a été vice-présidente d'Alo Yoga et responsable du marketing au sein de Stitch Fix et de Dolby Laboratories. Elle figure aux classements des 100 innovateurs de Vogue Business et des chefs de la direction marketing à l'esprit entrepreneurial de Forbes. M^{me} Vendette a élaboré des campagnes primées tant pour des agences que pour des marques et des détaillants. M^{me} Vendette a par ailleurs occupé des postes de direction au sein d'Alo Yoga, de LVMH, de Sephora, de Farfetch et de Holt Renfrew, où elle a transformé l'expérience client en mettant l'accent sur les plateformes émergentes et la création de communautés. Reconnue par la publication Glossy comme l'une des 50 personnes les plus influentes dans le secteur de la mode, M^{me} Vendette fait également partie de la liste des chefs de la direction marketing à surveiller de Business Insider et du classement des 100 talents créatifs les plus innovants et visionnaires d'Adweek. Ayant à cœur la santé mentale, l'équité et l'inclusion, l'approche de M^{me} Vendette en matière de leadership témoigne d'un équilibre entre l'innovation, l'engagement envers la communauté et l'excellence de la marque. M^{me} Vendette compte environ 20 années d'expérience dans le domaine du marketing et le secteur de la mode. Elle est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université Laval.

Hollie S. Castro, administratrice

Hollie S. Castro compte plus de 25 années d'expérience dans la fructification de la valeur pour les actionnaires par la croissance stratégique et la transformation d'entreprises mondiales. En tant que chef des ressources humaines, M^{me} Castro a supervisé le rendement du capital investi dans les talents et la gouvernance, et a modelé la culture organisationnelle de cinq entreprises des secteurs de la technologie, des biens de consommation et de l'énergie. Ses compétences vont des premiers appels publics à l'épargne à l'évolution culturelle, en passant par les opérations de fermeture du capital, l'expansion à l'international, les fusions, les acquisitions et les désinvestissements. De 2022 au début de 2024, M^{me} Castro a été chef des ressources humaines chez Miro, plateforme de collaboration en mode SaaS enrichie par l'IA. Auparavant, elle a

été chef des ressources humaines et vice-présidente principale, ESG chez Yeti pendant plus de quatre ans. Elle a également dirigé le Castro Consulting Group de 2015 à 2018, prodiguant des conseils aux dirigeants de jeunes pousses et de sociétés faisant partie du palmarès Fortune 500. Parmi les postes qu'elle a occupés figurent celui de vice-présidente directrice chez Kony, vice-présidente principale, Administration chez BMC Software et vice-présidente principale des services généraux à la Société d'énergie Talisman, à Calgary, son expérience fondatrice ayant été acquise à la Générale Électrique et chez Les Systèmes Cisco. M^{me} Castro siège au comité consultatif de Woba.io, plateforme de ressources humaines fondée sur l'IA sise à Copenhague qui aide les entreprises à prévoir et à prévenir les problèmes critiques en milieu de travail. Elle est également membre du comité consultatif du Center for Human Resources Management de la Mays Business School de l'université Texas A&M ainsi que coprésidente du chapitre d'Austin de la National Association of Corporate Directors. M^{me} Castro est titulaire d'un baccalauréat ès arts en interprétation de l'italien et du français du Marlboro College et d'une maîtrise en administration des affaires, gestion internationale, de la Thunderbird School of Global Management. Elle est une administratrice agréée par l'université Stanford et la National Association of Corporate Directors. Parlant l'italien, le portugais, le français, l'espagnol et l'anglais, M^{me} Castro a vécu et travaillé dans cinq pays.

Stacie Beaver, présidente et chef de l'exploitation

Stacie Beaver est notre présidente et chef de l'exploitation et dirige les activités quotidiennes de la Société depuis avril 2024. Auparavant, elle a occupé le poste de chef du service à la clientèle et vice-présidente directrice, supervisant le marketing, l'observation de la clientèle, les activités en boutique et numériques, la conception et la mise en marché. Possédant plus de 16 années d'expérience dans des postes de direction chez Abercrombie & Fitch, notamment à titre de vice-présidente du groupe responsable de la mise en marché des produits destinés à la clientèle féminine, elle apporte une grande expertise en matière de conception des produits, de mise en marché et de développement de la marque sur le marché international. M^{me} Beaver s'est distinguée tout au long de sa carrière par sa capacité à promouvoir l'innovation axée sur la clientèle et l'excellence opérationnelle. M^{me} Beaver possède environ 30 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents. Elle est titulaire d'un baccalauréat ès sciences en gestion du commerce de détail de l'Université Purdue.

Jean-Philippe D. Lachance, chef de la direction financière

Jean-Philippe D. Lachance est notre chef de la direction financière et est responsable de toutes les activités financières, notamment la planification et l'analyse financières, l'information financière, la trésorerie, les contrôles internes et la fiscalité, ainsi que de la supervision de la fonction immobilière. Avant d'entrer au service du Groupe Dynamite, M. Lachance a occupé le poste de vice-président des relations avec les investisseurs, de la trésorerie et des finances et de l'administration chez Alimentation Couche-Tard, où il a supervisé la stratégie et les activités de trésorerie de la société, optimisé sa structure du capital et ses activités d'affectation, et élaboré la stratégie de relations avec les investisseurs de l'organisation, en établissant des contacts avec les investisseurs institutionnels et les analystes de recherche. Auparavant, il a occupé un poste similaire en tant que vice-président des finances de la société et trésorier chez Dollarama. M. Lachance possède environ 15 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents. M. Lachance siège également au conseil d'administration du Conseil québécois du commerce de détail et a été reconnu par Brendan Wood International comme l'un des meilleurs agents de relations avec les investisseurs en 2023. M. Lachance est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires avec spécialisation en finance des HEC à Montréal et a obtenu la désignation professionnelle d'analyste financier agréé (CFA).

Dave Stevens, chef de la direction, Technologie

Dave Stevens est notre chef de la direction, Technologie, et assure la supervision de tous les aspects de la technologie, des données, de la cybersécurité et de l'ingénierie de l'intelligence artificielle. M. Stevens s'est joint à nous en 2022, apportant sa vaste expérience acquise dans le cadre de ses fonctions précédentes de vice-président principal, Technologie mondiale, chez Spin Master et de vice-président, Innovation, et chef de l'information chez Munich Re, Canada. M. Stevens possède environ 32 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents. Il est titulaire d'un baccalauréat en arts appliqués de l'Université métropolitaine de Toronto.

Maxime Boyer, chef de la direction numérique

Maxime Boyer est notre chef de la direction numérique et supervise l'ensemble de la stratégie numérique et de son exécution en ce qui concerne la gestion des produits, les activités de commerce électronique, le marketing axé sur le rendement et le marketing de marque. M. Boyer s'est joint à nous en 2023, apportant une vaste expérience dans le domaine du commerce électronique, des données et du luxe acquise dans le cadre de ses fonctions précédentes de vice-président directeur, Croissance, chez SSENSE, dont il a dirigé les activités de croissance durant neuf années, sous la responsabilité du chef de la direction. M. Boyer siège aussi depuis cinq ans au conseil consultatif de SPI Santé Sécurité, un important détaillant canadien du secteur des solutions de protection des travailleurs. M. Boyer possède environ 17 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents. Il est titulaire d'un baccalauréat en génie avec mention très bien de l'École Polytechnique de Montréal et d'une maîtrise en administration des affaires avec mention très bien de l'Université Carnegie Mellon.

Sarah Paula Brami, première vice-présidente, Talents et culture

Sarah Paula Brami est notre première vice-présidente, Talents et culture. Elle s'est jointe au Groupe Dynamite en 2010 pour gérer l'équipe responsable des talents et a progressivement assuré d'autres fonctions liées aux ressources humaines, comme la communication interne et les événements professionnels, les partenariats d'affaires en ressources humaines, ainsi que l'apprentissage et le développement des compétences. En 2018, lorsqu'elle a été nommée vice-présidente, Talents et culture, la rémunération et les avantages sociaux ont été ajoutés à ses fonctions. M^{me} Brami possède environ 28 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents. Elle est titulaire d'un baccalauréat et d'une maîtrise en psychologie de l'Université de Montréal.

Michael Olson, premier vice-président, Opérations commerciales

Michael Olson est notre premier vice-président, Opérations commerciales, et assure la supervision des stratégies commerciales des marques afin de stimuler la croissance des bénéfices et la rentabilité. Possédant plus de 20 ans d'expérience dans la vente au détail axée sur la planification de la mise en marché, la répartition des stocks, la planification et l'achat de l'assortiment, M. Olson a mené des initiatives de changement à l'échelle mondiale chez Abercrombie & Fitch, Claire's Boutique, en tant que vice-président mondial de la planification et de la répartition, et, plus récemment, chez Pimkie, en tant que chef de la mise en marché. M. Olson possède environ 30 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents. Il est titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires de l'University of Michigan Business School.

Christian Roy, vice-président, Affaires juridiques, et secrétaire général

Christian Roy est notre vice-président, Affaires juridiques, et secrétaire général. Il assure la supervision de toutes les questions juridiques, réglementaires et de conformité. Possédant près de 20 ans d'expérience au sein du Groupe Dynamite, M. Roy apporte une expérience et une expertise précieuses à son poste. Avant de se joindre à la Société, M. Roy était directeur des affaires juridiques et secrétaire adjoint d'une société dont les titres sont négociés à la Bourse de Toronto. Auparavant, il a travaillé pendant 10 ans en pratique privée, principalement dans les domaines des fusions et des acquisitions, de la propriété intellectuelle et du droit des sociétés. M. Roy possède environ 33 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents. Il est titulaire d'un baccalauréat en droit de l'Université de Montréal.

Équipe de cadres supérieurs non membres de la haute direction

Le texte qui suit présente des renseignements biographiques au sujet de notre équipe de cadre supérieurs non membres de la haute direction :

Jacee Scoular, vice-présidente, Marketing

Depuis 2023, M^{me} Scoular est vice-présidente, Marketing, du Groupe Dynamite. Avant son entrée en fonction, elle a occupé des postes dans le domaine du marketing de marque chez Hollister Co., Victoria's Secret et Abercrombie & Fitch. M^{me} Scoular possède environ 18 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents. Elle est titulaire d'un baccalauréat ès arts en journalisme et en communication de l'Université de l'Ohio.

Gina DeYoung, vice-présidente, Services de création

Depuis 2023, M^{me} DeYoung est vice-présidente, Services de création, du Groupe Dynamite. Avant son entrée en fonction, elle a travaillé pendant neuf ans chez SSENSE et a occupé le poste de directrice principale, Marketing, de 2020 à 2023. M^{me} DeYoung possède environ 25 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents.

Romina Kolodziejska, vice-présidente, Immobilier

Depuis 2021, M^{me} Kolodziejska est vice-présidente, Immobilier, du Groupe Dynamite. Avant son entrée en fonction, elle a occupé le poste de directrice, Immobilier, de Gap Inc., de 2019 à 2021. De 2017 à 2021, M^{me} Kolodziejska a accru la présence d'Old Navy au Canada, celle-ci y comptant désormais plus de 100 boutiques. M^{me} Kolodziejska possède environ 12 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents. Elle est titulaire d'un baccalauréat en géographie de l'Université Guelph et a suivi la formation Pluma Executive en 2020 et en 2021. Elle est membre, coprésidente et bénévole de l'organisation ICSC et a été en lice pour le prix Jeunes leaders d'exception des Sommets immobiliers en 2020 et en 2021 et pour le prix dans la catégorie Moins de 40 ans en Amérique du Nord en 2022.

Martin St-Pierre, vice-président, Logistique mondiale

Depuis 2022, M. St-Pierre est vice-président, Logistique mondiale, du Groupe Dynamite. Avant son entrée en fonction, il a été, à partir de juillet 2012, directeur principal, Logistique, et vice-président, Chaîne d'approvisionnement, chez Sephora Canada pendant près de 10 ans. M. St-Pierre possède environ 30 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents. Il est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Concordia.

Pina Borsellino, vice-présidente, Approvisionnement

M^{me} Borsellino est actuellement vice-présidente, Approvisionnement, du Groupe Dynamite. M^{me} Borsellino est entrée en fonction au Groupe Dynamite en 2016 et a occupé des postes de cadres de plus en plus importants, tels que directrice principale, Approvisionnement, et gestionnaire, Approvisionnement. M^{me} Borsellino possède environ 20 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents. Elle est titulaire d'un certificat professionnel en commercialisation de la mode du Collège Lasalle.

Mary-Ann Vitale, vice-présidente, Mise en marché

Depuis 2021, M^{me} Vitale est vice-présidente, Mise en marché, du Groupe Dynamite. Elle est entrée en fonction au Groupe Dynamite à titre de directrice, Mise en marché, en 2002, et a occupé ce poste pendant 13 ans. En plus de ses fonctions au sein du Groupe Dynamite, M^{me} Vitale a aussi occupé le poste de directrice, Mise en marché, chez Reitmans Canada Ltée de 2012 à 2018. M^{me} Vitale possède environ 27 ans d'expérience dans le commerce de détail et d'autres domaines pertinents. Elle est titulaire d'un certificat professionnel en commercialisation de la mode du Collège Lasalle.

Actionnariat

Immédiatement après le Placement, nos administrateurs et membres de la haute direction devraient, en tant que groupe, directement ou indirectement, avoir la propriété véritable (i) de 86,7 % de nos Actions émises et en circulation (84,7 % si l'Option de surallocation est exercée intégralement); et (ii) d'environ 98,5 % des droits de vote rattachés à l'ensemble de nos Actions émises et en circulation (environ 98,2 % si l'Option de surallocation est exercée intégralement), ou exercer une emprise sur de telles actions.

Interdictions d'opérations

Aucun des administrateurs ou des membres de la haute direction de la Société n'est, à la date du présent prospectus, ni n'a été au cours des 10 années précédant la date du présent prospectus, administrateur, chef de la direction ou chef des finances d'une société (y compris la Société) qui a fait l'objet d'une

ordonnance qui a été rendue pendant que l'administrateur ou le membre de la haute direction exerçait les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances, ou b) a fait l'objet d'une ordonnance qui a été rendue après que l'administrateur ou le membre de la haute direction a cessé d'exercer les fonctions d'administrateur, de chef de la direction ou de chef des finances et qui découlait d'un événement survenu pendant qu'il exerçait ces fonctions. Pour les besoins du présent paragraphe, une « ordonnance » s'entend d'une interdiction d'opérations, d'une ordonnance assimilable à une interdiction d'opérations ou d'une ordonnance selon laquelle la société en question est privée du droit de se prévaloir d'une dispense prévue par la législation en valeurs mobilières qui, dans chaque cas, a été en vigueur pendant plus de 30 jours consécutifs.

Faillites

Sauf dans le cadre de Procédures en vertu de la LACC et sous réserve de ce qui est mentionné ci-après, aucun des administrateurs ou des membres de la haute direction de la Société ni, à la connaissance de la Société, aucun autre actionnaire détenant suffisamment de titres pour influencer de façon importante sur le contrôle de la Société a) n'est, à la date du présent prospectus, ni n'a été, au cours des 10 années précédant la date du présent prospectus, administrateur ou membre de la haute direction d'une société (y compris la Société) qui, pendant que cette personne exerçait cette fonction ou dans l'année suivant la cessation de cette fonction, a fait faillite, a fait une proposition concordataire en vertu de la législation en matière de faillite ou d'insolvabilité ou a fait l'objet ou a été à l'origine d'une procédure, d'un arrangement ou d'une transaction avec des créanciers, ou qui a vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic nommé à son égard pour détenir son actif, b) ni n'a, à la date du présent prospectus ou au cours des 10 années précédant la date du présent prospectus, fait faillite, fait une proposition concordataire en vertu de la législation en matière de faillite ou d'insolvabilité ou fait l'objet ou été à l'origine d'une procédure, d'un arrangement ou d'une transaction avec des créanciers, ou vu un séquestre, un séquestre-gérant ou un syndic nommé à son égard pour détenir son actif.

M^{me} Lamothe était administratrice de Reitmans (Canada) Limitée (« **Reitmans** ») jusqu'au 30 août 2019, et administratrice de Groupe Aldo Inc. (« **Aldo** ») jusqu'au 31 décembre 2019. En 2020, compte tenu de l'incidence de la COVID-19 sur le secteur de la vente au détail, Reitmans et Aldo ont demandé à être placées à l'abri de leurs créanciers en vertu de la LACC le 19 mai 2020 et le 6 mai 2020, respectivement. Le 4 janvier 2022, Reitmans a obtenu une ordonnance d'homologation rendue par la Cour supérieure du Québec relativement à la distribution d'un montant à titre de règlement aux créanciers de Reitmans.

Amendes ou sanctions

Aucun des administrateurs ou des membres de la haute direction de la Société ni, à la connaissance de la Société, aucun actionnaire détenant suffisamment de titres pour influencer de façon importante sur le contrôle de la Société ne s'est vu imposer d'amendes ou de sanctions par un tribunal aux termes de la législation en valeurs mobilières ou par une autorité en valeurs mobilières ni n'a conclu un règlement amiable avec celle-ci, ou ne s'est vu imposer une autre amende ou sanction par un tribunal ou un organisme de réglementation qui serait susceptible d'être considérée comme importante par un investisseur raisonnable ayant à prendre une décision en matière de placement.

Réunions des administrateurs indépendants et conflits d'intérêts

Notre Conseil est d'avis que sa taille et sa structure, notamment le fait qu'il compte un administrateur principal et que la majorité de ses administrateurs seront indépendants à la Clôture, lui permettent de s'acquitter de ses responsabilités avec toute l'indépendance de jugement requise et qu'il continuera d'agir ainsi après la Clôture. Pour favoriser cette indépendance de jugement, il est prévu que les membres indépendants du Conseil pourront tenir des réunions à huis clos en l'absence des membres de la direction et des administrateurs non indépendants, dans le cadre de réunions régulières du Conseil. Les discussions ouvertes et franches entre les administrateurs indépendants sont favorisées par la taille relativement petite du Conseil et une grande importance est accordée aux points de vue et aux avis des administrateurs indépendants.

Notre Conseil n'a pas nommé de Président du conseil indépendant; toutefois, Chris Arsenault sera nommé administrateur principal par le Conseil et il sera chargé de veiller à ce que les administrateurs qui sont indépendants de la direction puissent se réunir en l'absence de la direction, au besoin. L'administrateur principal sera nommé et remplacé à l'occasion par le Conseil. Les discussions seront menées par l'administrateur principal, qui en fera le compte rendu au Président du conseil ultérieurement.

L'administrateur qui a un intérêt important dans une question présentée à notre Conseil ou à un comité dont il est membre doit déclarer ce conflit d'intérêts dès qu'il en a connaissance. L'administrateur qui a un intérêt important dans une question que notre conseil ou un comité auquel il siège doit examiner peut être appelé à se retirer de la réunion pendant les débats et le vote sur la question. Les administrateurs sont également tenus de se conformer aux dispositions pertinentes de la LCSA concernant les conflits d'intérêts.

Gouvernance

Nous sommes conscients que de saines pratiques de gouvernance jouent un rôle crucial dans notre succès et dans l'accroissement de la valeur pour les actionnaires. Par conséquent, nous avons adopté certaines politiques et pratiques de gouvernance. Le texte qui suit décrit nos principes en matière de gouvernance.

Composition de notre Conseil et de ses comités

Conformément à nos Statuts, notre Conseil est composé d'au moins trois et d'au plus 20 administrateurs, selon ce que décident nos administrateurs à l'occasion. Notre Conseil est composé de huit administrateurs, qui sont majoritairement considérés comme indépendants selon la législation canadienne en valeurs mobilières. En vertu de la LCSA, un administrateur peut être démis de ses fonctions avec ou sans motif par voie de résolution adoptée à la majorité simple des voix exprimées par les actionnaires habilités à voter, présents ou représentés par un fondé de pouvoir à une assemblée des actionnaires. Les administrateurs sont élus par les actionnaires à chaque assemblée annuelle des actionnaires et exercent leurs fonctions jusqu'à la clôture de l'assemblée annuelle suivante ou jusqu'à l'élection ou à la nomination de leurs remplaçants respectifs. En vertu de la LCSA, entre les assemblées générales annuelles des actionnaires, les administrateurs peuvent nommer un ou plusieurs administrateurs supplémentaires. Le nombre des administrateurs ainsi nommés ne doit toutefois pas dépasser le tiers du nombre d'administrateurs élus à la dernière assemblée annuelle des actionnaires.

Certains aspects de la composition et du fonctionnement de notre Conseil sont régis par la Convention relative aux droits des investisseurs. Voir la rubrique « Convention avec les Actionnaires principaux - Convention relative aux droits des investisseurs ». Les candidats aux postes d'administrateur en vue de leur élection par les actionnaires sont sélectionnés par notre comité des mises en candidature et de la gouvernance conformément aux règles qui le régissent, aux dispositions du droit des sociétés applicable et à la Convention relative aux droits des investisseurs. Voir également la rubrique « Comités de notre Conseil - Comité des mises en candidature et de la gouvernance ».

Indépendance des administrateurs

Aux termes du Règlement 58-101, un administrateur est considéré comme indépendant s'il est indépendant au sens de l'article 1.4 du *Règlement 52-110 sur le comité d'audit* (le « **Règlement 52-110** »). Conformément à l'article 1.4 du Règlement 52-110, un administrateur indépendant est un administrateur n'ayant aucun lien direct ou indirect qui, de l'avis de notre Conseil, pourrait raisonnablement compromettre l'exercice de son jugement indépendant. Selon les renseignements fournis par chacun des administrateurs portant sur ses antécédents, son emploi et ses affiliations, notre Conseil a déterminé que MM. Lutfy et Iliopoulos ne sont pas considérés comme « indépendants » au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables en raison de leurs liens respectifs avec nous. M. Iliopoulos ne sera pas considéré comme indépendant puisqu'il est président de la division The Andrew Lutfy Family Office de 3752372 Canada Inc., société membre du même groupe que la Société qui se trouve elle aussi sous le contrôle de M. Lutfy. Certains membres de notre Conseil sont également membres du conseil d'administration d'autres sociétés ouvertes. Notre Conseil n'a pas adopté de politique sur les liens entre les administrateurs, mais se tient au courant des postes occupés par ses membres au sein de conseils d'administration d'autres sociétés ouvertes.

Durée du mandat des administrateurs et autres mécanismes de renouvellement du Conseil

Les membres du Conseil ont des compétences, des expertises et des antécédents variés. Le Conseil affiche également une diversité dans la durée des mandats, l'âge et le genre de ses membres. Pour cette raison, notre Conseil n'a pas adopté et n'envisage pas pour le moment d'adopter de limites au nombre de mandats de ses administrateurs. Plutôt que d'établir de telles limites officielles, notre Conseil élaborera une procédure (en tenant compte des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance) conformément à laquelle il examinera les mécanismes qui devraient être adoptés pour veiller, notamment, à maintenir l'ensemble de compétences et d'aptitudes qui convient le mieux pour assurer la gérance de la Société. Le comité des mises en candidature et de la gouvernance doit élaborer et recommander au Conseil un processus d'évaluation annuelle de la performance et de l'efficacité du Conseil dans son ensemble et de ses comités ainsi que de l'apport de chaque administrateur.

Règles de notre Conseil d'administration

Il incombe à notre Conseil de superviser la gestion de notre entreprise et de nos affaires internes. Il lui revient notamment de conseiller la direction et d'en assurer la supervision stratégique. Notre Conseil a adopté des règles officielles selon le modèle présenté à l'annexe A, qui comprend les obligations et devoirs suivants :

- dans la mesure du possible, il s'assure de l'intégrité du chef de la direction et des autres membres de la haute direction de la Société;
- il adopte un processus de planification stratégique, en déterminant les principaux risques auxquels les activités de la Société sont exposées, et s'assure que des systèmes appropriés pour gérer ces risques sont mis en œuvre;
- il planifie la relève, notamment la nomination, la formation et le suivi du rendement des membres de la haute direction de la Société;
- il évalue l'intégrité de nos systèmes de contrôle interne et d'information de gestion et exige l'apport de modifications à ces systèmes dans la mesure nécessaire pour assurer leur intégrité;
- il veille au respect de toutes les exigences réglementaires en matière de communication de l'information financière;
- il adopte et examine périodiquement les politiques et procédures établies aux fins suivantes : (i) assurer que les investissements majeurs et les affectations importantes de capitaux sont autorisés de manière responsable; et (ii) permettre à nos actionnaires et aux autres parties prenantes de nous faire part de leurs commentaires.

Notre Conseil a adopté une description de poste écrite pour l'administrateur principal énonçant ses responsabilités principales, notamment le fait d'assurer le fonctionnement indépendant du Conseil et de s'acquitter de certaines responsabilités du Président du conseil lorsque celui-ci se trouve en situation de conflit d'intérêts. Voir la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction – Réunions des administrateurs indépendants et conflits d'intérêts ».

Notre Conseil a également adopté une description de poste écrite pour le Président du conseil énonçant ses responsabilités principales, qui consistent notamment à encadrer les administrateurs, à planifier les réunions du Conseil, à consulter l'administrateur principal pour organiser les réunions du Conseil, choisir les documents nécessaires à celles-ci et en établir l'ordre du jour, et à promouvoir une bonne communication de l'information aux administrateurs.

Notre Conseil a adopté une description de poste écrite pour le président de chaque comité énonçant ses responsabilités principales, qui consistent notamment à encadrer le comité, à planifier ses réunions, à dresser et à présenter l'ordre du jour de chaque réunion du comité, et à présider les réunions du comité.

Notre Conseil a adopté une description de poste écrite pour le chef de la direction énonçant ses responsabilités principales, qui consistent notamment à promouvoir une culture d'entreprise fondée sur des

pratiques de travail éthiques favorisant l'intégrité individuelle, à établir une stratégie et une vision à long terme pour la Société dans une optique de création de valeur pour les actionnaires et à élaborer un plan d'exploitation et un budget financier annuels qui cadrent bien avec la stratégie à long terme de la Société.

Orientation et formation continue

Après la Clôture, notre Conseil examinera et, s'il le juge approprié, approuvera les recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance relativement à ce qui suit : (i) un programme d'orientation complet pour que tous les nouveaux administrateurs comprennent bien la nature et les activités de notre entreprise, le rôle de notre Conseil et de ses comités, ainsi que l'apport au Conseil attendu de chacun d'entre eux; et (ii) un programme de formation continue pour tous les administrateurs afin qu'ils puissent améliorer leurs aptitudes et leurs habiletés en tant qu'administrateurs et que leurs connaissances de nos activités demeurent à jour. Le président de chaque comité sera responsable de coordonner les programmes d'orientation et de formation continue des administrateurs relevant du comité.

Code de conduite de l'entreprise

Nous avons adopté un code de conduite de l'entreprise écrit (le « **Code de conduite de l'entreprise** ») qui s'applique à tous nos dirigeants, administrateurs, employés, sous-traitants et mandataires qui travaillent pour le compte de la Société (le « **Personnel de la Société** »). L'objectif du Code de conduite de l'entreprise est de fournir des lignes directrices afin de promouvoir l'honnêteté et l'intégrité et de maintenir des normes élevées en matière de conduite éthique dans l'exercice de toutes les activités de la Société. Le Code de conduite de l'entreprise définit les attentes concernant la façon de faire des affaires dans le respect du droit, de manière éthique, responsable et sécuritaire. Il rappelle au personnel de la Société les valeurs et les principes clés dont il doit tenir compte lors de la prise de décisions ou en cas de dilemme, et fournit des conseils sur la manière de signaler ses préoccupations, sans crainte de représailles. Notre Code de conduite de l'entreprise énonce également notre engagement à ne pas nous livrer à la corruption ou offrir des pots-de-vin. Toute personne visée par le Code de conduite de l'entreprise est tenue de signaler dans les plus brefs délais toute violation des lois applicables ou infraction au Code de conduite de l'entreprise dont elle a connaissance à son superviseur immédiat ou à un membre de la direction. Elle peut également appeler la ligne de signalement pour faire part de ses préoccupations de façon anonyme.

Le comité des mises en candidature et de la gouvernance sera responsable de passer en revue et d'évaluer le Code de conduite de l'entreprise ainsi que de recommander à notre Conseil, à des fins d'examen, toute modification qu'il juge nécessaire ou souhaitable. Le comité des mises en candidature et de la gouvernance collaborera avec notre Conseil et avec le vice-président, Affaires juridiques, et secrétaire général pour faire respecter le Code de conduite de l'entreprise et sera chargé d'examiner toute demande de dérogation au Code de conduite de l'entreprise qui provient d'un administrateur ou d'un membre de la haute direction de la Société et de formuler une recommandation à cet égard, le Conseil pouvant approuver ou refuser la demande selon ce qu'il juge approprié. Toute autre demande de dérogation aux dispositions du Code de conduite de l'entreprise sera passée en revue par le vice-président, Affaires juridiques, et secrétaire général, qui, à son entière discrétion, devra prendre l'une ou l'autre des mesures suivantes : a) approuver ou rejeter la demande en question; ou b) la transmettre au comité des mises en candidature et de la gouvernance pour qu'il l'examine à son tour. Notre Conseil a l'ultime responsabilité de faire respecter le Code de conduite de l'entreprise. Conformément au Règlement 58-101, le Code de conduite de l'entreprise sera déposé auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières et pourra être consulté sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca.

Politique sur la dénonciation

Nous avons adopté une politique écrite sur la dénonciation (la « **Politique sur la dénonciation** ») qui s'applique à tous nos employés, dirigeants, administrateurs, partenaires commerciaux, notamment les fournisseurs, les sous-traitants, la clientèle et les vendeurs, afin qu'ils se sentent à l'aise pour signaler leurs préoccupations sans crainte de représailles. Un dénonciateur peut signaler ses préoccupations de manière anonyme ou peut choisir de s'identifier en anglais, en français et en espagnol sur la plateforme Ethics Point de NAVEX. Le vice-président, Affaires juridiques, et secrétaire général reçoit et examine tous les signalements, à

l'exception de ceux qui le concernent lui-même. Toute préoccupation signalée au sujet du vice-président, Affaires juridiques et secrétaire général sera traitée par un membre du Conseil. Le Conseil est chargé de superviser la mise en œuvre de la Politique sur la dénonciation et reçoit des rapports réguliers concernant les problèmes signalés et les enquêtes menées à leur sujet.

Rapport sur l'esclavage moderne

La *Loi sur la lutte contre le travail forcé et le travail des enfants dans les chaînes d'approvisionnement* (Canada) (la « **Loi sur l'esclavage moderne** ») est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2024. Aux termes de la Loi sur l'esclavage moderne, nous sommes tenus de publier chaque année un rapport qui décrit les mesures que nous avons prises au cours du dernier exercice pour atténuer le risque relatif au recours au travail forcé ou au travail des enfants à l'une ou l'autre étape de la production de marchandises au Canada ou ailleurs, ou de leur importation au Canada. Nous avons publié notre premier rapport annuel aux termes de la Loi sur l'esclavage moderne en mai 2024.

Comités de notre Conseil

Notre Conseil a constitué les comités permanents suivants. Le mandat qui leur incombe respectivement tient compte de toutes les exigences législatives et boursières applicables :

- un comité d'audit;
- un comité des ressources humaines et de la rémunération;
- un comité des mises en candidature et de la gouvernance.

Notre Conseil nomme et maintient en fonction les membres de chacun de ses comités de manière à ce que la composition de chaque comité soit conforme aux exigences législatives et boursières applicables, en tenant compte des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance à cet égard.

Comité d'audit

Notre comité d'audit est chargé d'examiner, de surveiller et d'évaluer nos contrôles internes à l'égard de l'information financière. Notre comité d'audit sera composé d'au moins trois administrateurs. Les futurs membres du comité d'audit sont nommés par notre Conseil, qui tient compte de la recommandation du comité des mises en candidature et de la gouvernance. Les membres de notre comité d'audit doivent être indépendants et posséder des compétences financières au sens du Règlement 52-110. Notre comité d'audit est actuellement composé de Linda Drysdale (présidente), de Marie-Josée Lamothe et d'Andy Janowski. Chaque membre de notre comité d'audit a la capacité de lire et de comprendre un jeu d'états financiers qui présentent des questions comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité comparables, dans l'ensemble, à celles dont on peut raisonnablement croire qu'elles seront soulevées à la lecture des états financiers de la Société. Pour de plus amples renseignements sur la formation et l'expérience pertinentes de chaque membre de notre comité d'audit, voir la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction – Notices biographiques des administrateurs et des membres de la haute direction ».

Notre Conseil a adopté des règles officielles selon le modèle présenté à l'annexe B. Ces règles énoncent la mission, la composition, les pouvoirs et les responsabilités de notre comité d'audit conformément au Règlement 52-110. Le comité d'audit aide notre Conseil à s'acquitter de sa responsabilité de surveillance à l'égard notamment de ce qui suit :

- l'intégrité des systèmes de comptabilité et d'information financière de la Société, y compris ceux utilisés dans le cadre de l'établissement de ses états financiers, de ses budgets et de ses prévisions;
- le caractère adéquat des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société ainsi que des contrôles et procédures en matière de communication de l'information de la Société;
- le respect par la Société des exigences de la loi et de la réglementation;

- l'indépendance, les compétences et le rendement de l'auditeur externe;
- l'approbation de la politique de la Société relative aux opérations d'initiés et la surveillance de sa mise en œuvre;
- le travail de l'auditeur externe et la performance de la fonction d'audit interne de la Société;
- la stratégie et les initiatives de la Société en ce qui concerne les questions environnementales, sociales et de gouvernance qui sont importantes pour la Société, y compris surveiller les tendances, les risques ou les défis émergents liés aux questions environnementales, sociales et de gouvernance pertinentes et en informer le Conseil, et examiner les communications de la Société au public sur ces questions.

Le comité d'audit peut également exercer toute autre activité en conformité avec ses règles ou qui lui est expressément déléguée par notre Conseil.

Il incombe au comité d'audit d'assurer la transparence et l'ouverture de la communication entre lui, les auditeurs externes, l'auditeur interne et la direction de la Société. Le comité d'audit pourra consulter sans entrave les dirigeants et les dossiers de la Société ainsi que les auditeurs externes et l'auditeur interne, si nécessaire, afin d'exercer ses fonctions. Le Comité d'audit aura le pouvoir de mener les enquêtes spéciales qu'il juge nécessaires sur toute question relevant de ses fonctions et responsabilités. La Société prévoira le financement approprié, établi par le comité d'audit, pour payer les frais administratifs ordinaires qui sont nécessaires ou utiles à l'exécution des fonctions du comité d'audit ou acquitter les honoraires des auditeurs externes ou de tout autre auditeur indépendant aux fins de l'établissement ou de la publication d'un rapport d'audit et de tout conseiller dont les services sont retenus par le comité d'audit.

Honoraires pour les services de l'auditeur externe

Pour les exercices 2023 et 2022, nous avons versé les honoraires suivants à notre auditeur externe, Deloitte S.E.N.C.R.L., s.r.l.

	Exercice 2023	Exercice 2022
Honoraires d'audit ¹⁾	475 990 \$	370 783 \$
Honoraires pour services liés à l'audit ²⁾	-	-
Honoraires pour services fiscaux ³⁾	605 423 \$	121 137 \$
Autres honoraires ⁴⁾	137 268 \$	1 218 369 \$
Total	1 218 681 \$	1 710 289 \$

Notes :

- ¹⁾ Les honoraires d'audit comprennent les honoraires liés à l'audit des états financiers de fin d'exercice.
- ²⁾ Les honoraires pour services liés à l'audit ne sont pas inclus dans les honoraires d'audit ci-dessus.
- ³⁾ Les honoraires pour services fiscaux sont liés aux services fournis en matière de conformité fiscale, de conseils fiscaux et de planification fiscale. En ce qui concerne l'Exercice 2023, les honoraires pour services fiscaux comprennent les services rendus par Deloitte S.E.N.C.R.L., s.r.l. dans le cadre, entre autres, de la préparation de déclarations de revenus (y compris des déclarations de revenus d'employés américains), d'études sur les prix de transfert et d'analyses sur la rémunération incitative.
- ⁴⁾ Les « autres honoraires » sont ceux qui sont liés à des services autres que ceux visés aux postes « Honoraires d'audit », « Honoraires pour services liés à l'audit » ou « Honoraires pour services fiscaux » et comprennent, pour l'Exercice 2022, ceux qui ont été engagés dans le cadre de services liés à des projets stratégiques et de financement, notamment le travail réalisé relativement à une restructuration du capital en vue du versement de dividendes.

Comité des mises en candidature et de la gouvernance

Le comité des mises en candidature et de la gouvernance, composé d'au moins trois administrateurs, est chargé de rechercher les personnes qui possèdent les compétences requises pour siéger au Conseil et de choisir ou de recommander au Conseil de choisir ces candidats aux postes d'administrateur en vue de la prochaine assemblée annuelle des actionnaires et de déterminer la composition du Conseil et de ses comités, d'élaborer et de superviser le processus d'évaluation du Conseil, des comités du Conseil et des administrateurs ainsi que de superviser la planification de la relève en ce qui a trait aux membres de la haute direction et aux administrateurs. Le comité des mises en candidature et de la gouvernance est composé de Chris Arsenault

(président), de Marie-Josée Lamothe et d'Angelic Vendette, qui sont des administrateurs indépendants au sens du Règlement 58-101. Pour de plus amples renseignements sur la formation et l'expérience pertinentes de chaque membre de notre comité des mises en candidature et de la gouvernance, voir la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction – Notices biographiques des administrateurs et des membres de la haute direction ».

Le Conseil a adopté des règles officielles qui énoncent la mission, la composition, les pouvoirs et les responsabilités du comité des mises en candidature et de la gouvernance. Sous réserve des droits de sélection des administrateurs prévus dans la Convention relative aux droits des investisseurs ou d'ententes similaires qui peuvent être conclues à l'occasion entre la Société et certains actionnaires, le comité des mises en candidature et de la gouvernance est notamment responsable de ce qui suit :

- repérer des personnes qualifiées pour devenir administrateurs de la Société, suivant les critères établis par le Conseil;
- recommander au Conseil les candidats aux postes d'administrateur à élire à la prochaine assemblée annuelle des actionnaires de la Société;
- recommander au Conseil des candidats aux postes d'administrateur en vue de leur nomination visant à pourvoir toute vacance d'un poste au sein du Conseil;
- étudier et recommander aux fins d'approbation par le Conseil la nomination du chef de la direction, du chef de la direction financière et de tout autre membre de la haute direction de la Société;
- établir un ensemble de principes de gouvernance applicables à la Société et les recommander au Conseil;
- superviser l'évaluation des administrateurs et des membres de la haute direction de la Société;
- examiner toutes les propositions d'actionnaires reçues par la Société en lien avec les assemblées des actionnaires et faire des recommandations au Conseil sur les mesures appropriées à cet égard;
- exercer toute autre activité en conformité avec les règles du comité des mises en candidature et de la gouvernance ou qui lui est expressément déléguée par le Conseil.

Voir également la rubrique « Orientation et formation continue ».

Comité des ressources humaines et de la rémunération

Le comité des ressources humaines et de la rémunération, composé d'au moins trois administrateurs, est chargé de déterminer et d'examiner la rémunération des administrateurs et des membres de la haute direction, d'administrer les plans de rémunération incitative et de rémunération fondés sur des titres de capitaux propres de la Société et de superviser la communication de l'information sur la rémunération de la haute direction. Le comité des ressources humaines et de la rémunération est composé de Hollie S. Castro (présidente), de Chris Arsenault et d'Andy Janowski, qui seront des administrateurs indépendants au sens du Règlement 58-101. Pour de plus amples renseignements sur la formation et l'expérience pertinentes de chaque membre du comité des ressources humaines et de la rémunération, y compris l'expérience directe de chaque membre en matière de rémunération de la haute direction, voir la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction – Notices biographiques des administrateurs et des membres de la haute direction ».

Le Conseil a adopté des règles officielles qui énoncent la mission, la composition, les pouvoirs et les responsabilités du comité des ressources humaines et de la rémunération. Le comité des ressources humaines et de la rémunération est notamment responsable de ce qui suit :

- passer en revue et approuver les buts et les objectifs de la Société qui ont une incidence sur la rémunération du chef de la direction, évaluer la performance du chef de la direction relativement à ces buts et objectifs, et formuler des recommandations au Conseil concernant la rémunération du chef de la direction en fonction de l'évaluation;

- formuler des recommandations au Conseil relativement à la rémunération des administrateurs et des membres de la haute direction (à l'exclusion du chef de la direction) de la Société et aux plans de rémunération incitative et de rémunération fondés sur des titres de capitaux propres de la Société;
- approuver les politiques de la Société en matière d'actionnariat et en surveiller la mise en œuvre;
- réviser l'information sur la rémunération de la haute direction de la Société qui est communiquée;
- exercer toute autre activité en conformité avec les règles du comité des ressources humaines et de la rémunération ou expressément déléguée au comité des ressources humaines et de la rémunération par le Conseil.

Des précisions sur l'établissement de la rémunération des membres de la haute direction de la Société sont présentées sous la rubrique « Rémunération de la haute direction » du présent prospectus.

Diversité

Nous croyons que la diversité au sein du Conseil garantit une pluralité de points de vue qui favorise le bon fonctionnement du conseil. Nous recherchons la diversité dans les compétences, l'expérience, les perspectives, la formation, le genre, l'orientation sexuelle, les antécédents, la race et l'origine nationale. Les candidatures aux postes d'administrateur doivent s'appuyer sur le mérite du candidat, ses réalisations et la contribution qu'il est censé apporter au bon fonctionnement de notre Conseil, de sorte que la diversité est un facteur pris en considération. Sur les huit membres de notre Conseil, quatre, ou 50 %, sont des femmes. Nous avons recruté et sélectionné des candidats aux postes de haute direction qui affichent une grande diversité dans leur connaissance du monde des affaires, leurs qualités personnelles, leurs compétences et leur expérience, et continuerons de le faire. À l'heure actuelle, deux des membres de notre équipe de haute direction, soit 25 %, sont des femmes, et sept de nos cadres supérieurs, soit 50 %, (ce qui comprend nos vice-présidents) sont des femmes.

Actuellement, nous n'avons pas de politique officielle portant sur la représentation et la nomination de membres des groupes désignés (à savoir les femmes, les membres des minorités visibles, les Autochtones et les personnes en situation de handicap) à notre Conseil ou au sein de notre haute direction. Nous n'avons pas adopté de cibles officielles pour la représentation de chacun des groupes désignés au Conseil ou au sein de la haute direction.

Nous prévoyons que la composition de notre Conseil et de la haute direction dépendra des critères de sélection qui seront établis par notre comité des mises en candidature et de la gouvernance. Le comité veillera, entre autres, à ce que les critères de diversité soient pris en compte au moment de pourvoir des postes vacants au Conseil ou dans la haute direction. Il surveillera le niveau de représentation des groupes désignés à notre Conseil et au sein de la haute direction, poursuivra l'élargissement des efforts de recrutement pour attirer et rencontrer des candidats compétents issus des groupes désignés et s'engagera à maintenir en poste et à former nos employés les plus talentueux afin d'assurer leur promotion au sein de l'organisation.

Assurance-responsabilité et indemnisation des administrateurs et des dirigeants

Nos administrateurs et nos dirigeants ainsi que ceux de nos filiales bénéficient de la protection de notre police d'assurance-responsabilité des administrateurs et des dirigeants. La police d'assurance prévoit que nous obtiendrons un remboursement, au même titre que nos filiales, relativement aux réclamations assurées lorsque des paiements ont été effectués aux termes des clauses qui prévoient l'indemnisation de nos administrateurs et de nos dirigeants ainsi que de ceux de nos filiales, sous réserve de la franchise applicable, que nous prendrons en charge. Nos administrateurs et dirigeants et ceux de nos filiales obtiendront également un remboursement relativement aux réclamations assurées découlant de l'exécution de leurs fonctions lorsque ni nous ni nos filiales ne les indemnisons. Les actes illégaux, les actes entraînant un gain personnel et certains autres actes ne sont pas couverts par la police d'assurance.

RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE DIRECTION

Introduction

Le texte qui suit décrit les principaux éléments du programme de rémunération de nos membres de la haute direction et, plus particulièrement, la procédure d'établissement de la rémunération du chef de la direction, du chef de la direction financière ainsi que des trois autres membres de la haute direction de la Société les mieux rémunérés (collectivement, les « **Membres de la haute direction visés** »). Il est prévu que nos Membres de la haute direction visés pour l'Exercice 2024 seront les suivants :

- Andrew Lutfy, président du conseil et chef de la direction;
- Stacie Beaver, présidente et chef de l'exploitation;
- Jean-Philippe D. Lachance, chef de la direction financière;
- Dave Stevens, chef de la direction, Technologie;
- Michael Olson, premier vice-président, Opérations commerciales.

Analyse de la rémunération

Aperçu

Nous exerçons nos activités dans un marché concurrentiel en constante évolution et, pour atteindre nos objectifs financiers et commerciaux, il est essentiel d'attirer, de maintenir en poste et de motiver une équipe de haute direction de grand talent.

Notre programme de rémunération de la haute direction a ce qui suit pour objectifs :

- offrir des occasions de rémunération qui sont concurrentielles dans le secteur et équitables par rapport aux fonctions et aux responsabilités assumées et à la performance atteinte, afin d'attirer et de maintenir en poste des membres de la haute direction hautement talentueux qui sont essentiels à l'atteinte des objectifs stratégiques de la Société;
- veiller à ce que les structures de rémunération fassent correspondre les intérêts des membres de la haute direction à ceux des actionnaires, en promouvant la création de valeur à long terme et la performance durable;
- lier la rémunération à des paramètres de performance clairs et mesurables qui favorisent la réalisation des objectifs stratégiques et la réussite opérationnelle de la Société, afin que les récompenses des membres de la haute direction soient associées à l'atteinte de ces objectifs critiques;
- intégrer des incitatifs à long terme qui encouragent une prise de risques responsable par notre équipe de haute direction.

Nous offrons à nos membres de la haute direction une rémunération en espèces comptant un salaire de base et une prime annuelle. Nous leur offrons aussi une rémunération fondée sur des titres de capitaux propres ou des titres assimilables à des titres de capitaux propres, sous forme d'options autrefois attribuées en vertu de l'Ancien plan d'options, qui seront dorénavant attribuées en vertu de notre nouveau plan incitatif général fondé sur des titres de capitaux propres (le « **Plan général** »). Nous pourrions aussi attribuer à nos membres de la haute direction des incitatifs à long terme composés d'unités d'actions liées à la performance (des « **UAP** »), d'unités d'actions incessibles (des « **UAI** ») et d'UAD dans le cadre du Plan général. Selon nous, les attributions de rémunération fondée sur des titres de capitaux propres motivent nos membres de la haute direction à atteindre nos objectifs commerciaux et financiers et assurent la concordance entre leurs intérêts et les intérêts à long terme de nos actionnaires. Même si nous avons établi que notre programme actuel de rémunération de la haute direction réussit efficacement à attirer et à maintenir en poste des membres de la haute direction talentueux, nous évaluons constamment nos pratiques de rémunération pour nous assurer d'offrir des occasions de rémunération concurrentielles sur le marché à notre équipe de haute direction.

Une fois que nous serons devenus une société cotée en bourse, nous évaluerons périodiquement nos principes et notre programme de rémunération au besoin, et nous examinerons la rémunération de notre équipe de haute direction tous les ans. Nous réaliserons cet examen selon les principes et les objectifs susmentionnés, ainsi qu'en tenant compte d'autres facteurs, comme le coût de remplacement des employés clés.

Procédure d'établissement de la rémunération

Le comité des ressources humaines et de la rémunération sera chargé d'aider le Conseil à s'acquitter de ses obligations de gouvernance et de surveillance. Il supervisera les ressources humaines, la planification de la relève et les politiques et pratiques de rémunération. Le comité s'assurera que nos politiques et pratiques de rémunération présentent un juste équilibre entre les risques et les récompenses, en fonction de notre profil de risques.

Le Conseil établira des règles officielles énonçant les responsabilités du comité des ressources humaines et de la rémunération en ce qui concerne l'administration de nos programmes de rémunération ainsi que l'analyse du niveau et de la nature de la rémunération payable à nos membres de la haute direction et la présentation de recommandations au Conseil à cet égard. Le mandat de surveillance du comité des ressources humaines et de la rémunération comprendra ce qui suit : examiner et approuver les objectifs de la Société pertinents pour la rémunération du chef de la direction, évaluer la performance du chef de la direction en fonction de ces objectifs, faire des recommandations au Conseil au sujet de la rémunération du chef de la direction sur la base de cette évaluation et faire des recommandations au Conseil au sujet de la rémunération des administrateurs et des membres de la haute direction (autres que le chef de la direction) de la Société et au sujet des plans de rémunération incitative et de rémunération fondée sur des titres de capitaux propres de la Société. Pour la description détaillée du mandat du comité des ressources humaines et de la rémunération, voir la rubrique « Administrateurs et membres de la haute direction – Comités de notre Conseil – Comité des ressources humaines et de la rémunération ».

Au cours de l'Exercice 2024, nous avons retenu les services de Mercer LLC (« **Mercer** »), cabinet d'experts-conseils indépendant, afin qu'il nous fournisse des services à l'égard de la rémunération des membres de la haute direction et des administrateurs pour l'Exercice 2024, notamment les services qui suivent :

- participation à l'examen du caractère concurrentiel de notre programme actuel de rémunération en espèces et fondée sur des titres de capitaux propres;
- élaboration d'un programme de rémunération pour nos membres de la haute direction;
- participation à la conception d'un nouveau cadre pour les attributions incitatives offertes à nos membres de la haute direction.

Pour ce mandat, les honoraires de Mercer devraient s'élever à environ 120 000 \$.

La rémunération censée être versée aux Membres de la haute direction visés pour l'Exercice 2024, soit notre premier exercice en tant que société ouverte, est présentée ci-après à la rubrique « Tableau sommaire de la rémunération ».

Risques et rémunération de la haute direction

Au cours de son examen annuel de nos politiques et pratiques de rémunération, le comité des ressources humaines et de la rémunération veillera à ce que le programme de rémunération de la haute direction favorise un équilibre judicieux entre risques et récompenses, en phase avec le profil de risque de la Société. Le comité des ressources humaines et de la rémunération veillera également à ce que nos pratiques de rémunération n'incitent pas notre équipe de haute direction à prendre des risques indus. Les principales mesures d'atténuation des risques que nous comptons intégrer dans notre programme de rémunération sont décrites ci-après.

Restrictions relatives à la négociation

L'ensemble de nos administrateurs et de nos employés sont assujettis à notre politique relative aux délits d'initié. Cette politique interdit à toute personne possédant à notre sujet de l'information importante inconnue du public d'effectuer des opérations sur nos titres. Aux termes de cette politique, il est également interdit aux administrateurs et aux employés de participer à certains types d'opérations de couverture portant sur nos titres, notamment des ventes à découvert, des options d'achat et de vente, des contrats à terme variables prépayés et des swaps sur actions. Nos administrateurs et employés ne pourront effectuer des opérations sur nos titres, y compris exercer des options sur actions, que pendant les périodes de négociation prévues.

Politique de récupération de la rémunération

Nous prévoyons adopter une politique de récupération visant les primes annuelles et les autres formes de rémunération incitative versées aux membres de la haute direction qui pourrait s'appliquer si un acte frauduleux ou une faute commise intentionnellement par un membre de la haute direction nous obligerait à retraiter nos états financiers et que ce membre de la haute direction a reçu une attribution établie en fonction des résultats présentés dans ces états financiers dont le montant aurait été inférieur si les résultats avaient été correctement présentés. Tout acte de fraude, vol ou détournement de fonds ou toute présentation erronée et frauduleuse des faits ou autre inconduite intentionnelle et grave commis par un membre de la haute direction sera également susceptible d'entraîner l'application de la politique de récupération de la rémunération. Aux termes de la politique, lorsque la récupération sera exigée, le membre de la haute direction devra rembourser la rémunération incitative et les primes annuelles excédentaires reçues au cours de la période déterminée précédant l'événement déclencheur.

Principaux éléments de la rémunération

À la réalisation du Placement, la rémunération de nos membres de la haute direction devrait comprendre les principaux éléments suivants : le salaire de base et la rémunération incitative à court terme, qui consiste en une prime annuelle en espèces, et la rémunération incitative à long terme fondée sur des titres de capitaux propres, soit, initialement, des options sur actions ou des UAI, ou une combinaison d'options et d'UAI, attribuées de temps à autre aux termes du Plan général. Le Plan général permet également l'attribution d'UAP, qui pourront être utilisées pour motiver les membres de la haute direction une fois qu'un historique raisonnable permettra de démontrer l'atteinte de mesures précises de performance. On ne s'attend pas à ce que les avantages indirects et les avantages sociaux constituent un élément important de la rémunération de nos membres de la haute direction.

Salaires de base

Le salaire de base sera une source de rémunération fixe pour nos membres de la haute direction. Il sera fixé au cas par cas en tenant compte des responsabilités du membre de la haute direction, de son expérience et de son poste par rapport à des pairs occupant un poste similaire sur le marché. Les salaires de base seront révisés chaque année et pourront être majorés s'il y a lieu ou si cela est nécessaire pour qu'ils demeurent concurrentiels. En outre, les salaires de base peuvent être ajustés à la hausse pendant l'année pour tenir compte de promotions ou de la prise en charge de nouvelles fonctions ou responsabilités par un membre de la haute direction.

Incitatifs à court terme

Les primes annuelles sont conçues pour encourager nos membres de la haute direction à atteindre nos objectifs commerciaux et financiers. Les cibles au titre des primes annuelles correspondent à un pourcentage du salaire de base du membre de la haute direction, qui varie en fonction de son poste. Le paiement des primes annuelles peut être supérieur ou inférieur au montant cible, selon la performance réellement réalisée. À l'heure actuelle, nous versons les primes en espèces et prévoyons continuer de le faire après le Placement.

Pour l'Exercice 2024, les primes annuelles sont évaluées en fonction du BAIIA ou de la marge brute, selon les principales responsabilités financières du membre de la haute direction. La fourchette des primes va de 0 % à 150 %.

Pour l'Exercice 2025, nous prévoyons que la prime annuelle de tous les membres de la haute direction sera évaluée en fonction du BAIIA et de la marge brute, ainsi que d'un élément personnel. L'élément personnel sera évalué en fonction d'une grille de pointage comportant des mesures adaptées au poste de chaque membre de la haute direction et en fonction des valeurs essentielles de l'entreprise. Pour l'Exercice 2025, nous prévoyons que la fourchette de la prime sera plafonnée à 200 %.

Incitatifs à long terme

Les attributions fondées sur des titres de capitaux propres sont une composante variable de la rémunération qui nous permet d'offrir des incitatifs en vue de maintenir nos membres de la haute direction en poste et de les récompenser pour leur apport soutenu à la Société. Les attributions fondées sur des titres de capitaux propres récompensent la performance et le service continu d'un membre de la haute direction, et elles nous permettent d'attirer des employés et de les maintenir en poste. Nous sommes d'avis que les options, les UAI et les UAP créent pour les membres de la haute direction un lien étroit entre la performance à long terme de la Société et la création de valeur pour les actionnaires.

Ancien plan d'options sur actions

En 2021, nous avons établi notre plan d'options sur actions à l'intention des employés (modifié en 2022), qui sera de nouveau modifié et mis à jour en lien avec la Restructuration antérieure à la clôture (l'« **Ancien plan d'options** »), parce qu'il était dans notre intérêt de rehausser notre capacité à attirer et à maintenir en poste des employés clés et des administrateurs compétents, de récompenser ces personnes pour leur contribution et de les encourager à tenir compte de nos intérêts à long terme du fait qu'ils reçoivent des options sur les actions de catégorie H de la Société. Pour faciliter le paiement du prix d'exercice des options sur actions, l'Ancien plan d'options comporte un mécanisme d'exercice sans décaissement qui permet à un participant de recevoir un nombre d'Actions de catégorie H d'une valeur globale correspondant à la différence entre le prix d'exercice de l'ancienne option et la juste valeur marchande à la date d'exercice. Après la réalisation du Placement, le mécanisme d'exercice sans décaissement permettra plutôt au participant de recevoir des Actions à droit de vote subalterne.

Dans le cadre de la Restructuration antérieure à la clôture, les options dont les droits ont été acquis qui sont en cours aux termes de l'Ancien plan d'options pourront être exercées pour acquérir des Actions à droit de vote subalterne à raison de 4,249, avec un ajustement correspondant au prix d'exercice, sous réserve d'un arrondissement, à l'appréciation du Conseil. Les options dont les droits n'ont pas été acquis seront acquises selon le calendrier initial d'acquisition des droits, mais auront été converties en options visant des Actions à droit de vote subalterne. Après le Placement, 8 104 760 options au total visant l'acquisition d'Actions à droit de vote subalterne seront en cours aux termes de l'Ancien plan d'options, ce qui représente environ 7,5 % des Actions émises et en circulation et environ 0,9 % des droits de vote rattachés à l'ensemble de nos Actions (environ 7,5 % et 0,9 %, respectivement, si l'Option de surallocation est exercée intégralement), dans chaque cas avant dilution. Les éléments importants de notre Ancien plan d'options sont présentés sommairement ci-après. L'exposé qui suit est présenté entièrement sous réserve du texte intégral de l'Ancien plan d'options.

Après la réalisation du Placement, aucune option additionnelle ne sera attribuée aux termes de l'Ancien plan d'options.

Rajustements

L'Ancien plan d'options prévoit également que notre Conseil fera les ajustements appropriés, au besoin, en cas de fractionnement, de regroupement ou de modification de catégorie de nos Actions ou d'une autre modification de notre capital-actions, y compris l'ajustement du prix d'exercice et du nombre d'Actions à droit de vote subalterne auxquelles le titulaire d'options a droit à l'exercice d'options.

Événements déclencheurs; changement de contrôle

L'Ancien plan d'options prévoit que certains événements, notamment le congédiement motivé ou non motivé, le départ à la retraite, l'invalidité ou le décès, peuvent entraîner la déchéance ou l'annulation de l'option ou l'abrégement de son délai d'exercice, s'il y a lieu, sous réserve des conditions de la convention du participant. Notre Conseil peut, à sa seule appréciation, en cas de cessation d'emploi en raison du décès, de l'invalidité, du départ à la retraite ou d'un congédiement non motivé, autoriser la prorogation, jusqu'à une date qu'il fixe à sa seule appréciation, du délai d'acquisition des droits aux options qui n'ont pas été acquis à la date de cessation d'emploi.

À la survenance de certains cas de liquidité, notamment un premier appel public à l'épargne portant sur les actions de la Société, (i) toutes les options dont les droits ont été acquis pourront être exercées à la date du cas de liquidité, (ii) toutes les options dont les droits n'ont pas été acquis et qui ne sont pas déjà expirées selon les modalités de l'Ancien plan d'action deviendront caduques si elles ne sont pas exercées à la date du cas de liquidité, sous réserve des mesures que peut prendre le Conseil et (iii) les options dont les droits ont été acquis pourront être exercées à la date du cas de liquidité, et toutes les options dont les droits ont été acquis qui ne sont pas exercées à cette date seront annulées et cesseront d'être exerçables, sous réserve des mesures que peut prendre le Conseil. À la survenance d'un cas de liquidité, le Conseil est en droit, à sa seule appréciation, de prendre une ou plusieurs des mesures suivantes : (i) devancer les dates auxquelles la totalité ou une partie des droits aux options en cours deviennent acquis et auxquelles les options peuvent être exercées ou réglées, quelle que soit la date d'acquisition prévue par leurs modalités et (ii) reporter la date de déchéance afin de permettre l'exercice ou l'aliénation des options dont les droits ont été acquis (en totalité ou en partie) après la date du cas de liquidité. Ces dispositions seront modifiées dans le cadre du Placement. Voir la rubrique « - Modification et abolition ».

Le 17 septembre 2024, le Conseil a approuvé la modification des conditions d'acquisition des droits aux options en cours qui avaient été attribuées à notre chef de la direction financière, Jean-Philippe Lachance. Le Conseil a déterminé que, si M. Lachance fait l'objet d'un congédiement non motivé avant le deuxième anniversaire de son entrée en fonction au sein de la Société (c'est-à-dire, avant janvier 2026), les droits à un certain nombre d'options qui n'ont pas été acquis deviendront acquis, de sorte qu'au moins 50 % des options comprises dans l'attribution initiale pourront être exercées au moment du congédiement. Il est entendu que, si le congédiement non motivé a lieu entre le premier et le deuxième anniversaire de l'entrée en fonction de M. Lachance, les droits à 25 % des options seront déjà acquis. En l'occurrence, les droits à une autre tranche de 25 % des options deviendront acquis au moment du congédiement, pour un total de 50 %.

Modification et abolition

Sous réserve des dispositions de l'Ancien plan d'options, le Conseil peut, en tout temps, modifier celui-ci ou toute option en cours attribuée conformément à celui-ci à quelque égard que ce soit, y compris, sans limitation, s'il le juge approprié aux fins de l'administration et du bon fonctionnement de l'Ancien plan d'options. Toutefois, aucune modification qui changerait les droits existants d'un participant admissible ou d'un porteur d'option aux termes de l'Ancien plan d'options de manière défavorable et substantielle, ou qui y porterait atteinte de manière défavorable et substantielle, ne pourra être apportée sans le consentement du participant admissible ou du porteur d'option concerné (la présence ou l'absence d'un tel changement ou d'une telle atteinte étant déterminée par le Conseil à sa seule appréciation). Malgré ce qui précède, le Conseil est également en droit de modifier toute modalité de l'Ancien plan d'options afin qu'elle soit conforme aux lois applicables, qu'une modification ainsi apportée porte ou non atteinte aux droits d'un participant admissible ou d'un porteur d'option.

Le Conseil peut en tout temps mettre fin à l'Ancien plan d'options, étant entendu toutefois que la cessation de l'Ancien plan d'options ne doit pas changer de manière défavorable et substantielle les droits existants d'un Porteur d'option aux termes de l'Ancien plan d'options, ou y porter atteinte de manière défavorable et substantielle, sans le consentement du porteur d'option concerné (la présence ou l'absence d'un tel changement ou entrave défavorable et substantiel étant déterminée par le Conseil à sa seule appréciation).

Dans le cadre du Placement, l'Ancien plan d'options sera modifié et mis à jour afin, notamment, (i) de maintenir l'acquisition des droits aux options conformément aux modalités de celles-ci après la réalisation du Placement, (ii) d'harmoniser les dispositions relatives aux éléments déclencheurs en cas de changement de contrôle et les dispositions relatives à la modification de l'Ancien plan d'options avec celles du Plan général, comme il convient dans le cas d'une société ouverte, (iii) de reporter la date d'expiration des options en cours détenues par des contribuables non américains, de sorte que chaque option aura une durée de 10 ans à partir de sa date d'attribution initiale; et (iv) de prévoir l'obligation pour tout titulaire d'options qui exerce des options attribuées dans le cadre de l'Ancien plan d'options au cours de la période de 180 jours suivant la Date de clôture (et qui n'a pas par ailleurs conclu une convention de blocage usuelle avec les Preneurs fermes) de conclure une convention de blocage avec les Preneurs fermes visant le reste de la période de 180 jours. Pour plus de renseignements sur les options en cours dans le cadre de l'Ancien plan d'options, voir la rubrique « Options d'achat d'actions ».

Plan incitatif général

À la réalisation du Placement, nous mettrons en place le Plan général. Le Plan général offrira aux participants admissibles des occasions de rémunération qui favoriseront la propriété de nos Actions, augmenteront notre capacité à attirer, à maintenir en poste et à motiver nos administrateurs, nos membres de la haute direction et les autres employés clés et les inciteront à augmenter la croissance à long terme et la valeur nette réelle de notre Société, conformément aux intérêts de nos actionnaires. Pour l'Exercice 2025, il est prévu que le Conseil établisse pour tous les Membres de la haute direction visés des attributions cibles qui seront calculées en fonction des points de référence et des objectifs de performance applicables, et qu'il octroie des attributions dans le cadre du Plan général. Les principales caractéristiques du Plan général sont résumées ci-après. L'exposé qui suit est présenté entièrement sous réserve du texte intégral du Plan général.

Administration et admissibilité

Le Conseil administre le Plan général et peut, à son appréciation, déléguer ses pouvoirs administratifs au comité des ressources humaines et de la rémunération. Les administrateurs, les employés et les consultants de la Société et de membres du même groupe qu'elle désignés pourront participer au Plan général. Les administrateurs non membres de la haute direction seront assujettis à certaines limites applicables à la valeur des attributions.

Actions visées par le Plan général et plafond de participation

Le nombre maximal d'Actions à droit de vote subalterne disponibles aux fins d'émission dans le cadre du Plan général est de 16 000 000, ce qui représente environ 15 % des Actions émises et en circulation après la Clôture. Le Plan général n'est pas considéré comme un plan « à réserve perpétuelle » selon les règles de la TSX.

Le nombre d'Actions à droit de vote subalterne (i) qui peuvent être émises en faveur d'initiés assujettis de la Société au cours d'une période de un an, ou (ii) qui sont susceptibles d'être émises en faveur d'initiés assujettis de la Société à tout moment, dans chaque cas, dans le cadre du Plan général exclusivement, ou dans le cadre de celui-ci et des autres mécanismes de rémunération fondés sur des titres de la Société, est plafonné à 10 % des Actions en circulation.

Limites applicables aux administrateurs non membres de la haute direction

L'attribution annuelle totale d'un administrateur non membre du personnel en vertu de toutes les ententes de rémunération en actions est plafonnée à une valeur globale de 100 000 \$ d'options sur actions et à 150 000 \$ de titres de capitaux propres.

Options sur actions

Le prix d'exercice des options sur actions sera fixé par notre Conseil, mais il ne pourra être inférieur à la juste valeur marchande d'une Action à droit de vote subalterne, laquelle correspond en règle générale au

cours moyen pondéré en fonction du volume d'une Action à droit de vote subalterne à la TSX sur les cinq jours de bourse précédant la date applicable (la « **Valeur marchande** ») à la date d'attribution de l'option sur actions. Malgré ce qui précède, si une attribution d'option est approuvée pendant une période d'interdiction des opérations, la date d'attribution ne peut être antérieure au sixième jour ouvrable suivant immédiatement l'expiration de la période d'interdiction des opérations, et le prix d'exercice ne peut être inférieur au cours moyen pondéré en fonction du volume des Actions à droit de vote subalterne à la TSX sur les cinq jours de bourse précédant immédiatement la date d'attribution. Les droits aux options sur actions s'acquerront selon le calendrier d'acquisition des droits établi à la date d'attribution, mais ils devraient, en général, s'acquérir par tranches de 25 % à chacun des quatre premiers anniversaires de la date d'attribution.

Les options sur actions doivent être exercées dans un délai fixé par notre Conseil, qui ne peut être supérieur à 10 ans à compter de la date d'attribution, étant entendu que si la date d'expiration tombe pendant une période d'interdiction des opérations, elle sera automatiquement reportée au 10^e jour ouvrable suivant la fin de cette période. Le Plan général prévoira également l'expiration anticipée des options sur actions à la survenance de certains événements, y compris la cessation d'emploi d'un participant.

Afin de faciliter le paiement du prix d'exercice des options sur actions, le Plan général comporte une option d'exercice sans décaissement (qui implique la déduction intégrale des actions visées du nombre d'Actions à droit de vote subalterne pouvant être émises aux termes du Plan général). L'option d'exercice sans décaissement permet à un participant de recevoir (i) une somme en espèces correspondant au produit en espèces tiré de la vente des Actions à droit de vote subalterne visées par les options sur actions par un courtier en valeurs mobilières sur les marchés financiers, déduction faite du prix d'exercice global, des retenues d'impôt applicables et des frais de transfert facturés par le courtier, (ii) le nombre total d'Actions à droit de vote subalterne correspondant au nombre d'Actions à droit de vote subalterne visées par les options sur actions, déduction faite du nombre d'Actions à droit de vote subalterne vendues par un courtier en valeurs mobilières sur les marchés financiers requis pour réaliser un produit en espèces correspondant au prix d'exercice global, aux retenues d'impôt applicables et aux frais de transfert facturés par le courtier, ou (iii) une combinaison des éléments énoncées aux points (i) et (ii).

UAI et UAP

Les modalités et conditions des attributions d'UAI ou d'UAP, notamment en ce qui a trait au nombre, au type d'attribution, à la date d'attribution, aux conditions d'acquisition des droits, au calendrier d'acquisition des droits et à la date de règlement, seront précisées dans la convention d'octroi du participant. Dans le cas des UAP, les conditions d'acquisition liées à la performance peuvent comprendre la performance financière ou opérationnelle de la Société, le rendement total pour les actionnaires (absolu ou relatif ou les deux), des critères de performance individuelle ou d'autres critères établis par notre Conseil, qui seront mesurés sur une période déterminée.

Sous réserve des modalités d'un contrat d'emploi ou de tout autre contrat visant le participant, ou de toute autre indication contraire expresse du Conseil, et sous réserve de toute indication contraire figurant dans le Plan général, a) les droits aux UAI d'un participant seront acquis en totalité au troisième anniversaire de la date d'attribution et b) les droits aux UAP d'un participant seront acquis aux dates d'acquisition des droits ou, si la date est antérieure, au troisième anniversaire de la date d'attribution. Dans chaque cas, l'acquisition des droits est conditionnelle à la satisfaction des conditions d'acquisition liées à la performance au cours de la période de performance applicable. Le règlement d'une UAI ou d'une UAP (ou d'une Unité d'action liée aux dividendes connexe) sera effectué dès qu'il est possible de le faire après la date d'acquisition des droits pertinente et, dans tous les cas, au plus tard le 31 décembre de la troisième année suivant l'année visée par l'attribution de l'UAI ou de l'UAP.

UAD

Les modalités et conditions des attributions d'UAD, notamment en ce qui a trait au nombre, au type d'attribution, à la date d'attribution, aux conditions d'acquisition des droits, au calendrier d'acquisition des droits et à la date de règlement, seront précisées dans la convention d'octroi du participant. Sauf si le Conseil en décide autrement, les droits aux UAD seront acquis immédiatement.

Les Administrateurs non membres de la haute direction ont la possibilité de choisir de recevoir la totalité ou une partie de leur provision sur honoraires en espèces annuelle sous forme d'UAD. Les administrateurs souhaitant faire un tel choix devront le faire au plus tard à la fin de l'année civile précédant l'année au cours de laquelle le choix sera appliqué (ou, dans le cas d'un nouvel administrateur, dans les 30 jours suivant sa nomination). De plus, à titre de composante de leur provision sur honoraires annuelle, les Administrateurs non membres de la haute direction recevront des UAD.

Les membres de la haute direction peuvent aussi choisir de recevoir une partie ou la totalité de leur prime annuelle sous forme d'UAD. Chacun des membres de la haute direction souhaitant faire un tel choix devra choisir de recevoir la totalité ou une partie de sa prime annuelle sous forme d'UAD au plus tard à la fin de l'année civile précédant l'année au cours de laquelle ce choix sera appliqué (ou, dans le cas d'un nouveau membre de la haute direction, dans les 30 jours suivant sa nomination).

Une UAD est une unité, dont la valeur équivaut à celle d'une Action à droit de vote subalterne, portée au crédit d'un compte au nom d'un participant au moyen d'une écriture comptable dans les livres de la Société. La date de rachat choisie par chaque participant ne peut être antérieure à la date à laquelle il cesse d'occuper toutes ses fonctions au sein de la Société et de ses entités apparentées ni postérieure au 15 décembre de l'année suivant celle où il cesse d'occuper toutes ses fonctions au sein de la Société et de ses entités apparentées.

Règlement

Sous réserve du respect des conditions applicables liées à l'acquisition des droits et liées à la performance (s'il y a lieu), à la date de règlement des UAI, des UAP ou des UAD, la Société, à son entière appréciation, (i) soit émettra sur le capital autorisé, soit achètera sur le marché secondaire, à l'entière appréciation de la Société, le nombre d'Actions à droit de vote subalterne visées par les UAI, les UAP ou les UAD et les Unités d'actions liées aux dividendes (au sens attribué à ce terme ci-après) s'y rapportant, déduction faite des retenues d'impôt applicables payables à la Société, (ii) soit remettra au participant une somme en espèces (déduction faite des retenues d'impôt applicables) correspondant au nombre d'Actions à droit de vote subalterne visées par les UAI, les UAP ou les UAD et les Unités d'actions liées aux dividendes s'y rapportant, multiplié par la Valeur marchande à la date de règlement.

Unités d'actions liées aux dividendes

Lorsque des dividendes (autres que des dividendes en actions) sont versés sur les Actions à droit de vote subalterne, des unités d'actions supplémentaires (les « **Unités d'actions liées aux dividendes** ») sont automatiquement portées au crédit de chaque participant qui détient des UAI, des UAP ou des UAD à la date de clôture des registres pour le versement de ces dividendes. Le nombre d'Unités d'actions liées aux dividendes devant être portées au crédit d'un participant correspond au nombre total d'UAI, d'UAP et d'UAD que le participant détient à la date de clôture des registres pertinente multiplié par le montant du dividende versé par la Société sur chaque Action à droit de vote subalterne, puis divisé par la Valeur marchande de une Action à droit de vote subalterne à la date de versement du dividende. Les droits aux Unités d'actions liées aux dividendes portées au crédit d'un participant sont assujettis aux mêmes conditions d'acquisition que celles qui s'appliquent aux droits aux UAI, aux UAP et aux UAD s'y rapportant.

Ajustements

En cas de fractionnement, de regroupement, de modification de catégorie, de restructuration ou de tout autre changement touchant les Actions à droit de vote subalterne, de fusion avec une autre société ou d'absorption par celle-ci, de distribution à tous les porteurs de titres de sommes en espèces, de titres de créance ou d'autres actifs autrement que dans le cours normal des activités, ou d'opération ou de changement ayant un effet similaire, notre Conseil, agissant de bonne foi, à sa seule appréciation et sous réserve de l'approbation requise de toute bourse de valeurs, établira quels ajustements ou quelles substitutions devront être faits dans les circonstances pour maintenir les droits financiers des participants à l'égard des attributions octroyées dans le cadre du Plan général, y compris, sans limitation, l'ajustement du prix d'exercice et du nombre et du type d'actions visées par des attributions en cours.

Événements déclencheurs; changement de contrôle

Il sera prévu dans le Plan général que certains événements, y compris le congédiement motivé, la démission, le congédiement non motivé, le départ à la retraite, le décès ou l'invalidité, peuvent entraîner la déchéance de l'attribution ou l'abrègement de la période d'acquisition des droits à l'attribution, s'il y a lieu, sous réserve des modalités de la convention d'octroi du participant. Voir la rubrique « Cessation d'emploi et changement de contrôle » pour connaître le traitement des options, des UAI, des UAP et des UAD à la survenance de certains événements, notamment la cessation d'emploi d'un participant ou une opération de changement de contrôle.

La convention d'octroi du participant ou toute autre entente écrite entre lui et la Société, s'il y a lieu, pourrait prévoir l'acquisition par anticipation des droits non acquis aux attributions et l'avancement de leur date d'exercice dans certaines circonstances, y compris s'il se produit certaines opérations de changement de contrôle. Notre Conseil peut apporter les modifications aux modalités des attributions qu'il juge équitables et appropriées dans les circonstances, pourvu que ces modifications n'aient pas une incidence défavorable importante sur les participants. En cas de changement de contrôle, notre Conseil disposera également des pouvoirs nécessaires, à son appréciation, pour modifier les modalités des attributions (y compris afin que les droits à toutes les attributions qui ne sont pas acquis deviennent acquis) en vue de permettre aux participants de déposer les titres visés par leurs attributions en réponse à une offre publique d'achat ou à toute autre opération entraînant un changement de contrôle. Dans de telles circonstances, notre Conseil sera autorisé, à sa seule appréciation, à prévoir la fin de l'ensemble ou de certaines des attributions, sauf les attributions en cours dont les droits sont acquis, qui demeurent exerçables jusqu'à la réalisation du changement de contrôle, et/ou à permettre aux participants d'exercer les attributions sous condition.

Modification et abolition

Sous réserve des règles de la TSX, le Conseil peut à tout moment, sans l'approbation des actionnaires, modifier, suspendre, abolir ou annuler le Plan général ou modifier des attributions faites en vertu de celui-ci. Le Conseil aura le pouvoir discrétionnaire d'apporter au Plan général les modifications qu'il juge nécessaires ou souhaitables, sans l'approbation des actionnaires. Ces modifications comprennent notamment les suivantes :

- toute modification aux dispositions en matière d'acquisition des droits du Plan général ou des attributions;
- toute modification aux dispositions relatives à la résiliation ou à la résiliation anticipée du Plan général ou d'une attribution, que l'attribution soit ou non détenue par un initié assujéti, à la condition qu'une telle modification n'entraîne pas le report de la date d'expiration initiale de l'attribution;
- les modifications nécessaires pour que les attributions fassent l'objet d'un traitement avantageux, pour la Société ou pour les participants, aux termes de la législation fiscale applicable;
- les modifications visant l'ajout ou la modification d'un mécanisme d'exercice sans décaissement, payable en espèces ou en Actions à droit de vote subalterne, qui prévoit la déduction intégrale du nombre d'Actions à droit de vote subalterne sous-jacentes du nombre maximal prévu aux termes du Plan général;
- toute modification nécessaire au respect de la législation applicable ou des exigences de la TSX ou de tout autre organisme de réglementation;
- toute modification d'ordre administratif, y compris, sans limitation, pour clarifier la signification d'une disposition existante du Plan général, corriger ou compléter une disposition du Plan général qui était incompatible avec l'une de ses autres dispositions, corriger des erreurs grammaticales ou typographiques ou modifier les définitions du Plan général;
- toute autre modification qui ne nécessite pas l'approbation des porteurs d'Actions à droit de vote subalterne conformément aux dispositions concernant la modification du Plan général;
- les modifications visant à suspendre le Plan général ou à y mettre fin.

Quoi qu'il en soit, et sous réserve de toute exigence supplémentaire des règles de la TSX, les modifications suivantes du Plan général ou des attributions devront être approuvées par les actionnaires de la Société ainsi que par la TSX :

- la diminution du prix d'exercice d'options détenues par un initié assujéti de la Société;
- la prolongation de la durée d'attributions détenues par un initié assujéti de la Société;
- une modification visant à supprimer le plafond de participation des initiés ou à permettre son dépassement;
- une modification visant à supprimer le plafond de participation des administrateurs non membres du personnel ou à permettre son dépassement;
- l'augmentation du nombre maximal d'Actions à droit de vote subalterne pouvant être émises aux termes d'attributions octroyées dans le cadre du Plan général;
- la modification des dispositions concernant la modification du Plan général.

En ce qui concerne les trois premiers points susmentionnés, les votes rattachés aux actions détenues directement ou indirectement par des initiés qui bénéficient directement ou indirectement de la modification sont exclus. De plus, en ce qui concerne le dernier point susmentionné, si la modification profite de manière disproportionnée à un ou à plusieurs initiés, les votes rattachés aux actions détenues directement ou indirectement par ces initiés sont exclus.

Sauf indication expresse dans une convention d'octroi approuvée par le Conseil, les attributions octroyées aux termes du Plan général ne sont généralement pas cessibles autrement que par voie testamentaire ou par effet des lois successorales.

Nous n'accordons pas actuellement d'aide financière aux participants aux termes du Plan général.

Plan d'achat d'actions à l'intention des employés

Nous prévoyons également, peu après la Clôture, adopter un plan d'achat d'actions à l'intention des employés (le « **PAAE** ») aux termes duquel les employés admissibles pourront choisir d'acquérir des Actions à droit de vote subalterne au moyen de prélèvements sur leur paie. L'adhésion au PAAE sera volontaire. Les contributions au PAAE se composeront de contributions des participants et de contributions de l'employeur, dont les détails seront exposés dans le PAAE. Les achats d'Actions à droit de vote subalterne devraient être réalisés sur le marché libre par l'intermédiaire de la TSX ou de toute autre bourse à la cote de laquelle les Actions à droit de vote subalterne seront inscrites aux fins de négociation.

Régimes d'avantages sociaux

Nos employés permanents à temps plein, y compris nos membres de la haute direction visés, peuvent participer à nos régimes d'avantages de santé et de bien-être, qui comprennent des programmes d'assurance vie, invalidité, soins médicaux, soins de la vue et soins dentaires, ainsi que des congés rémunérés. Nous offrons ces avantages conformément aux pratiques courantes du marché local.

Avantages indirects

La Société n'offre pas d'avantages indirects importants dans le cadre du programme de rémunération.

Lignes directrices en matière d'actionnariat des membres de la haute direction

La Société a établi des lignes directrices en matière d'actionnariat des membres de la haute direction afin d'harmoniser plus étroitement leurs intérêts avec ceux des actionnaires de la Société. Ces lignes directrices établissent des seuils de participation dans les capitaux propres par les membres de la haute direction, qui sont fondés sur un multiple de leur salaire de base et sur le rang de leur poste au sein de la direction. Les membres de la haute direction devront atteindre les seuils prescrits dans un délai de cinq ans suivant (i) la date de la réalisation du Placement ou, si elle est postérieure, (ii) la date de leur nomination à un poste de haute direction. Les Actions à droit de vote subalterne et la valeur des UAD dont les droits sont acquis ou non seront

prises en compte dans le calcul de la valeur des capitaux propres détenus par chaque membre de la haute direction. La Société peut accorder à certains membres de la haute direction une dispense du respect de ces lignes directrices s'ils sont par ailleurs exposés à un risque financier par rapport à la Société.

Le tableau qui suit présente les lignes directrices applicables aux membres de la haute direction et indique leur niveau de participation actuel.

Poste	Multiple du salaire de base	Actions à droit de vote subalterne et UAD	Valeur des Actions à droit de vote subalterne et des UAD	Multiple de participation actuel
Président du conseil et chef de la direction ¹⁾²⁾	5,0x	93 263 779	1,96 milliard	1 633x
Présidente et chef de l'exploitation	3,0x	-	-	-
Chef de la direction financière	2,0x	-	-	-
Chef de la direction, Technologie	2,0x	-	-	-
Premier vice-président, Opérations commerciales	1,5x	-	-	-

Notes :

¹⁾ Comme le salaire de base de M. Lutfy sera de 1 \$ à compter de la réalisation du Placement, l'exigence de propriété d'actions sera déterminée en fonction d'un salaire de base théorique de 1 200 000 \$. La valeur indiquée pour M. Lutfy comprend les Actions à droit de vote multiple appartenant aux Actionnaires principaux qui sont convertibles en Actions à droit de vote subalterne.

²⁾ La valeur des Actions à droit de vote subalterne sous-jacentes est établie en fonction du Prix d'offre.

Tableau sommaire de la rémunération

Le tableau qui suit présente la rémunération que devraient gagner, toucher ou recevoir les Membres de la haute direction visés pour l'Exercice 2024.

Nom et poste principal	Salaire (\$) ¹⁾	Attributions fondées sur des options (\$) ²⁾	Cible dans le cadre du plan incitatif annuel non fondé sur des titres de capitaux propres (%)		Autre rémunération (\$) ⁴⁾	Total de la rémunération cible (\$)
Andrew Lutfy Président du conseil et chef de la direction	-	-	-	-	35 000 ⁵⁾	35 000
Stacie Beaver Présidente et chef de l'exploitation	800 000	999 652	75 %	600 000	64 000	2 463 652
Jean-Philippe D. Lachance Chef de la direction financière	357 000	-	50 %	178 500	28 560	564 060
Dave Stevens Chef de la direction, Technologie	390 660	-	50 %	195 330	15 625	601 615
Michael Olson Premier vice-président, Opérations commerciales	325 000	249 914	40 %	130 000	13 000	717 914

Notes :

¹⁾ Représente le salaire de base annualisé censé être payé pendant l'Exercice 2024. À compter de la clôture du Placement, le salaire de base annuel d'Andrew Lutfy sera de 1 \$.

²⁾ Représente les options attribuées aux termes de notre Ancien plan d'options au cours de l'Exercice 2024.

³⁾ Ces sommes représentent les primes cibles annuelles pour l'Exercice 2024 dont le paiement sera versé au cours de l'Exercice 2025. La valeur des primes réellement versées relativement à l'Exercice 2024 pourrait être supérieure ou inférieure à ces montants, selon la performance de la Société et le salaire de base réellement versé au cours de l'Exercice 2024.

⁴⁾ Dans le cadre de notre régime de pensions, l'employeur verse pour chaque Membre de la haute direction visé une cotisation annuelle représentant de 4 % à 8 % de son salaire de base, selon le Membre de la haute direction visé, dans le cadre du REER/régime de participation différée aux bénéfices (le « RPDB ») de la Société, à concurrence de la cotisation maximale permise par la loi applicable.

⁵⁾ Une allocation d'automobile annuelle de 35 000 \$ est offerte à Andrew Lutfy. Aucun autre Membre de la haute direction visé n'a droit à des avantages indirects ou à d'autres avantages personnels valant au total plus de 50 000 \$ ou plus de 10 % de son salaire de base.

Contrats d'emploi

Nous avons conclu des contrats d'emploi écrits avec chacun de nos Membres de la haute direction visés, sauf M. Andrew Lutfy. Les modalités de ces contrats d'emploi, conformément aux conventions de modification que nous prévoyons conclure à la réalisation du Placement, sont comme suit.

Stacie Beaver, présidente et chef de l'exploitation

Le contrat d'emploi de M^{me} Beaver prévoit un salaire de base de 800 000 \$, une cible de prime en espèces annuelle fondée sur la performance de 75 %, des avantages sociaux et le droit de participer au Plan général. Dans le cadre du régime enregistré d'épargne-retraite/régime de participation différée aux bénéfices de la Société, l'employeur verse également pour M^{me} Beaver une cotisation correspondant à 8 % du salaire de base de cette dernière.

Le contrat d'emploi de M^{me} Beaver prévoit les sommes ou les avantages sociaux qui lui seront payables, notamment l'indemnité de départ, advenant la cessation de son emploi (voir la rubrique « Prestations en cas de cessation d'emploi et de changement de contrôle » ci-dessous pour en savoir davantage).

Le contrat d'emploi contient également des clauses habituelles en matière de confidentialité et de non-dénigrement ainsi que certaines clauses restrictives qui continueront de s'appliquer après la cessation de son emploi, dont une clause de non-concurrence qui est en vigueur pendant sa période d'emploi et pour la période correspondant à la période visée par l'indemnité de départ et une clause de non-sollicitation qui est en vigueur pendant sa période d'emploi et pour une période de 24 mois par la suite.

Jean-Philippe D. Lachance, chef de la direction financière

Le contrat d'emploi de M. Lachance prévoit un salaire de base de 357 000 \$, une cible de prime en espèces annuelle fondée sur la performance de 50 %, des avantages sociaux et le droit de participer au Plan général. Dans le cadre du régime enregistré d'épargne-retraite/régime de participation différée aux bénéfices de la Société, l'employeur verse également pour M. Lachance une cotisation correspondant à 8 % du salaire de base de ce dernier.

Le contrat d'emploi de M. Lachance prévoit les sommes ou les avantages sociaux qui lui seront payables, notamment l'indemnité de départ, advenant la cessation de son emploi (voir la rubrique « Prestations en cas de cessation d'emploi et de changement de contrôle » ci-dessous pour en savoir davantage).

Le contrat d'emploi contient également des clauses habituelles en matière de confidentialité et de non-dénigrement ainsi que certaines clauses restrictives qui continueront de s'appliquer après la cessation de son emploi, dont une clause de non-concurrence qui est en vigueur pendant sa période d'emploi et pour la période correspondant à la période visée par l'indemnité de départ et une clause de non-sollicitation qui est en vigueur pendant sa période d'emploi et pour une période de 24 mois par la suite.

Dave Stevens, chef de la direction, Technologie

Le contrat d'emploi de M. Stevens prévoit un salaire de base de 390 660 \$, une cible de prime en espèces annuelle fondée sur la performance de 50 %, des avantages sociaux et le droit de participer au Plan général. Dans le cadre du régime enregistré d'épargne-retraite/régime de participation différée aux bénéfices de la Société, l'employeur verse également pour M. Stevens une cotisation correspondant à 4 % du salaire de base de ce dernier.

Le contrat d'emploi de M. Stevens prévoit les sommes ou les avantages sociaux qui lui seront payables, notamment l'indemnité de départ, advenant la cessation de son emploi (voir la rubrique « Prestations en cas de cessation d'emploi et de changement de contrôle » ci-dessous pour en savoir davantage).

Le contrat d'emploi contient également des clauses habituelles en matière de confidentialité et de non-dénigrement ainsi que certaines clauses restrictives qui continueront de s'appliquer après la cessation de son emploi, dont une clause de non-concurrence qui est en vigueur pendant sa période d'emploi et pour la période correspondant à la période visée par l'indemnité de départ et une clause de non-sollicitation qui est en vigueur pendant sa période d'emploi et pour une période de 24 mois par la suite.

Michael Olson, premier vice-président, Opérations commerciales

Le contrat d'emploi de M. Olson prévoit un salaire de base de 325 000 \$, une cible de prime en espèces annuelle fondée sur la performance de 40 %, des avantages sociaux et le droit de participer au Plan général. Dans le cadre du régime enregistré d'épargne-retraite/régime de participation différée aux bénéfices de la Société, l'employeur verse également pour M. Olson une cotisation correspondant à 4 % du salaire de base de ce dernier.

Le contrat d'emploi de M. Olson prévoit les sommes ou les avantages sociaux qui lui seront payables, notamment l'indemnité de départ, advenant la cessation de son emploi (voir la rubrique « Prestations en cas de cessation d'emploi et de changement de contrôle » ci-dessous pour en savoir davantage).

Le contrat d'emploi contient également des clauses habituelles en matière de confidentialité et de non-dénigrement ainsi que certaines clauses restrictives qui continueront de s'appliquer après la cessation de son emploi, dont une clause de non-concurrence qui est en vigueur pendant sa période d'emploi et pour la période correspondant à la période visée par l'indemnité de départ et une clause de non-sollicitation qui est en vigueur pendant sa période d'emploi et pour une période de 24 mois par la suite.

Cessation d'emploi et changement de contrôle

À moins que notre Conseil n'en décide autrement, au moment de la cessation d'emploi d'un employé participant, la totalité des droits, titres et intérêts rattachés aux attributions qui ont été accordées au participant dans le cadre de l'Ancien plan d'options, dans sa version modifiée, et du Plan général, que ceux-ci aient été acquis ou non à la date de cessation d'emploi, seront traités de la manière indiquée dans le tableau suivant :

	Ancien plan d'options	Plan général
Départ		
Démission	Les options dont les droits ont été acquis et qui sont exerçables continueront de l'être pendant 90 jours suivant la date de la cessation d'emploi Déchéance de toutes les options qui ne sont pas exerçables	Déchéance des options, des UAI, des UAP et des UAD (les « Attributions ») dont les droits n'ont pas été acquis. Les UAI, les UAP et les UAD (les « Unités d'actions ») dont les droits ont été acquis seront réglées dans les plus brefs délais Les options dont les droits ont été acquis devront être exercées dans les trois mois suivant la date de l'événement
Décès	Les options dont les droits ont été acquis et qui sont exerçables continueront de l'être pendant 90 jours suivant la date de la cessation d'emploi Déchéance de toutes les options qui ne sont pas exerçables	Acquisition anticipée des droits à toutes les Attributions (sauf les options) dont les droits ne sont pas acquis et paiement immédiat Acquisition anticipée des droits à toutes les options dont les droits ne sont pas acquis Les options dont les droits ont été acquis sont exerçables pendant au plus 12 mois
Retraite	¹⁾ Les options dont les droits ont été acquis et qui sont exerçables continueront de l'être pendant 90 jours suivant la date de la cessation d'emploi Déchéance de toutes les options qui ne sont pas exerçables	²⁾ Les Attributions (sauf les options) dont les droits n'ont pas été acquis demeureront en cours, les droits à celles-ci seront acquis au prorata, et toutes les Attributions dont les droits ont été acquis seront réglées au cours du trimestre suivant le départ à la retraite L'acquisition des droits aux options qui n'ont pas été acquis se poursuit pendant au plus six mois Les options dont les droits ont été acquis sont exerçables jusqu'à leur expiration

	Ancien plan d'options	Plan général
Départ		
Invalidité	Les options dont les droits ont été acquis et qui sont exerçables continueront de l'être pendant 90 jours suivant la date de la cessation d'emploi Déchéance de toutes les options qui ne sont pas exerçables	Acquisition anticipée des droits à toutes les Attributions (sauf les options) dont les droits ne sont pas acquis et paiement immédiat Acquisition anticipée de toutes les options dont les droits ne sont pas acquis Les options dont les droits ont été acquis sont exerçables pendant au plus 12 mois
Congédiement		
Non motivé	Les options dont les droits ont été acquis et qui sont exerçables continueront de l'être pendant 90 jours suivant la date de la cessation d'emploi Déchéance de toutes les options qui ne sont pas exerçables	Déchéance des Attributions dont les droits n'ont pas été acquis Les options dont les droits ont été acquis devront être exercées dans les trois mois suivant la date de l'événement. Les Unités d'actions dont les droits ont été acquis seront réglées dans les plus brefs délais
Motivé	Déchéance de toutes les options dont les droits ont été acquis ou n'ont pas été acquis	Déchéance des Attributions dont les droits n'ont pas été acquis Déchéance des options dont les droits ont été acquis. Les Unités d'actions dont les droits ont été acquis seront réglées dans les plus brefs délais
Changement de contrôle ³⁾ et congédiement / démission motivée (deux éléments déclencheurs) . . .	Acquisition anticipée des droits à toutes les options	Acquisition anticipée des droits à toutes les Attributions

Notes :

- ¹⁾ L'employé doit avoir au moins 60 ans et avoir travaillé durant au moins cinq années consécutives.
- ²⁾ L'employé doit avoir au moins 55 ans et avoir travaillé durant au moins dix années consécutives. Il doit également avoir présenté un préavis obligatoire six mois avant son départ.
- ³⁾ Le changement de contrôle doit être accompagné d'une cessation d'emploi (deux éléments déclencheurs). L'employé est admissible uniquement si un congédiement non motivé ou une démission motivée se produit dans les 12 mois suivant un changement de contrôle.

Le tableau qui suit présente une estimation des paiements, en sus de toute option ou de toute autre rémunération incitative fondée sur des titres de capitaux propres, qui seraient versés aux Membres de la haute direction visés selon les modalités de leur contrat d'emploi à la survenance de certains événements, si de tels événements avaient lieu immédiatement après la réalisation du Placement.

Nom et poste principal	Événement	Indemnité de départ et prime (\$)	Autres paiements (\$)	Total (\$)
Andrew Lutfy <i>Président du conseil et chef de la direction</i>	Congédiement non motivé	-	-	-
Stacie Beaver ¹⁾ <i>Présidente et chef de l'exploitation</i>	Congédiement non motivé	2 216 667	-	2 216 667
Jean-Philippe D. Lachance ²⁾ <i>Chef de la direction financière</i>	Congédiement non motivé	401 625	-	401 625
Dave Stevens ³⁾ <i>Chef de la direction, Technologie</i>	Congédiement non motivé	537 158	-	537 158
Michael Olson ⁴⁾ <i>Premier vice-président, Opérations commerciales</i>	Congédiement non motivé	303 333	-	303 333

Notes :

- 1) 12 mois de salaire de base et prime annuelle, plus un mois par année de service (maximum de 24 mois)
- 2) Neuf mois de salaire de base et prime annuelle, plus un mois par année de service (maximum de 18 mois).
- 3) Neuf mois de salaire de base et prime annuelle, plus un mois par année de service (maximum de 18 mois).
- 4) Six mois de salaire de base et prime annuelle, plus un mois par année de service (maximum de 12 mois).

Attributions fondées sur des options en cours

Le tableau qui suit présente des renseignements sur les attributions fondées sur des options octroyées à nos Membres de la haute direction visés qui devraient être en cours à la réalisation du Placement, compte tenu de la Restructuration antérieure à la clôture.

Nom	Attributions fondées sur des options			
	Actions à droit de vote subalterne sous-jacentes aux options non exercées (n ^{bre})	Prix d'exercice des options (\$)	Date d'expiration des options	Valeur des options dans le cours non exercées (\$) ¹⁾²⁾
Andrew Lutfy <i>Président du conseil et chef de la direction</i>	-	-	-	-
Stacie Beaver <i>Présidente et chef de l'exploitation</i>	588 374	3,74	9 décembre 2026	10 155 335
	267 443	3,74	21 septembre 2028	4 616 066
	233 019	4,29	27 juin 2029	3 893 747
Jean-Philippe D. Lachance <i>Chef de la direction financière</i>	419 435	4,29	25 janvier 2034	7 008 759
Dave Stevens <i>Chef de la direction, Technologie</i>	235 349	3,74	20 mai 2032	4 062 124
Michael Olson <i>Premier vice-président, Opérations commerciales</i>	133 721	3,74	16 novembre 2028	2 308 024
	58 255	4,29	27 juin 2029	973 441

Notes :

- 1) Les options susmentionnées ont été attribuées conformément à notre Ancien plan d'options.
- 2) La valeur des attributions fondées sur des options est calculée selon le Prix d'offre.

Aucun de nos Membres de la haute direction visés ne détient d'attributions fondées sur des actions.

Attributions en vertu d'un plan incitatif – Valeur à l'acquisition des droits ou valeur gagnée au cours de l'exercice

Le tableau qui suit indique, pour chacun de nos Membres de la haute direction visés, la valeur des attributions fondées sur des options dont les droits devraient être acquis en conformité avec leurs modalités au cours de l'Exercice 2024 (à supposer que le Membre de la haute direction visé soit toujours au service de la Société).

Nom	Attributions fondées sur des options - Valeur prévue à l'acquisition des droits au cours de l'exercice (\$)¹⁾²⁾
Andrew Lutfy <i>Président du conseil et chef de la direction</i>	-
Stacie Beaver <i>Présidente et chef de l'exploitation</i>	2 423 442
Jean-Philippe D. Lachance <i>Chef de la direction financière</i>	1 752 194
Dave Stevens <i>Chef de la direction, Technologie</i>	1 015 527
Michael Olson <i>Premier vice-président, Opérations commerciales</i> . . .	865 503

Notes :

- 1) Les options mentionnées ci-dessus ont été attribuées conformément à notre Ancien plan d'options.
- 2) La valeur des attributions fondées sur des options est calculée selon le Prix d'offre.

Aucun de nos Membres de la haute direction visés ne détient d'attributions fondées sur des actions.

PROGRAMME DE PARTAGE DE LA RÉUSSITE

Nous sommes déterminés à traiter tous nos employés comme s'ils étaient propriétaires de la Société en faisant concorder leurs intérêts avec ceux de nos actionnaires. Grâce à notre Programme de partage de la réussite, que nous avons l'intention de mettre en œuvre peu après la Clôture, tous nos employés admissibles en poste à ce moment-là ou qui seront embauchés à l'avenir se verront attribuer des UAD d'une valeur marchande variant entre 500 \$ et 2 500 \$, selon le poste occupé, sous réserve d'une période d'essai concluante. Le comité des ressources humaines et de la rémunération pourra modifier ces montants à l'occasion.

Les droits aux UAD de chaque employé seront acquis en bloc 24 mois suivant la date d'attribution, à condition que l'employé soit toujours en poste à ce moment-là, et les UAD dont les droits sont acquis seront réglées au moyen d'une somme en espèces correspondant à la valeur marchande des UAD et des Unités d'actions liées aux dividendes connexes lorsque l'employé cessera d'occuper toutes ses fonctions au sein de la Société et de ses entités apparentées. L'employé qui participe à notre Plan général ou à l'Ancien plan d'options ne participera pas à ce programme. La date de règlement ne peut être postérieure au 15 décembre de l'année suivant celle où la personne cesse d'occuper toutes ses fonctions au sein de la Société et de ses entités apparentées.

RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS

Introduction

Le texte qui suit présente les principales composantes du programme de rémunération envisagé pour les membres de notre Conseil et de ses comités qui ne sont pas membres du personnel de la Société (collectivement, les « **Administrateurs non membres de la haute direction** »). Ni le Président du conseil, ni M. Peter Iliopoulos ne toucheront une rémunération supplémentaire pour leurs fonctions respectives au sein du Conseil. La rémunération des Administrateurs non membres de la haute direction a pour objet d'attirer et de maintenir en poste des administrateurs compétents et motivés et d'harmoniser leur rémunération avec les intérêts à long terme des actionnaires de la Société.

Rémunération des administrateurs

Notre Conseil, sur les recommandations de notre comité des ressources humaines et de la rémunération, est chargé d'examiner et d'approuver toute modification apportée aux mécanismes de rémunération des Administrateurs non membres de la haute direction. En contrepartie de sa participation à notre Conseil, chaque Administrateur non membre de la haute direction recevra une provision sur honoraires annuelle qui sera versée en espèces et en UAD aux termes du Plan général. La rémunération des administrateurs n'est pas directement liée à leur participation ou à leur présence aux réunions du Conseil. Les Administrateurs non membres de la haute direction pourront également choisir de recevoir leur provision sur honoraires annuelle en espèces sous forme d'UAD. Tous les administrateurs se verront rembourser les frais raisonnables engagés dans l'exercice de leurs fonctions d'administrateur.

Le tableau qui suit présente le programme de rémunération envisagé pour nos Administrateurs non membres de la haute direction.

Fonctions exercées au Conseil	Provision sur honoraires en espèces annuelle	Attribution d'UAD annuelle	Rétribution supplémentaire du président
Administrateur non membre de la haute direction	80 000 \$	80 000 \$	-
Administrateur principal	90 000 \$	90 000 \$	-
Comité d'audit	10 000 \$	-	20 000 \$
Comité des ressources humaines et de la rémunération	7 500 \$	-	17 500 \$
Comité des mises en candidature et de la gouvernance	7 500 \$	-	12 500 \$

Peter Iliopoulos est président de la division The Andrew Lutfy Family Office de 3752372 Canada Inc., société membre du même groupe que la Société qui se trouve elle aussi sous le contrôle de M. Lutfy. Aux termes de son contrat d'emploi, M. Iliopoulos ne touchera aucune rémunération supplémentaire pour ses fonctions au sein du Conseil. Étant donné que M. Iliopoulos ne reçoit aucune rémunération aux termes d'un programme de rémunération, il ne sera pas assujéti à nos lignes directrices en matière d'actionnariat des administrateurs.

Lignes directrices en matière d'actionnariat des administrateurs

Nos lignes directrices en matière d'actionnariat des administrateurs qui visent les Administrateurs non membres de la haute direction ont pour but d'harmoniser plus étroitement les intérêts de ces administrateurs avec ceux de nos actionnaires. Ces lignes directrices prévoient pour chacun de nos Administrateurs non membres de la haute direction des seuils de participation dans les capitaux propres qui sont fondés sur un multiple de leur provision sur honoraires en espèces annuelle. Ces administrateurs doivent se conformer aux seuils prescrits dans un délai de cinq ans suivant (i) la date de réalisation du Placement ou, si elle est postérieure, (ii) la date de leur nomination au Conseil. Les Actions à droit de vote subalterne ainsi que la valeur des UAD et des autres attributions fondées sur des titres de capitaux propres (s'il y a lieu) seront prises en compte dans le calcul de la valeur des titres de capitaux propres détenus par chaque administrateur. Le seuil de participation pour ces Administrateurs non membres de la haute direction correspond au triple de leur provision sur honoraires annuelle totale.

Attributions fondées sur des options en cours

Le tableau qui suit présente des renseignements sur les attributions fondées sur des options en cours que devrait détenir chacun de nos Administrateurs non membres de la haute direction à la réalisation du Placement, compte tenu de la Restructuration antérieure à la clôture.

Nom	Attributions fondées sur des options			
	Nombre d'options non exercées sous-jacentes en cours	Prix d'exercice des options (\$)	Date d'expiration des options	Valeur des options dans le cours non exercées (\$) ¹⁾²⁾
Chris Arsenault	541 304	3,74	9 décembre 2031	9 342 907
Andy Janowski	541 304	3,74	9 décembre 2026	9 342 907
Marie-Josée Lamothe	108 261	4,29	16 novembre 2033	1 809 041
Peter Iliopoulos	-	-	-	-
Linda Drysdale	-	-	-	-
Angelic Vendette	-	-	-	-
Hollie S. Castro	-	-	-	-

Notes :

- 1) Les options susmentionnées ont été attribuées conformément à notre Ancien plan d'options.
- 2) La valeur des attributions fondées sur des options est calculée selon le Prix d'offre.

Aucun de nos Administrateurs non membres de la haute direction ne détient d'attributions fondées sur des actions.

Attributions en vertu d'un plan incitatif - Valeur à l'acquisition des droits ou valeur gagnée au cours de l'exercice

Le tableau qui suit indique, pour chacun de nos Administrateurs non membres de la haute direction, la valeur des attributions fondées sur des options sur actions dont les droits devraient être acquis en conformité avec leurs modalités au cours de l'Exercice 2024.

Nom	Attributions fondées sur des options – Valeur prévue à l'acquisition des droits au cours de l'exercice ¹⁾²⁾
Chris Arsenault	-
Andy Janowski	-
Marie-Josée Lamothe	452 259
Peter Iliopoulos	-
Linda Drysdale	-
Angelic Vendette	-
Hollie S. Castro	-

Notes :

- 1) Les options susmentionnées ont été attribuées conformément à notre Ancien plan d'options.
- 2) La valeur des attributions fondées sur des options est calculée selon le Prix d'offre.

PRÊTS AUX ADMINISTRATEURS ET AUX DIRIGEANTS

Sauf pour ce qui est du Billet de 10644579 Canada, aucun des administrateurs, des membres de la haute direction et des employés, actuels ou anciens, de la Société ou de ses filiales et aucune personne liée à l'une de ces personnes n'a contracté, dans les 30 jours précédant la date du présent prospectus ou à quelque moment que ce soit depuis le début de notre dernier exercice clos, un prêt auprès de nous, de nos filiales ou d'une autre entité dont la dette fait l'objet d'une garantie, d'une convention de soutien, d'une lettre de crédit ou d'une autre convention ou entente similaire fournie par nous ou par l'une de nos filiales.

MODE DE PLACEMENT

Dispositions générales

Conformément à une convention de prise ferme intervenue le 20 novembre 2024 entre la Société, les Actionnaires vendeurs et les Preneurs fermes (la « **Convention de prise ferme** »), les Actionnaires vendeurs ont convenu de vendre 14 285 715 Actions à droit de vote subalterne, et les Preneurs fermes ont convenu d'acheter, à la Clôture, chacun pour la tranche qui le concerne, ces Actions à droit de vote subalterne au prix de 21,00 \$ chacune, payable en espèces aux Actionnaires vendeurs moyennant la remise des Actions à droit de vote subalterne à la Date de clôture ou à toute date ultérieure pouvant être convenue conformément à la Convention de prise ferme, mais au plus tard le 10 décembre 2024, pour un produit brut global de 300 000 015 \$ revenant aux Actionnaires vendeurs, sous réserve du respect de l'ensemble des obligations juridiques applicables et des modalités et conditions de la Convention de prise ferme.

Dans le cadre du Placement, Goldman Sachs Canada Inc., BMO Nesbitt Burns Inc., RBC Dominion valeurs mobilières Inc. et Valeurs Mobilières TD Inc. agissent en tant que coteneurs de livres principaux, et Barclays valeurs mobilières Canada, Valeurs mobilières Desjardins inc., Financière Banque Nationale Inc. et Scotia Capitaux Inc. agissent en tant que teneurs de livres.

Les Actionnaires vendeurs ont convenu de verser la Rémunération des preneurs fermes, qui s'établit à 1,365 \$ par Action à droit de vote subalterne (ce qui représente 6,5 % du produit brut tiré du Placement).

Avant le Placement, il n'y avait pas de marché public pour les Actions à droit de vote subalterne. Le Prix d'offre de 21,00 \$ par Action à droit de vote subalterne a été établi par voie de négociation sans lien de dépendance entre les Actionnaires vendeurs et les Preneurs fermes, lesquels se proposent d'offrir au départ les Actions à droit de vote subalterne au Prix d'offre. Une fois que les Preneurs fermes auront déployé des efforts raisonnables pour vendre toutes les Actions à droit de vote subalterne au prix indiqué en page couverture du présent prospectus, le Prix d'offre pourra être diminué et être modifié de nouveau à l'occasion, tant qu'il n'est pas supérieur au prix indiqué en page couverture du présent prospectus. Si le prix total payé par les acquéreurs des Actions à droit de vote subalterne est inférieur au prix que les Preneurs fermes ont payé aux Actionnaires vendeurs, la Rémunération des preneurs fermes en sera diminuée d'autant. Une telle réduction n'aura aucune incidence sur le produit net que recevront les Actionnaires vendeurs. Les Preneurs fermes peuvent former un groupe de vente comprenant d'autres courtiers admissibles et déterminer la rémunération qu'ils verseront aux membres de ce groupe, laquelle sera prélevée sur leur propre rémunération. L'obligation de verser la rémunération aux membres de ce groupe incombe aux Preneurs fermes, et ni nous ni les Actionnaires vendeurs ne sommes responsables de veiller à ce qu'un courtier reçoive ce paiement de la part des Preneurs fermes.

Conformément à la Convention de prise ferme, certains des Actionnaires vendeurs, à savoir 16084915 Canada Inc. et 16086349 Canada Inc., ont accordé aux Preneurs fermes l'Option de surallocation, qu'ils peuvent exercer, en totalité ou en partie, à tout moment et à l'occasion pendant 30 jours à compter de la Clôture et qui leur permet d'acheter aux Actionnaires vendeurs jusqu'à 2 142 857 Actions de surallocation supplémentaires (ce qui représente 15 % du nombre total d'Actions à droit de vote subalterne vendues dans le cadre du Placement de base) selon les mêmes modalités et sous réserve des mêmes conditions que celles énoncées précédemment, afin de couvrir la position de surallocation des Preneurs fermes, s'il y a lieu. Si l'Option de surallocation est exercée intégralement, le total du Prix d'offre s'établira à 345 000 012 \$, le total de la Rémunération des preneurs fermes, à 22 425 001 \$, et le total du produit net revenant aux Actionnaires vendeurs, à 322 575 011 \$. Le présent prospectus permet également l'attribution de l'Option de surallocation et le placement des Actions de surallocation devant être remises à l'exercice de l'Option de surallocation. L'acquéreur d'Actions de surallocation les acquiert aux termes du présent prospectus, que la position de surallocation des Preneurs fermes soit couverte en définitive par l'exercice de l'Option de surallocation ou par des achats effectués sur le marché secondaire.

La Convention de prise ferme prévoit que les Preneurs fermes peuvent la résilier, à leur appréciation, si certains faits se produisent; elle prévoit notamment des clauses concernant les marchés, les changements importants, les cas de force majeure et les mesures réglementaires. Toutefois, les Preneurs fermes sont tenus, chacun pour la tranche qui le concerne, de prendre livraison de la totalité des Actions à droit de vote subalterne qu'ils ont convenu d'acheter et d'en régler le prix s'ils acquièrent l'une d'elles aux termes de la Convention de prise ferme.

Aux termes de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable, certaines personnes morales ou physiques, y compris la Société, les Actionnaires vendeurs et les Preneurs fermes, engagent leur responsabilité à l'égard de toute information fausse ou trompeuse pouvant figurer dans le présent prospectus, sous réserve des moyens de défense disponibles. La Société et les Actionnaires vendeurs ont convenu d'indemniser les Preneurs fermes et leurs administrateurs, dirigeants, employés et mandataires à l'égard de certaines responsabilités, y compris les responsabilités civiles prévues par la législation canadienne en valeurs mobilières, et de contribuer à tout paiement que les Preneurs fermes pourraient être tenus de faire à cet égard.

Sur entente avec la Société et les Actionnaires vendeurs, les Preneurs fermes peuvent également placer et vendre les Actions à droit de vote subalterne dans des territoires à l'extérieur du Canada conformément à la législation en valeurs mobilières applicable.

Nous avons demandé l'inscription à la cote de la TSX de nos Actions à droit de vote subalterne sous le symbole « GRGD ». La TSX a approuvé sous condition l'inscription de nos Actions à droit de vote subalterne sous le symbole « GRGD ». L'inscription est subordonnée à notre obligation de remplir toutes les conditions de la TSX au plus tard le 11 février 2025.

À l'heure actuelle, il n'existe aucun marché pour la négociation des Actions à droit de vote subalterne, et les acquéreurs pourraient être incapables de revendre celles qu'ils ont acquises aux termes du présent prospectus, ce qui pourrait avoir une incidence sur le cours de ces actions sur le marché secondaire, la transparence et la disponibilité du cours de ces actions, la liquidité de ces actions et l'étendue des obligations réglementaires de l'émetteur. Un placement dans les Actions à droit de vote subalterne comporte plusieurs risques que les acquéreurs éventuels doivent prendre en considération. Les acquéreurs éventuels doivent examiner attentivement les facteurs de risque décrits à la rubrique « Facteurs de risque » avant d'acheter des Actions à droit de vote subalterne. Les souscriptions seront reçues par les Preneurs fermes sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie et du droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. La Clôture devrait avoir lieu vers le 26 novembre 2024 ou à toute autre date dont les Actionnaires vendeurs, les Preneurs fermes et nous pouvons convenir, mais, dans tous les cas, au plus tard le 10 décembre 2024. La Clôture est conditionnelle à l'approbation de l'inscription des Actions à droit de vote subalterne à la cote de la TSX.

Stabilisation du cours, positions vendeur et maintien passif du marché

Dans le cadre du Placement, les Preneurs fermes peuvent, sous réserve des lois applicables, effectuer des surallocations ou réaliser des opérations qui stabilisent ou maintiennent le cours des Actions à droit de vote subalterne à d'autres niveaux que ceux qui pourraient par ailleurs se former sur le marché libre, notamment des opérations de stabilisation, des ventes à découvert, des achats visant à couvrir des positions créées par des ventes à découvert, l'imposition de pénalités de spéculation et des opérations de couverture syndicaire.

Les opérations de stabilisation consistent en des offres ou en des achats effectués dans le but de prévenir ou de retarder une baisse du cours des Actions à droit de vote subalterne pendant la durée du Placement. Ces opérations peuvent également comprendre des surallocations ou des ventes à découvert d'Actions à droit de vote subalterne, à savoir la vente par les Preneurs fermes d'un nombre d'Actions à droit de vote subalterne supérieur à celui qu'ils sont tenus d'acheter dans le cadre du Placement. Les ventes à découvert peuvent être des « ventes à découvert couvertes », c'est-à-dire des positions vendeur portant sur un nombre d'Actions à droit de vote subalterne qui n'est pas supérieur à l'Option de surallocation, ou des « ventes à découvert non couvertes », c'est-à-dire des positions vendeur portant sur un nombre d'Actions à droit de vote subalterne supérieur à l'Option de surallocation.

Les Preneurs fermes peuvent liquider une position vendeur couverte soit en exerçant l'Option de surallocation, en totalité ou en partie, soit en acquérant des Actions à droit de vote subalterne sur le marché libre. Pour prendre cette décision, les Preneurs fermes tiendront compte, entre autres, du cours des Actions à droit de vote subalterne sur le marché libre comparativement au prix auquel ils peuvent les acheter auprès des Actionnaires vendeurs en exerçant l'Option de surallocation.

Les Preneurs fermes doivent liquider toute position vendeur non couverte en acquérant des Actions à droit de vote subalterne sur le marché libre. Il est plus probable qu'une position vendeur non couverte soit

créée si les Preneurs fermes craignent qu'une pression à la baisse s'exerce sur le cours des Actions à droit de vote subalterne sur le marché libre. À la Clôture, les positions vendeur non couvertes qui font partie du Placement seront comprises dans la position de surallocation des Preneurs fermes.

En outre, conformément aux Règles universelles d'intégrité du marché pour les marchés canadiens (les « **RUIM** »), les Preneurs fermes ne peuvent offrir d'acheter ni acheter des Actions à droit de vote subalterne à aucun moment pendant la durée du Placement. La restriction qui précède comporte, néanmoins, certaines exceptions, notamment les offres d'achat présentées ou les achats effectués aux termes des dispositions des RUIM qui se rapportent à des activités de stabilisation et de maintien du marché ainsi que les offres d'achat présentées ou les achats effectués pour le compte d'un client lorsque l'ordre du client n'a pas été sollicité.

En conséquence de telles activités, le cours des Actions à droit de vote subalterne pourrait être supérieur au cours qui serait autrement formé sur le marché libre. Si de telles activités sont entreprises, elles peuvent être interrompues par les Preneurs fermes à tout moment. Les Preneurs fermes peuvent réaliser de telles opérations par l'intermédiaire de toute bourse à la cote de laquelle les Actions à droit de vote subalterne sont inscrites, sur le marché hors cote ou d'une autre façon.

Règlement

Aucun certificat représentant les Actions à droit de vote subalterne qui seront vendues dans le cadre du Placement ne sera délivré aux acquéreurs aux termes du présent prospectus. L'inscription sera effectuée auprès du service de dépôt de la CDS ou de son prête-nom, et les Actions à droit de vote subalterne seront déposées par voie électronique à la CDS à la Date de clôture. Chaque acquéreur d'Actions à droit de vote subalterne recevra seulement un avis d'exécution de l'adhérent au service de dépôt de la CDS (un « **Adhérent de la CDS** ») auprès duquel ou par l'entremise duquel il a acquis les Actions à droit de vote subalterne conformément aux pratiques et aux procédures de l'Adhérent de la CDS. Le transfert de la propriété des Actions à droit de vote subalterne au Canada sera effectué par inscription dans les registres tenus par les Adhérents de la CDS, ce qui comprend des courtiers en placement, des banques et des sociétés de fiducie. L'accès indirect au système d'inscription en compte de la CDS est également ouvert à d'autres institutions qui ont des ententes de dépôt directes ou indirectes avec un Adhérent de la CDS.

Conventions de blocage

Nous avons convenu de nous abstenir de faire ce qui suit, directement ou indirectement : offrir, vendre, établir un contrat en vue de vendre, émettre ou attribuer une option, un droit ou un bon de souscription permettant d'acheter, ou, par ailleurs, prêter, transférer ou aliéner des Actions ou des titres dont la conversion, l'exercice ou l'échange donne droit à des Actions, que ce soit dans le cadre d'un placement public, par voie de placement privé ou de toute autre façon, ou encore annoncer l'intention de réaliser l'une des opérations susmentionnées, pendant une période de 180 jours suivant la Date de clôture, sans le consentement écrit préalable de Goldman Sachs Canada Inc. et de BMO Nesbitt Burns Inc. (lequel consentement ne saurait être refusé, assorti de conditions ou retardé sans motif raisonnable), sauf (i) conformément à des mécanismes de rémunération incitative à l'intention des employés ou des membres de la direction qui sont actuellement en place ou qui sont prévus dans le présent prospectus ou (ii) dans la mesure requise par nos Statuts ou dans le cadre d'opérations qui sont liées au placement des Actions (y compris la Restructuration antérieure à la clôture).

Nos membres de la haute direction et nos administrateurs, les Actionnaires principaux et certains autres porteurs de titres ont convenu de s'abstenir de faire ce qui suit, directement ou indirectement (sans le consentement écrit préalable de Goldman Sachs Canada Inc. et de BMO Nesbitt Burns Inc., pour le compte des Preneurs fermes, lequel consentement ne saurait être refusé ou retardé sans motif raisonnable) : (i) vendre, offrir, établir un contrat en vue de vendre, attribuer ou vendre une option, un droit ou un bon de souscription permettant d'acheter, ou, par ailleurs, prêter, transférer, céder ou aliéner (notamment, sans limitation, dans le cadre d'une vente à découvert, d'une opération de couverture, d'un swap ou d'une autre entente qui transfère à un tiers, en totalité ou en partie, les conséquences financières découlant de la propriété des Actions ou des titres dont la conversion ou l'échange donne droit à des Actions, que le règlement se fasse en espèces ou non) des Actions ou des titres dont la conversion, l'échange ou l'exercice donne droit à des Actions, que ce soit dans le cadre d'un placement public, par voie de placement privé ou de toute autre façon; (ii) grever d'une sûreté ou

mettre en gage des Actions ou des titres dont la conversion ou l'échange donne droit à des Actions; ou (iii) convenir de prendre l'une des mesures qui précèdent ou annoncer publiquement l'intention de prendre l'une des mesures qui précèdent, pendant une période de 180 jours suivant la Date de clôture, sous réserve de certaines exceptions usuelles, notamment les transferts liés à la planification successorale (dans le cas de personnes physiques) ou les transferts à des membres du même groupe et à des porteurs de titres (dans le cas d'entités), pourvu, dans chacun des cas, que le cessionnaire convienne d'être lié par les conventions de blocage.

Relation entre certains Preneurs fermes et nous

BMO Nesbitt Burns Inc., RBC Dominion valeurs mobilières Inc., Valeurs Mobilières TD Inc., Valeurs mobilières Desjardins inc., Financière Banque Nationale Inc. et Scotia Capitaux Inc. sont des membres du même groupe que des banques qui nous ont consenti des facilités de crédit aux termes de la Convention de crédit. Par conséquent, nous pouvons être considérés comme un « émetteur associé » de BMO Nesbitt Burns Inc., de RBC Dominion valeurs mobilières Inc., de Valeurs Mobilières TD Inc., de Valeurs mobilières Desjardins inc., de Financière Banque Nationale Inc. et de Scotia Capitaux Inc. aux termes de la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. Voir la rubrique « Description des dettes importantes » pour en savoir davantage sur les modalités, les conditions et l'état des facilités de crédit consenties aux termes de la Convention de crédit.

Les modalités du Placement, y compris le Prix d'offre, ont été établies par voie de négociation entre, d'une part, les Coteneurs de livres principaux, pour leur propre compte et celui des autres Preneurs fermes, et, d'autre part, les Actionnaires vendeurs. Aucune des banques qui sont membres du même groupe que les Preneurs fermes n'a participé à l'établissement des modalités du Placement. Par suite de la réalisation du Placement, chacun des Preneurs fermes touchera sa part respective de la Rémunération des preneurs fermes.

Restrictions en matière de vente

Les Actions à droit de vote subalterne n'ont pas été et ne seront pas inscrites aux termes de la Loi de 1933 ou des lois sur les valeurs mobilières d'un État des États-Unis. Elles ne peuvent pas être offertes, vendues ou livrées, directement ou indirectement, aux États-Unis, sauf aux termes d'une dispense des exigences d'inscription de ces lois. Chaque Preneur ferme a convenu de s'abstenir d'offrir et de vendre les Actions à droit de vote subalterne aux États-Unis, sauf dans le cadre d'opérations dispensées des exigences d'inscription prévues dans la Loi de 1933 et dans les lois sur les valeurs mobilières étatiques applicables. La Convention de prise ferme prévoit que les Preneurs fermes peuvent offrir de nouveau et revendre les Actions à droit de vote subalterne qu'ils ont acquises aux termes de la Convention de prise ferme aux États-Unis à des personnes qui, de l'avis raisonnable des Preneurs fermes, sont des « acquéreurs institutionnels admissibles » (au sens attribué au terme *qualified institutional buyers* dans la Rule 144A prise en application de la Loi de 1933) conformément à la Rule 144A prise en application de la Loi de 1933 et aux dispenses d'inscription prévues par les lois sur les valeurs mobilières étatiques applicables.

La Convention de prise ferme prévoit également que les Preneurs fermes pourront offrir et vendre les Actions à droit de vote subalterne à l'extérieur des États-Unis conformément à la Rule 903 du Regulation S pris en application de la Loi de 1933. En outre, jusqu'à l'expiration d'un délai de 40 jours suivant le début du Placement, l'offre ou la vente d'Actions à droit de vote subalterne aux États-Unis par un courtier (qu'il participe ou non au Placement) pourrait violer les exigences d'inscription de la Loi de 1933 si elle est effectuée autrement qu'en conformité avec une dispense de ces exigences.

Avis aux investisseurs éventuels au Royaume-Uni

Une offre auprès du public d'Actions à droit de vote subalterne ne peut être effectuée au Royaume-Uni, sauf aux termes des dispenses prévues par le Règlement sur les prospectus du Royaume-Uni, qui peuvent être accordées dans les cas suivants :

- l'offre est faite à une entité juridique qui est un « investisseur qualifié », au sens du Règlement sur les prospectus du Royaume-Uni;

- l'offre est faite à moins de 150 personnes physiques ou morales (qui ne sont pas des « investisseurs qualifiés », au sens du Règlement sur les prospectus du Royaume-Uni), sous réserve du consentement préalable des Coteneurs de livres principaux pour les besoins d'une telle offre;
- l'offre est faite dans toute autre circonstance prévue à l'article 86 de la loi intitulée *Financial Services and Markets Act 2000* (dans sa version éventuellement modifiée, la « **loi FSMA** »).

Il est entendu qu'aucune offre d'Actions à droit de vote subalterne ne doit entraîner l'obligation, pour la Société ou les Coteneurs de livres principaux, de publier un prospectus aux termes de l'article 85 de la loi FSMA ou un supplément de prospectus aux termes de l'article 23 du Règlement sur les prospectus du Royaume-Uni, et que chaque personne qui fait initialement l'acquisition d'Actions à droit de vote subalterne ou à laquelle une offre est faite sera réputée avoir déclaré, garanti et convenu, avec les Coteneurs de livres principaux, les Actionnaires vendeurs et la Société et en faveur de ceux-ci, qu'elle est un investisseur qualifié, au sens de l'article 2 du Règlement sur les prospectus du Royaume-Uni.

Dans le cas d'Actions à droit de vote subalterne offertes à un intermédiaire financier, au sens donné au terme *financial intermediary* au paragraphe 1(4) du Règlement sur les prospectus du Royaume-Uni, chaque intermédiaire financier sera également réputé avoir déclaré, garanti et convenu que les Actions à droit de vote subalterne dont il fait l'acquisition dans le cadre de l'offre n'ont pas été acquises sous mandat non discrétionnaire pour le compte de personnes dans des circonstances qui peuvent donner lieu à une offre auprès du public d'Actions à droit de vote subalterne et n'ont pas été acquises dans le but de les offrir ou de les revendre à de telles personnes, sauf dans le cas d'offres ou de reventes au Royaume-Uni à des investisseurs qualifiés, au sens attribué à ce terme, ou dans des circonstances pour lesquelles le consentement préalable des Coteneurs de livres principaux a été obtenu en vue de la réalisation de l'offre ou de la revente projetée.

La Société, les Actionnaires vendeurs, les Coteneurs de livres principaux et les membres de leur groupe se fonderont sur la véracité et l'exactitude des déclarations, des garanties et des ententes susmentionnées. Malgré ce qui précède, une personne qui n'est pas un « investisseur qualifié » et qui en a informé les Coteneurs de livres principaux par écrit peut, avec le consentement préalable des Coteneurs de livres principaux, avoir le droit d'acquérir des Actions à droit de vote subalterne dans le cadre de l'offre.

Pour l'application de la présente disposition, le terme « offre auprès du public » à l'égard d'Actions à droit de vote subalterne au Royaume-Uni s'entend de la communication, sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit, de renseignements suffisants sur les modalités de l'offre et les Actions à droit de vote subalterne devant être offertes pour qu'un investisseur soit en mesure de décider s'il souhaite acheter ou souscrire des Actions à droit de vote subalterne.

Le présent prospectus est distribué et destiné uniquement : A) aux personnes qui résident à l'extérieur du Royaume-Uni; ou B) aux investisseurs qualifiés qui sont également (i) des spécialistes en placements, au sens attribué au terme *investment professional* au paragraphe 19(5) de l'ordonnance intitulée *Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005* (l'« **Ordonnance** ») ou (ii) des sociétés à valeur nette élevée (au sens attribué au terme *high net worth entities*) et d'autres personnes à qui il peut légalement être communiqué qui sont visées par les alinéas 49(2) a) à d) de l'Ordonnance (toutes ces personnes étant appelées collectivement les « **personnes concernées** »). Les Actions à droit de vote subalterne sont uniquement offertes aux personnes concernées. Toute offre et toute acceptation d'offre de souscription, d'achat ou d'acquisition de toute autre façon des Actions à droit de vote subalterne ne peut viser que des personnes concernées, et toute sollicitation à cet égard ne peut viser que des personnes concernées. Une personne qui n'est pas une personne concernée ne doit pas agir sur le fondement du présent prospectus ou de son contenu ni s'en remettre au présent prospectus ou à son contenu.

Avis aux investisseurs éventuels dans l'Espace économique européen

Une offre auprès du public d'Actions à droit de vote subalterne ne peut être effectuée dans un État membre de l'Espace économique européen (chacun étant un « **État membre concerné** »), sauf aux termes des dispenses suivantes prévues par le Règlement sur les prospectus de l'Union européenne, qui peuvent être accordées dans les cas suivants :

- l'offre est faite à une entité juridique qui est un « investisseur qualifié », au sens du Règlement sur les prospectus de l'Union européenne;

- l'offre est faite à moins de 150 personnes physiques ou morales (qui ne sont pas des « investisseurs qualifiés », au sens du Règlement sur les prospectus de l'Union européenne), sous réserve du consentement préalable des Coteneurs de livres principaux pour les besoins d'une telle offre;
- l'offre est faite dans toute autre circonstance prévue au paragraphe 1(4) du Règlement sur les prospectus de l'Union européenne.

Il est entendu qu'aucune offre d'Actions à droit de vote subalterne ne doit entraîner l'obligation, pour la Société ou les Coteneurs de livres principaux, de publier un prospectus aux termes de l'article 3 du Règlement sur les prospectus ou un supplément de prospectus aux termes de l'article 23 du Règlement sur les prospectus, et que chaque personne qui fait initialement l'acquisition d'Actions à droit de vote subalterne ou à laquelle une offre est faite sera réputée avoir déclaré, garanti et convenu, avec les Coteneurs de livres principaux, la Société et les Actionnaires vendeurs et en faveur de ceux-ci, qu'elle est un investisseur qualifié, au sens de l'article 2 du Règlement sur les prospectus de l'Union européenne.

Dans le cas d'Actions à droit de vote subalterne offertes à un intermédiaire financier, au sens donné au terme *financial intermediary* au paragraphe 1(4) du Règlement sur les prospectus de l'Union européenne, chaque intermédiaire financier sera également réputé avoir déclaré, garanti et convenu que les Actions à droit de vote subalterne dont il fait l'acquisition dans le cadre de l'offre n'ont pas été acquises sous mandat non discrétionnaire pour le compte de personnes dans des circonstances qui peuvent donner lieu à une offre auprès du public d'Actions à droit de vote subalterne et n'ont pas été acquises dans le but de les offrir ou de les revendre à de telles personnes, sauf dans le cas d'offres ou de reventes dans un État membre concerné à des investisseurs qualifiés, au sens attribué à ce terme, ou dans des circonstances pour lesquelles le consentement préalable des Coteneurs de livres principaux a été obtenu en vue de la réalisation de l'offre ou de la revente projetée.

La Société, les Actionnaires vendeurs, les Coteneurs de livres principaux et les membres de leur groupe se fonderont sur la véracité et l'exactitude des déclarations, des garanties et des ententes susmentionnées. Malgré ce qui précède, une personne qui n'est pas un « investisseur qualifié » et qui en a informé les Coteneurs de livres principaux par écrit peut, avec le consentement préalable des Coteneurs de livres principaux, avoir le droit d'acquérir des Actions à droit de vote subalterne dans le cadre de l'offre.

Pour l'application de la présente disposition, le terme « offre auprès du public » à l'égard d'Actions à droit de vote subalterne dans un État membre concerné s'entend de la communication, sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit, de renseignements suffisants sur les modalités de l'offre et les Actions à droit de vote subalterne devant être offertes pour qu'un investisseur soit en mesure de décider s'il souhaite acheter ou souscrire des Actions à droit de vote subalterne, et le terme « Règlement sur les prospectus de l'Union européenne » s'entend du Règlement 2017/1129 (UE).

Hong Kong

Les Actions à droit de vote subalterne ne peuvent pas être offertes ni vendues à Hong Kong au moyen d'un quelconque document autrement (i) que dans des circonstances qui ne constituent pas un appel public à l'épargne au sens attribué au terme *offer to the public* dans l'ordonnance de Hong Kong intitulée *Companies (Winding Up and Miscellaneous Provisions) Ordinance* (Cap. 32, Lois de Hong Kong) (l'« **Ordonnance sur les sociétés** ») ou qui ne constitue pas une invitation au public au sens attribué au terme *invitation to the public* dans l'ordonnance intitulée *Securities and Futures Ordinance* (Cap. 571, Lois de Hong Kong) (l'« **Ordonnance sur les titres et les contrats à termes** »), ou (ii) qu'à des investisseurs professionnels au sens attribué au terme *professional investors* dans l'Ordonnance sur les titres et les contrats à terme et dans tout règlement pris en application de celle-ci, ou (iii) que dans d'autres circonstances qui ne font pas en sorte que le document soit un prospectus au sens attribué au terme *prospectus* dans l'Ordonnance sur les sociétés, et aucune annonce, aucune invitation ni aucun document se rapportant aux Actions à droit de vote subalterne ne peut être publié ni ne peut se trouver en possession d'une personne quelconque aux fins de publication (dans chaque cas à Hong Kong ou à l'extérieur de Hong Kong), s'il est destiné au public à Hong Kong, ou dont le contenu peut être vraisemblablement lu par le public à Hong Kong ou être accessible à ce public (sauf si la législation en valeurs mobilières de Hong Kong le permet) autrement qu'à l'égard des actions qui sont ou devraient être aliénées

uniquement en faveur de personnes à l'extérieur de Hong Kong ou uniquement en faveur d'investisseurs professionnels à Hong Kong au sens attribué au terme *professional investors* dans l'Ordonnance sur les titres et contrats à terme et dans tout règlement pris en application de celle-ci.

Singapour

Le présent prospectus n'a pas été inscrit en tant que prospectus auprès de la Monetary Authority of Singapore. Par conséquent, le présent prospectus et aucun autre document relatif à l'offre ou à la vente des Actions à droit de vote subalterne ni aucune invitation à souscrire ou à acquérir des Actions à droit de vote subalterne ne doit être diffusé ou distribué, et les Actions à droit de vote subalterne ne peuvent être offertes ou vendues, ou faire l'objet d'une invitation de souscription ou d'achat, directement ou indirectement, à une personne de Singapour, sauf (i) un investisseur institutionnel (au sens attribué au terme *institutional investor* à l'article 4A du chapitre 289 de la loi de Singapour intitulée *Securities and Futures Act* (la « **SFA** »)) aux termes de l'article 274 de la SFA, (ii) une personne visée (au sens attribué au terme *relevant person* au paragraphe 275(2) de la SFA) par le paragraphe 275(1) de la SFA, ou une personne visée par le paragraphe 275(1A) de la SFA, en conformité avec les conditions énoncées à l'article 275 de la SFA ou (iii) en vertu de toute autre disposition applicable de la SFA et conformément à ses conditions, dans chaque cas sous réserve des conditions énoncées dans la SFA.

Si les Actions à droit de vote subalterne sont souscrites ou acquises aux termes de l'article 275 de la SFA par une personne visée qui est une société (qui n'est pas un investisseur qualifié (au sens attribué au terme *accredited investor* à l'article 4A de la SFA)) dont la seule activité consiste à détenir des placements et dont le capital-actions appartient entièrement à une ou à plusieurs personnes physiques qui sont respectivement des investisseurs qualifiés, les titres (au sens attribué au terme *securities* au paragraphe 239(1) de la SFA) de cette société ne seront pas transférables pendant six mois après que cette société a acquis les Actions aux termes de l'article 275 de la SFA, sauf dans les circonstances suivantes : 1) le transfert est fait en faveur d'un investisseur institutionnel aux termes de l'article 274 de la SFA ou d'une personne visée (au sens attribué au terme *relevant person* au paragraphe 275(2) de la SFA), 2) le transfert découle d'une offre visant les titres de cette société aux termes du paragraphe 275(1A) de la SFA, 3) aucune contrepartie n'a été ni ne sera donnée relativement au transfert, 4) le transfert résulte de l'effet de la loi, 5) le transfert est réalisé conformément au paragraphe 276(7) de la SFA, ou 6) le transfert est réalisé conformément au règlement de Singapour intitulé *Regulation 32* pris en application du règlement de Singapour intitulé *Securities and Futures (Offers of Investments) (Shares and Debentures) Regulations 2005* (le « **Règlement 32** »).

Si les Actions à droit de vote subalterne sont souscrites ou acquises aux termes de l'article 275 de la SFA par une personne visée qui est une fiducie (dont le fiduciaire n'est pas un investisseur qualifié, au sens attribué au terme *accredited investor* à l'article 4A de la SFA)) dont le seul objectif consiste à détenir des placements et que chaque bénéficiaire de la fiducie est un investisseur qualifié, les droits et les intérêts des bénéficiaires (quelle qu'en soit leur description) dans cette fiducie ne seront pas transférables pendant six mois après que cette fiducie a acquis les Actions à droit de vote subalterne aux termes de l'article 275 de la SFA, sauf dans les circonstances suivantes : 1) le transfert est fait en faveur d'un investisseur institutionnel aux termes de l'article 274 de la SFA ou d'une personne visée (au sens attribué au terme *relevant person* au paragraphe 275(2) de la SFA), 2) le transfert découle d'une offre dont les modalités font en sorte que ces droits ou intérêts sont acquis en contrepartie d'au moins 200 000 \$ US (ou l'équivalent dans une autre monnaie) pour chaque opération (que ce montant soit payé en espèces ou au moyen d'un échange de titres ou d'autres actifs), 3) aucune contrepartie n'a été ni ne sera donnée relativement au transfert, 4) le transfert résulte de l'effet de la loi, 5) le transfert est réalisé conformément au paragraphe 276(7) de la SFA, ou 6) le transfert est réalisé conformément au Règlement 32.

Japon

Les Actions à droit de vote subalterne n'ont pas été ni ne seront inscrites aux termes de la loi du Japon intitulée *Financial Instruments and Exchange Act* (Loi n° 25 de 1948, dans sa version modifiée, ou la « **FIEA** »). Les Actions à droit de vote subalterne ne peuvent ni être offertes ni être vendues, directement ou indirectement, au Japon ou à un résident du Japon ou au profit d'un résident du Japon (incluant toute personne qui réside au Japon ou toute société ou autre entité constituée en vertu des lois du Japon) ou à une

autre personne aux fins d'une nouvelle offre ou de la revente, directement ou indirectement, au Japon ou à un résident du Japon ou au profit d'un résident du Japon, sauf aux termes d'une dispense des exigences d'inscription prévue dans la FIEA et par ailleurs conformément aux lois et règlements applicables du Japon.

Brésil

L'OFFRE ET LA VENTE DES ACTIONS À DROIT DE VOTE SUBALTERNE N'ONT PAS ÉTÉ ET NE SERONT PAS INSCRITES AUPRÈS DE LA COMMISSION DES VALEURS MOBILIÈRES DU BRÉSIL (*COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS*, OU LA « **CVM** ») ET, PAR CONSÉQUENT, NE SERONT PAS RÉALISÉES PAR DES MOYENS QUI CONSTITUERAIENT UN APPEL PUBLIC À L'ÉPARGNE AU BRÉSIL AUX TERMES DE LA RÉSOLUTION N° 160 DE LA CVM, DATÉE DU 13 JUILLET 2022, DANS SA VERSION MODIFIÉE (LA « **RÉSOLUTION N° 160 DE LA CVM** »), OU UNE DISTRIBUTION NON AUTORISÉE CONFORMÉMENT AUX LOIS ET AUX RÈGLEMENTS DU BRÉSIL. LES ACTIONS NE PEUVENT ÊTRE OFFERTES QU'AUX INVESTISSEURS PROFESSIONNELS (AU SENS ATTRIBUÉ À CE TERME DANS LA RÉGLEMENTATION APPLICABLE DE LA CVM) DU BRÉSIL, QUI NE PEUVENT ACQUÉRIR LES ACTIONS QUE PAR L'INTERMÉDIAIRE D'UN COMPTE NON BRÉSILIEN, ET DONT LE RÈGLEMENT DOIT ÊTRE EFFECTUÉ À L'EXTÉRIEUR DU BRÉSIL DANS UNE MONNAIE AUTRE QUE CELLE DU BRÉSIL. LA NÉGOCIATION DE CES ACTIONS DANS UN MARCHÉ BOURSIER RÉGLEMENTÉ DU BRÉSIL EST INTERDITE.

CERTAINES INCIDENCES FISCALES FÉDÉRALES CANADIENNES

De l'avis de Davies Ward Phillips & Vineberg S.E.N.C.R.L., s.r.l., conseillers juridiques de la Société, et de Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., conseillers juridiques des Preneurs fermes, le texte qui suit constitue, en date des présentes, un résumé général des principales incidences fiscales fédérales canadiennes aux termes de la Loi de l'impôt qui s'appliquent de façon générale à un acquéreur éventuel d'Actions à droit de vote subalterne dans le cadre du Placement, tel qu'il est décrit dans le présent prospectus, qui, à tout moment pertinent et pour l'application de la Loi de l'impôt, (i) n'a aucun lien de dépendance avec la Société et chacun des Preneurs fermes, (ii) n'est pas affilié à la Société, (iii) acquiert et détient de telles Actions à droit de vote subalterne à titre d'immobilisations, et (iv) n'a pas conclu et ne conclura pas, à l'égard des Actions à droit de vote subalterne, un « arrangement de disposition factice » ou un « contrat dérivé à terme » (individuellement, un « **Porteur** »), le tout au sens de la Loi de l'impôt. En général, les Actions à droit de vote subalterne seront considérées comme des immobilisations pour un Porteur, à moins que ce Porteur les acquière ou les utilise, ou qu'il soit réputé les avoir acquises ou les utiliser, dans le cadre d'une entreprise qui consiste à faire le commerce de valeurs mobilières, ou encore qu'il les ait acquises ou qu'il soit réputé les avoir acquises dans le cadre d'une ou de plusieurs opérations considérées comme un projet comportant un risque ou une affaire de caractère commercial.

Le présent résumé est fondé sur les dispositions de la Loi de l'impôt et de son règlement d'application (le « **Règlement** ») et sur la *Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis* (la « **Convention entre le Canada et les États-Unis** ») en vigueur à la date des présentes, sur toutes les propositions précises visant à modifier la Loi de l'impôt et le Règlement qui ont été publiées par le ministre des Finances du Canada ou pour son compte avant la date des présentes (les « **Modifications proposées** »), ainsi que sur l'interprétation que font les conseillers juridiques des politiques et des pratiques administratives actuelles publiées de l'Agence du revenu du Canada (l'« **ARC** »). Le présent résumé suppose que les Modifications proposées seront adoptées dans leur forme proposée; toutefois, rien ne garantit que les Modifications proposées seront adoptées ni, le cas échéant, qu'elles seront adoptées dans leur forme proposée, ou que des changements d'ordre législatif, judiciaire ou administratif ne modifieront pas les déclarations qui figurent dans les présentes. De plus, le présent résumé ne couvre pas toutes les incidences fiscales fédérales canadiennes possibles et, exception faite des Modifications proposées, il ne prend pas en compte d'autres modifications qui pourraient être apportées à la législation, que ce soit par voie de décisions ou de mesures législatives, judiciaires ou gouvernementales, ou aux politiques administratives et aux pratiques de cotisation de l'ARC, et il ne prend pas en compte d'autres incidences fiscales fédérales, provinciales, territoriales ou étrangères, qui peuvent différer de celles qui sont exposées dans les présentes.

Le présent résumé est de nature générale seulement et il ne traite pas de toutes les incidences fiscales fédérales canadiennes possibles qui s'appliquent à un investissement dans les Actions à droit de vote subalterne. Le présent résumé ne constitue pas des conseils juridiques ou fiscaux à l'intention d'un Porteur en particulier ni ne doit être interprété comme tel, et aucune déclaration n'est formulée à l'égard des incidences en matière d'impôt sur le revenu pour un Porteur en particulier. Les Porteurs et les porteurs éventuels d'Actions à droit de vote subalterne sont priés de consulter leurs conseillers en fiscalité au sujet des incidences fiscales découlant pour eux de l'acquisition d'Actions à droit de vote subalterne dans le cadre du Placement, compte tenu de leur situation particulière, notamment l'application et l'incidence de la loi régissant l'impôt sur le revenu et des autres lois fiscales d'un pays, d'une province ou d'un autre territoire pouvant s'appliquer au Porteur.

Résidents du Canada

La présente partie du résumé est généralement applicable au Porteur qui, à tout moment pertinent, est ou est réputé être résident du Canada pour l'application de la Loi de l'impôt (individuellement, un « **Porteur résident** »). Certains Porteurs résidents dont les Actions à droit de vote subalterne ne seraient pas autrement admissibles à titre d'immobilisations peuvent, dans certaines circonstances, faire le choix irrévocable prévu par le paragraphe 4 de l'article 39 de la Loi de l'impôt afin que leurs Actions à droit de vote subalterne et tout autre « titre canadien » (au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt) dont ils sont propriétaires soient réputés être des immobilisations au cours de l'année d'imposition où ce choix est fait et pendant les années

d'imposition subséquentes. Les Porteurs résidents sont priés de consulter leurs conseillers en fiscalité pour savoir s'ils peuvent se prévaloir de ce choix et s'il est souhaitable pour eux de le faire compte tenu de leur situation particulière.

La présente partie du résumé ne s'applique pas à un Porteur résident : (i) qui est une « institution financière » pour l'application des règles d'évaluation à la valeur du marché prévues par la Loi de l'impôt; (ii) qui est une « institution financière déterminée » au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt; (iii) dans lequel une participation est ou pourrait être un « abri fiscal déterminé » au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt; (iv) qui a choisi de déclarer ses « résultats fiscaux canadiens » (au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt) dans une autre monnaie que le dollar canadien; (v) qui est exonéré de l'impôt prévu par la Loi de l'impôt; (vi) qui est une société de personnes ou (vii) qui reçoit des dividendes sur les Actions à droit de vote subalterne dans le cadre d'un « mécanisme de transfert de dividendes », au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt. Un tel Porteur résident devrait consulter son conseiller en fiscalité à l'égard d'un investissement dans les Actions à droit de vote subalterne.

D'autres incidences, qui ne sont pas décrites dans les présentes, peuvent s'appliquer à un Porteur qui est une société résidant au Canada, et qui est ou devient, ou qui a un lien de dépendance, pour l'application de la Loi de l'impôt, avec une société résidant au Canada (l'« **Autre société canadienne** ») qui est ou devient, dans le cadre d'une opération ou d'un événement ou d'une série d'opérations ou d'événements comportant l'acquisition d'Actions à droit de vote subalterne, contrôlée par une personne non résidente ou un groupe de personnes composé de sociétés non résidentes, de particuliers non résidents ou de fiducies non résidentes qui ont un lien de dépendance les uns avec les autres aux fins des règles sur les « opérations de transfert de sociétés étrangères affiliées » énoncées à l'article 212.3 de la Loi de l'impôt et à l'égard de laquelle une filiale de la Société est ou serait à tout moment une « société étrangère affiliée », au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt, de la société ou de l'Autre société canadienne.

Dividendes

Les dividendes sur les Actions à droit de vote subalterne reçus ou réputés reçus par un Porteur résident au cours d'une année d'imposition seront inclus dans le calcul de son revenu pour l'année d'imposition en question.

Dans le cas d'un Porteur résident qui est un particulier (y compris certaines fiducies), les dividendes (y compris les dividendes réputés) sur les Actions à droit de vote reçus seront inclus dans le calcul du revenu du particulier aux fins de l'impôt et seront assujettis aux règles de majoration et de crédit d'impôt pour dividendes s'appliquant habituellement aux dividendes imposables reçus par un particulier de « sociétés canadiennes imposables » (au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt), dont le mécanisme bonifié de majoration et de crédit d'impôt pour dividendes à l'égard des dividendes imposables que la Société a dûment désignés en tant que « dividendes déterminés » (au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt). Un dividende est désigné en tant que « dividende déterminé » si le destinataire reçoit un avis écrit (ce qui comprend un avis publié sur le site Web) de la part de la Société indiquant que le dividende est un « dividende déterminé ». La capacité de la Société à désigner un dividende à titre de « dividende déterminé » pourrait être limitée. Les dividendes imposables reçus par un Porteur résident qui est un particulier (y compris certaines fiducies) peuvent donner lieu à un impôt minimum de remplacement calculé selon la Loi de l'impôt. Les Porteurs résidents qui sont des particuliers (y compris certaines fiducies) sont priés de consulter leurs conseillers à cet égard.

Dans le cas d'un Porteur résident qui est une société, les dividendes (y compris les dividendes réputés) sur les Actions à droit de vote subalterne reçus seront inclus dans le revenu du Porteur résident et seront généralement déductibles dans le calcul de son revenu imposable, de telle sorte qu'il ne devra payer aucun impôt prévu à la partie I de la Loi de l'impôt relativement à ces dividendes. Dans certaines circonstances, le paragraphe 55(2) de la Loi de l'impôt traitera le dividende imposable reçu (ou réputé reçu) par un Porteur résident qui est une société en tant que produit de disposition ou gain en capital. Les Porteurs résidents qui sont des sociétés sont priés de consulter leurs conseillers en fiscalité au sujet de leur situation particulière.

Certains Porteurs résidents qui sont des sociétés, y compris une « société privée » ou une « société assujettie » (au sens attribué à ces termes dans la Loi de l'impôt), pourraient devoir payer, conformément à la partie IV de la Loi de l'impôt, un impôt supplémentaire, qui est remboursable dans certaines circonstances, sur les dividendes reçus (ou réputés reçus) sur les Actions à droit de vote subalterne dans la mesure où ces dividendes peuvent être déduits dans le calcul du revenu imposable du Porteur résident pour l'année en cause.

Disposition d'Actions à droit de vote subalterne

La disposition réelle ou réputée d'une Action à droit de vote subalterne par un Porteur résident (sauf en faveur de la Société, à moins que les actions en question n'aient été achetées par la Société sur le marché libre de la même façon que le ferait normalement un membre du public sur le marché libre) donnera habituellement lieu, pour le Porteur résident, à un gain en capital (ou à une perte en capital), dans la mesure où le produit de disposition de l'Action à droit de vote subalterne est supérieur (ou est inférieur) au total du prix de base rajusté de l'Action à droit de vote subalterne, pour le Porteur résident, immédiatement avant la disposition réelle ou réputée et des frais de disposition raisonnables. Le prix de base rajusté, pour le Porteur résident, d'une Action à droit de vote subalterne est fixé, conformément à la Loi de l'impôt, par l'établissement de la moyenne du coût de cette Action à droit de vote subalterne et du prix de base rajusté de toutes les autres actions de la même catégorie (immédiatement avant l'acquisition de l'Action à droit de vote subalterne) détenues à titre d'immobilisations au moment en cause par le Porteur résident. Le traitement fiscal des gains en capital et des pertes en capital est décrit ci-dessous sous la rubrique « *Imposition des gains en capital et des pertes en capital* ».

Imposition des gains en capital et des pertes en capital

Sous réserve des Modifications proposées, en général, la moitié de tout gain en capital (un « **Gain en capital imposable** ») réalisé par un Porteur résident durant une année d'imposition doit être incluse dans le calcul de son revenu pour l'année d'imposition au cours de laquelle a lieu la disposition, et la moitié de toute perte en capital (une « **Perte en capital déductible** ») subie par un Porteur résident durant une année d'imposition doit être déduite des Gains en capital imposables réalisés par le Porteur résident durant l'année d'imposition au cours de laquelle a lieu la disposition. L'excédent des Pertes en capital déductibles pour une année d'imposition donnée sur les Gains en capital imposables pour l'année d'imposition au cours de laquelle a lieu la disposition peut généralement être déduit rétrospectivement à l'égard de l'une des trois années d'imposition antérieures ou prospectivement à l'égard de toute année d'imposition ultérieure des gains en capital nets imposables réalisés pendant l'année d'imposition en cause, dans la mesure et les circonstances prévues dans la Loi de l'impôt. Selon les Modifications proposées, le taux d'inclusion et de déduction sera généralement majoré pour passer de la moitié aux deux tiers pour un Porteur résident qui est une société ou une fiducie, et aux deux tiers pour un Porteur résident qui est un particulier (ce qui exclut la plupart des types de fiducies) et qui réalise des gains en capital nets en excédent du seuil annuel de 250 000 \$, en tout état de cause, pour les gains en capital réalisés et les pertes en capital subies à compter du 25 juin 2024.

Selon les Modifications proposées, deux taux d'inclusion et de déduction différents s'appliqueraient pour une année d'imposition qui commence avant le 25 juin 2024 et se termine le 25 juin 2024 ou après cette date (l'« **Année de transition** »). Par conséquent, pour son Année de transition, le Porteur résident devrait distinguer les gains en capital réalisés et les pertes en capital subies avant le 25 juin 2024 (la « **Période 1** ») des gains en capital réalisés et des pertes en capital subies à compter du 25 juin 2024 (la « **Période 2** », et avec la Période 1, les « **Périodes** »). Les gains en capital réalisés et les pertes en capital subies au cours de la même Période seraient d'abord déduits l'un de l'autre. Un gain en capital net serait réalisé (ou une perte en capital nette serait subie) si les gains en capital (ou les pertes en capital) d'une Période excèdent les pertes en capital subies (ou les gains en capital réalisés) au cours de cette même Période. Le Porteur résident serait assujéti au taux d'inclusion et de déduction le plus élevé correspondant aux deux tiers de ses gains en capital nets réalisés (ou de ses pertes en capital nettes subies) au cours de la Période 2, dans la mesure où ces gains en capital nets réalisés (ou ces pertes en capital nettes subies) excèdent les pertes en capital nettes subies (ou les gains en capital nets réalisés) au cours de la Période 1. Inversement, le Porteur résident serait assujéti au taux d'inclusion et de déduction le moins élevé correspondant à la moitié de ses gains en capital nets réalisés (ou

de ses pertes en capital nettes subies) au cours de la Période 1, dans la mesure où ces gains en capital nets réalisés (ou ces pertes en capital nettes subies) excèdent les pertes en capital nettes subies (ou les gains en capital nets réalisés) au cours de la Période 2.

Le seuil annuel de 250 000 \$ pour le Porteur résident qui est un particulier (ce qui exclut la plupart des types de fiducies) serait entièrement disponible en 2024 (c.-à-d. qu'il ne serait pas calculé au prorata) et ne s'appliquerait qu'à l'égard des gains en capital nets réalisés au cours de la Période 2, déduction faite des pertes en capital nettes subies au cours de la Période 1.

Les Modifications proposées prévoient également des rajustements aux pertes en capital déductibles reportées prospectivement ou rétrospectivement pour tenir compte des changements des taux d'inclusion et de déduction pertinents.

Le montant de toute perte en capital subie par un Porteur résident qui est une société lors de la disposition d'une Action à droit de vote subalterne pourra, dans certaines circonstances, être réduit du montant de certains dividendes reçus (ou réputés avoir été reçus) par le Porteur résident sur cette Action à droit de vote subalterne (ou sur une action ayant remplacé cette Action à droit de vote subalterne) dans la mesure et les circonstances prévues dans la Loi de l'impôt. Des règles analogues peuvent s'appliquer lorsqu'une société est membre d'une société de personnes ou bénéficiaire d'une fiducie qui est propriétaire d'Actions à droit de vote subalterne. Les Porteurs résidents auxquels ces règles pourraient s'appliquer sont priés de consulter leurs conseillers en fiscalité au sujet de l'application de ces règles compte tenu de leur situation particulière.

Un Porteur résident qui, à tout moment pendant l'année d'imposition, est une « société privée sous contrôle canadien » (au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt) ou est ou est réputé être une « SPCC en substance » (au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt) peut devoir payer un impôt supplémentaire de 10 2/3 % (remboursable dans certaines circonstances) sur son « revenu de placement total » (au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt), revenu qui, selon la définition qu'en donne la Loi de l'impôt, inclut certains revenus de placement, y compris les gains en capital imposables nets.

Impôt minimum de remplacement

Les gains en capital réalisés et les dividendes reçus (ou réputés reçus) par un Porteur résident qui est un particulier (y compris certaines fiducies) peuvent donner lieu à un impôt minimum de remplacement aux termes de la Loi de l'impôt. Le 20 juin 2024, la sanction royale a été accordée au projet de loi C-69, *Loi portant exécution de certaines dispositions du budget déposé au Parlement le 16 avril 2024*, qui prévoit des propositions de modifications importantes à l'impôt minimum de remplacement, notamment une augmentation du taux d'imposition minimal, une augmentation du montant d'exonération d'impôt minimal et l'élargissement de l'assiette fiscale minimale. Par conséquent, les modifications s'appliquent désormais aux années d'imposition commençant après le 31 décembre 2023. Les Porteurs résidents qui sont des particuliers (y compris certaines fiducies) sont priés de consulter leurs conseillers en fiscalité à cet égard.

Non-résidents du Canada

La partie du présent résumé qui suit s'applique généralement à un Porteur qui, à tout moment pertinent pour l'application de la Loi de l'impôt et aux termes de toute convention ou de tout traité fiscal applicable, a) n'est pas et n'est pas réputé être un résident du Canada, b) n'utilise pas ni ne détient et n'est pas réputé utiliser ni détenir les Actions à droit de vote subalterne dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise au Canada (individuellement, un « **Porteur non résident** »). Des règles spéciales qui ne sont pas abordées dans le présent résumé peuvent s'appliquer à un Porteur non résident qui est un assureur et qui exploite une entreprise d'assurance au Canada et ailleurs. Un tel Porteur non résident est prié de consulter ses conseillers en fiscalité.

Dividendes

Les dividendes versés ou crédités (ou réputés versés ou crédités) sur les Actions à droit de vote subalterne à un Porteur non résident seront généralement assujettis à la retenue d'impôt du Canada. Aux termes de la Loi de l'impôt, le taux de retenue d'impôt correspond à 25 % du montant brut des dividendes, sous réserve éventuellement de la réduction du taux à laquelle le Porteur non résident a droit en vertu d'une convention ou d'un traité fiscal applicable. Par exemple, aux termes de la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis, le taux de retenue d'impôt sur les dividendes versés ou crédités, ou réputés versés ou crédités, à un Porteur non résident qui est le propriétaire véritable des dividendes, qui est un résident des États-Unis aux fins de la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis et qui a pleinement droit aux avantages prévus par celle-ci fera habituellement l'objet d'une réduction du taux de la retenue d'impôt du Canada qui le fera passer à 15 % du montant de ces dividendes. De plus, aux termes de la Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis, les dividendes peuvent être exonérés de la retenue d'impôt du Canada s'ils sont versés à certains Porteurs non résidents qui sont des organisations religieuses ou de charité ou des organisations œuvrant dans le domaine des sciences, de la littérature ou de l'éducation admissibles qui sont exonérées d'impôt, ou encore qui sont des fiducies, des sociétés ou des organisations admissibles ou d'autres mécanismes gérés exclusivement pour l'administration ou le versement de prestations de pension ou de retraite ou de prestations aux employés qui sont exonérés de l'impôt aux États-Unis et qui ont respecté des procédures administratives précises.

Dispositions d'Actions à droit de vote subalterne

Le Porteur non résident ne sera pas assujetti à l'impôt aux termes de la Loi de l'impôt sur les gains en capital réalisés à la disposition réelle (ou réputée) d'une Action à droit de vote subalterne, sauf si cette Action à droit de vote subalterne constitue, pour lui, un « bien canadien imposable » (au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt) au moment de la disposition, et qu'il n'a pas droit à une exonération aux termes des dispositions d'une convention ou d'un traité fiscal applicable. En général, les Actions à droit de vote subalterne ne constitueront pas des « biens canadiens imposables » pour un Porteur non résident à un moment donné, pourvu que les Actions à droit de vote subalterne soient alors inscrites à la cote d'une bourse de valeurs désignée (comme la TSX), sauf si, à tout moment pendant la période de 60 mois se terminant au moment en question : (i) une ou plusieurs des personnes suivantes : a) le Porteur non résident, b) les personnes avec lesquelles le Porteur non résident a un lien de dépendance (aux fins de la Loi de l'impôt) et c) les sociétés de personnes dans lesquelles le Porteur non résident ou une personne décrite au point b) détient une participation de membre (directement ou indirectement par l'entremise d'une ou de plusieurs sociétés de personnes) sont propriétaires de 25 % ou plus des actions émises de toute catégorie ou série du capital-actions de la Société, et (ii) plus de 50 % de la juste valeur marchande des Actions à droit de vote subalterne provenait directement ou indirectement de toute combinaison des éléments suivants : a) un bien immeuble ou réel situé au Canada, b) des « avoirs miniers canadiens » (au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt), c) des « avoirs forestiers » (au sens attribué à ce terme dans la Loi de l'impôt) ou d) des options, des intérêts ou, pour l'application du droit civil, des droits sur les biens précités, que le bien existe ou non. Malgré ce qui précède, dans certaines circonstances précisées dans la Loi de l'impôt, les Actions à droit de vote subalterne pourraient être réputées constituer des biens canadiens imposables.

Imposition des gains en capital et des pertes en capital

Lorsqu'un Porteur non résident dispose, ou est réputé avoir disposé, d'une Action à droit de vote subalterne qui est, pour lui, un « bien canadien imposable » et qu'il n'a pas le droit de se prévaloir d'une exonération prévue par une convention ou un traité fiscal applicable, la disposition aura normalement, pour lui, les mêmes incidences que pour les résidents du Canada qui sont décrites ci-dessus sous la rubrique « *Imposition des gains en capital et des pertes en capital* ». Un tel Porteur non résident est prié de consulter ses conseillers en fiscalité.

FACTEURS DE RISQUE

En plus des autres renseignements présentés dans le présent prospectus, les facteurs précis décrits ci-après pourraient avoir un effet défavorable important sur notre entreprise et doivent être examinés avant la prise de toute décision d'investir ou non dans la Société et dans les Actions à droit de vote subalterne. D'autres risques et incertitudes que nous estimons négligeables à l'heure actuelle ou dont nous ignorons l'existence pour le moment pourraient devenir des éléments importants qui influenceront sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie futurs. La matérialisation d'un de ces risques pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités, nos perspectives, notre situation financière, nos résultats d'exploitation ou nos flux de trésorerie. Un investissement dans les Actions à droit de vote subalterne convient uniquement aux investisseurs (i) qui comprennent le risque de perte du capital, (ii) pour lesquels un investissement dans les Actions à droit de vote subalterne fait partie d'un programme d'investissement diversifié et (iii) qui comprennent et sont prêts à assumer les risques que comporte un tel investissement. Les acquéreurs éventuels doivent étudier attentivement les risques suivants avant d'investir dans notre Société et dans les Actions à droit de vote subalterne.

Risques liés aux activités de la Société

La conjoncture économique générale au Canada, aux États-Unis et dans d'autres parties du monde ainsi que les niveaux plus faibles des dépenses de consommation peuvent influencer sur la confiance des consommateurs et sur leurs achats d'articles discrétionnaires, y compris les vêtements et les articles de mode connexes comme les nôtres.

Les conditions économiques comme le taux de chômage et le niveau des salaires, la disponibilité du crédit à la consommation, l'inflation, les taux d'intérêt et d'imposition, les prix du carburant et la confiance des consommateurs relativement aux conditions économiques actuelles et futures pourraient avoir une incidence néfaste sur les achats discrétionnaires de vêtements et d'articles spécialisés, notamment nos t-shirts, nos chemisiers, nos chandails, nos vestes, nos manteaux, nos pantalons, nos jupes, nos robes, nos articles en denim, nos sous-vêtements et nos accessoires. Les achats des consommateurs peuvent diminuer au cours des périodes de récession ou de volatilité économique ou lorsque le chômage est en hausse, que le revenu disponible est plus faible ou que les taux d'intérêts sont perçus comme étant élevés. Ces risques peuvent être accrus pour les détaillants comme nous, qui sommes axés principalement sur la vente de marchandise de mode discrétionnaire. Il pourrait nous être impossible de maintenir le taux de croissance des ventes que nous avons connu ces trois derniers exercices ou d'atteindre nos objectifs de croissance futurs si les dépenses de consommation diminuent. La volonté des consommateurs de faire des achats discrétionnaires pourrait diminuer, stagner ou décoller lentement en raison des conditions économiques nationales et régionales, notamment en raison de la volatilité de l'économie mondiale et de l'incertitude qui l'entoure actuellement.

Notre performance financière est particulièrement influencée par la conjoncture, notamment économique, des régions dans lesquelles nous avons un grand nombre de magasins. Tout ralentissement et toute perturbation économique ou tout changement de comportement des consommateurs pourraient avoir une incidence néfaste sur l'achalandage des centres commerciaux et des destinations de magasinage et sur l'aménagement de nouveaux centres commerciaux et de magasins de détail et, par conséquent, avoir un effet défavorable important sur notre Société et nos plans de croissance. En outre, toute dégradation des conditions économiques et toute période de récession pourrait exacerber les autres risques auxquels notre entreprise est confrontée, y compris les risques liés à la mise en œuvre de nos plans de croissance.

L'incertitude mondiale, notamment en ce qui concerne les politiques commerciales nationales, les événements géopolitiques et les effets mondiaux à court et à long terme des pandémies et d'autres crises similaires, peut entraîner des changements dans la confiance des consommateurs et dans leurs habitudes de dépenses discrétionnaires, occasionnant ainsi un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Les tendances des dépenses discrétionnaires de consommation demeurent imprévisibles et les dépenses sont susceptibles de diminuer en raison des contraintes relatives au crédit et aux incertitudes concernant l'avenir. Notre sensibilité aux cycles économiques et à toute évolution connexe de la demande des consommateurs pourrait avoir un effet défavorable important sur notre situation financière.

Le succès de notre entreprise dépend de notre aptitude à optimiser notre gamme de marchandises en prévoyant l'évolution de la demande, des goûts et des tendances mode chez les consommateurs quant à un grand nombre de marques, de gammes de produits, de circuits de vente et de régions, et en y répondant en temps voulu. Notre incapacité éventuelle à prévoir et à répondre à ces changements pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Notre marché cible de vêtements et d'accessoires pour les femmes des générations Z et Y est caractérisé par la mutation rapide des tendances mode et saisonnières, ainsi que des goûts et des demandes de la clientèle. Notre succès est donc tributaire de notre capacité à prévoir l'évolution des tendances mode et des préférences de consommation et, par ailleurs, à sans cesse gérer et mettre au point notre collection de marques afin de répondre aux tendances de consommation.

Nous concevons de nouvelles marchandises, choisissons et achetons les matières premières, mettons au point de nouvelles marques et de nouveaux concepts de vente au détail et ajustons continuellement la position de nos marques et catégories de marchandises afin de satisfaire aux demandes de la clientèle. Afin d'optimiser notre offre de marchandises, nous gérons nos stocks par l'établissement des prix, la répartition et le transfert des produits et le réapprovisionnement en produits dans notre réseau de magasins et nos canaux de vente.

Pour assurer l'approvisionnement approprié en produits, nous devons prévoir nos besoins et passer des commandes auprès de nos fournisseurs et de nos fabricants en nous fondant sur nos estimations de la demande future pour des produits en particulier. Notre capacité à prévoir avec exactitude la demande des consommateurs pour nos produits pourrait être altérée par bon nombre de facteurs, notamment : (i) une hausse ou une baisse de la demande des consommateurs pour nos produits ou pour les produits de nos concurrents; (ii) l'acceptation par les consommateurs des produits saisonniers; (iii) le lancement de nouveaux produits par nos concurrents; (iv) les stratégies des concurrents en matière de prix des produits et de réduction des prix; et (v) les fluctuations inattendues des conditions générales du marché. Nous achetons des stocks en fonction de nos prévisions de la demande des consommateurs. Si nous surestimons la demande pour nos produits, nos stocks pourraient dépasser la demande, ce qui pourrait entraîner la radiation ou la dépréciation des stocks excédentaires ainsi que leur vente à prix réduit, ce qui pourrait nuire à nos marges brutes et à nos mesures de gestion des marques. Si nous sous-estimons la demande pour nos produits, nous pourrions être incapables de nous procurer la marchandise nécessaire pour répondre à la demande, ce qui pourrait occasionner des retards dans l'expédition de nos produits et nous empêcher de tirer profit de la demande, ainsi que nuire à notre réputation. De plus, l'omission de prévoir avec précision le niveau de la demande pour nos produits pourrait nuire à notre rentabilité et à notre situation financière.

Rien ne garantit que nous pourrions continuer à mettre en œuvre avec succès nos stratégies de planification, d'achat et de gestion des stocks de marchandises régies par la demande, et à approvisionner nos magasins avec les bons assortiments de marchandises. Si nos prévisions diffèrent des préférences d'achats réelles de notre clientèle, nous pourrions avoir un excédent de matières premières ou de stocks ou être confrontés à une pénurie de produits à vendre dans nos magasins ou à livrer à notre clientèle par l'intermédiaire de notre cybercommerce, et ainsi rater des occasions d'affaires. L'éventualité que les stocks dépassent la demande de la clientèle pourrait entraîner la radiation ou la dépréciation des stocks excédentaires ainsi que leur vente à prix réduit, ce qui nuirait à nos marges bénéficiaires brutes et pourrait altérer la force et l'exclusivité de nos marques. Même si nous avons toujours appliqué une stratégie de démarque rigoureuse, les excédents de stocks pourraient nous en empêcher et entraîner la diminution des marges brutes parce que nous serions obligés de procéder à des rabais et des démarques supérieurs à ceux qui étaient prévus afin de diminuer les niveaux des stocks. Des niveaux de stocks peu élevés ou la freinte de stocks pourraient avoir une incidence néfaste sur notre capacité à répondre à la demande de la clientèle, ce qui pourrait entraîner un manque à gagner et diminuer la fidélité à nos marques. Toute incapacité prolongée à prévoir et à repérer les nouvelles tendances dans les préférences de consommation et à y répondre pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Notre entreprise repose sur une solide image de marque, et notre incapacité éventuelle à protéger et à rehausser nos marques aurait sur elle une incidence négative.

Selon nous, l'image et la notoriété de nos marques, Garage et Dynamite, ont beaucoup contribué au succès de notre entreprise et, afin de conserver et d'élargir notre clientèle, il est important de maintenir et de rehausser notre image de marque et d'accroître la notoriété de nos marques sur de nouveaux marchés dans lesquels leur reconnaissance est limitée. Préserver et renforcer notre image de marque et accroître la notoriété de nos marques pourraient nous obliger à investir notamment dans le marketing, le merchandising, l'aménagement des magasins, la formation du personnel et les relations publiques, ainsi qu'à engager d'autres dépenses liées à l'ouverture de magasins, à l'établissement de relations avec de nouveaux partenaires exploitants internationaux et à l'expansion de notre cybercommerce. Ces investissements pourraient être substantiels, détourner les ressources d'autres aspects des activités et ne pas donner les résultats escomptés.

Des actes commis par nos employés, des caractéristiques de notre marchandise (y compris celles pouvant entraîner des rappels), des activités de marketing et des critiques ou commentaires négatifs pourraient avoir des répercussions sur l'image et la réputation de notre marque. L'usage répandu de campagnes dans les médias sociaux et leur accessibilité généralisée, ainsi que les images ou les messages viraux diffusés en ligne pourraient élargir considérablement la portée et les répercussions de tels événements ou situations. Parce que la clientèle accorde de la valeur aux renseignements facilement disponibles à propos des détaillants et de leurs produits, elle pourrait prendre des décisions fondées sur de l'information véhiculée par les médias sociaux sans chercher à en savoir davantage ni à en vérifier l'exactitude. Le tort causé à nos marques pourrait être immédiat et nous pourrions être privés de l'occasion de nous justifier ou de corriger le tir, et rien ne garantit que nous réagirons ou aurons la capacité de réagir convenablement ou en temps voulu, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Notre image de marque et notre réputation pourraient être ternies par suite d'actes commis par nos fournisseurs et nos fabricants.

Les actes et les pratiques commerciales de nos fournisseurs et de nos fabricants pourraient avoir une incidence néfaste sur nos marques. Nous obtenons les matériaux qui composent notre marchandise principalement en Asie et dans d'autres marchés étrangers, notamment en Chine, au Bangladesh et au Cambodge, pays où nos fournisseurs et nos fabricants indépendants exercent leurs activités principales. Nous ne surveillons pas ni ne contrôlons nos fournisseurs et nos fabricants, qui sont toutefois assujettis à notre Code de conduite des fournisseurs ainsi qu'à nos normes de fabrication, et nous nous réservons le droit d'effectuer des audits annoncés ou non de leurs installations pour vérifier qu'ils respectent les lois locales et les normes internationales. Il est difficile de vérifier la conformité des fournisseurs et des fabricants indépendants du fait que l'éthique commerciale évolue continuellement, peut imposer des obligations plus contraignantes que la loi et est dictée en partie par l'évolution du droit ou par les pressions de différents groupes qui signalent les manquements perçus à l'éthique et mobilisent l'opinion publique sur ce sujet. Nous ne pouvons donc pas prévoir l'évolution des attentes en la matière et nous ne pouvons pas garantir que notre Code de conduite des fournisseurs conviendra à toutes les parties dont la vocation est de signaler les lacunes perçues dans les pratiques de travail ou commerciales partout dans le monde et de mobiliser l'opinion publique sur ce sujet. Notre inaptitude éventuelle ou celle de nos fournisseurs ou de nos fabricants à maintenir nos niveaux de service à la clientèle et de qualité et d'intégrité des marchandises ou notre inaptitude éventuelle à respecter ou à faire respecter les pratiques de travail ou environnementales généralement acceptées en Amérique du Nord ou les normes d'éthique et de responsabilité sociale dans l'exercice des activités pourrait avoir un effet défavorable sur l'image et la réputation de notre marque et, par le fait même, avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

En outre, si nous ne nous conformons pas aux normes de transparence auxquelles s'attendent les promoteurs de pratiques commerciales éthiques, nous pourrions nous attirer de la publicité négative, et ce, même si les pratiques de travail et les autres pratiques commerciales auxquelles nous-mêmes et nos fournisseurs et nos fabricants adhérons sont pour l'essentiel conformes aux attentes en matière de pratiques commerciales éthiques. Toute publicité négative à propos de nos marques ou toute atteinte importante à nos

marques ou à notre réputation pourrait avoir des impacts négatifs sur nos ventes, le moral et la productivité de nos employés et diminuer la confiance de la clientèle, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie.

Nous avons également reçu à l'occasion et pourrions encore recevoir des marchandises non conformes à nos spécifications ou à nos normes de contrôle de la qualité. Nous avons aussi reçu et pourrions encore recevoir des marchandises qui sont conformes à nos spécifications, mais que nous jugeons quand même inacceptables, ou des produits qui sont inacceptables pour une partie de notre clientèle ou d'autres membres du public. Dans de tels cas, à moins de pouvoir obtenir à temps des produits de remplacement, nous risquons de subir un manque à gagner en raison de notre incapacité à vendre la marchandise et des frais d'expédition et d'administration connexes additionnels. Si l'inacceptabilité de la marchandise n'est découverte qu'après que notre clientèle ou les membres du public l'aient vue ou achetée, ceux-ci pourraient s'en faire une idée défavorable et nous pourrions être obligés de rappeler des produits, ce qui pourrait nuire à nos résultats d'exploitation et porter atteinte à notre réputation et à nos marques.

Le 1^{er} janvier 2024, la Loi sur l'esclavage moderne est entrée en vigueur au Canada. Cette loi nous oblige à publier tous les ans un rapport sur les mesures prises au cours de l'exercice précédent pour atténuer le risque relatif au recours au travail forcé ou au travail des enfants à l'une ou l'autre étape de notre chaîne d'approvisionnement, y compris dans la production de marchandises au Canada ou ailleurs ou leur importation au Canada. Il y a un risque que, malgré tous les efforts que nous déployons pour éviter cette situation, les intervenants de notre chaîne d'approvisionnement aient recours ou qu'il soit allégué qu'ils ont recours au travail forcé ou au travail des enfants, et il pourrait être difficile de recueillir l'information suffisante auprès de nos fournisseurs indépendants. Nous travaillons à surveiller ce risque et à mettre en œuvre les mesures d'atténuation nécessaires, ce qui pourrait avoir une incidence sur notre efficacité opérationnelle, nos résultats d'exploitation, notre situation financière et notre réputation. On consultera notre politique sur l'esclavage moderne sur notre site Web, au www.groupedynamite.com.

Nous sommes exposés au risque stratégique lié à la transparence de la chaîne d'approvisionnement.

Les chaînes d'approvisionnement de la fabrication de vêtements sont reconnues pour être complexes, la traçabilité de toutes leurs composantes, jusqu'aux matières premières, étant très faible. Il est donc difficile d'obtenir le portrait complet des normes, notamment sociales et environnementales, qui sont appliquées aux niveaux inférieurs de la chaîne d'approvisionnement, surtout lorsque nous n'avons pas de relation commerciale directe avec les intervenants. Les allégations de pratiques irrégulières, notamment sur le plan social et environnemental, à ces niveaux de la chaîne d'approvisionnement ciblent bien souvent le secteur dans son ensemble (comme dans le cas des allégations concernant le travail forcé). Il peut être compliqué de déterminer dans quelle mesure un tel risque touche la chaîne d'approvisionnement de la Société, et, dès lors, difficile de donner une réponse détaillée à de telles allégations. Une mesure inefficace ou une inaction perçue à l'égard des allégations visant notre secteur et notre entreprise pourrait porter atteinte à notre réputation et avoir une incidence néfaste sur notre performance financière. Nous prévoyons lancer dans les prochaines années des logiciels de traçabilité qui nous permettront de gérer notre chaîne d'approvisionnement numériquement, de la source des fibres à la confection des vêtements en passant par les installations de fabrication des textiles.

Si nous ne continuons pas à écouter notre clientèle adéquatement, notre entreprise pourrait en pâtir.

Nos programmes de marketing comportent des campagnes dans les médias mode, des campagnes payantes et des campagnes auprès des influenceurs, la publicité directe au consommateur, le marketing d'affiliation, le marketing organique, le marketing sur les réseaux sociaux et le marketing en magasin pour susciter l'intérêt de notre clientèle et l'amener à fréquenter nos magasins, notre site Web et notre appli. En règle générale, nous n'avons pas recours aux réseaux publicitaires classiques, comme les journaux, les magazines, les panneaux d'affichage, la télévision et la radio, qui sont utilisés par certains de nos concurrents. Ce choix pourrait rendre plus difficile l'intégration de nouveaux magasins dans les collectivités, la pénétration de nouveaux marchés ou le maintien de la notoriété et du caractère distinctif de nos marques sur nos marchés

existants. Rien ne garantit que nos activités de marketing se révéleront efficaces en dehors des régions précises où elles ont fait leur preuve au Canada et aux États-Unis. Les consommateurs dans les nouveaux marchés que nous tentons de pénétrer pourraient rejeter notre image de marque. Étant donné que notre croissance future passe par de nouveaux marchés géographiques, nous pourrions devoir recourir à des plateformes locales de marketing. Nous prévoyons que, à mesure que nous pénétrerons de nouveaux marchés et que la concurrence sur ces marchés s'intensifiera, le maintien et le rehaussement de nos marques pourraient devenir de plus en plus difficiles et onéreux.

Nous utilisons des médias sociaux comme Instagram, TikTok, Snapchat, Pinterest, YouTube et Facebook pour maintenir le contact avec notre clientèle. Si nos activités de marketing dans les médias sociaux échouent, il pourrait n'exister aucun autre circuit de marketing immédiatement disponible ou rentable qui nous permettrait de bâtir ou de conserver la notoriété de notre marque. Si nous devons recourir aux circuits publicitaires classiques dans notre stratégie globale de marketing, nous aurons des frais supplémentaires à payer pour faire la transition vers ces circuits et les exploiter. Au fur et à mesure de notre croissance, notre capacité à augmenter la notoriété de notre marque et à agrandir notre cybercommerce sera amoindrie si nous ne sommes pas à l'écoute de notre clientèle cible, tant sur nos marchés existants que sur les nouveaux marchés. Un tel manque d'écoute pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie. Une partie de notre clientèle trouve notre entreprise au moyen de moteurs de recherche sur Internet, comme Google, ainsi que par nos publicités en ligne. La prédominance de notre site Web en réponse aux recherches sur Internet est un élément critique pour attirer une clientèle potentielle vers notre plateforme. Si nous n'occupons pas une position de tête ou ne paraissions tout simplement pas dans les listes des résultats de recherche pour quelque raison que ce soit, les visites à notre site Web pourraient diminuer sensiblement, et nous pourrions être incapables de remplacer ce trafic ou pourrions être obligés d'augmenter nos dépenses sur d'autres canaux de marketing pour compenser la perte de visites.

De plus, nous recourons au marketing local pour publiciser nos marques. Parmi de telles initiatives figure la collaboration avec des célébrités, des micro et nano-influenceurs et des étudiants ambassadeurs que nous choisissons et qui nous aident à présenter nos marques et notre culture aux collectivités dans lesquelles se trouvent nos magasins. Nos initiatives de marketing local doivent être adaptées à chaque marché, ce qui peut exiger en permanence de l'attention et des ressources considérables. Nous devons par exemple repérer et embaucher les bons ambassadeurs dans chacun de nos marchés existants et nouveaux. Notre croissance et notre rentabilité futures ainsi que le succès de nos nouveaux magasins dépendront en partie de l'efficacité et de l'efficience de ces initiatives de marketing local; si elles échouent, il pourrait n'exister aucun autre canal immédiatement disponible pour nous permettre de bâtir la notoriété de nos produits d'une manière que nous jugeons adéquate. Cette situation pourrait rendre plus difficile l'intégration de nouveaux magasins dans les collectivités, la pénétration de nouveaux marchés ou le maintien de la notoriété et du caractère distinctif de nos marques sur nos marchés existants. De plus, si nos initiatives de marketing local n'aboutissent pas et que nous devons intégrer les circuits de promotion classiques à notre stratégie de marketing globale, nous devrons payer des frais supplémentaires pour faire la transition vers ces circuits et les exploiter. Notre incapacité éventuelle à commercialiser adéquatement nos produits et nos marques sur les marchés existants et les nouveaux marchés pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie. De plus, si une ou plusieurs célébrités ou un ou plusieurs ambassadeurs ou influenceurs avec lesquels nous avons une entente à l'heure actuelle cessent de faire la promotion de notre marque, en font la promotion d'une manière négative, n'adhèrent pas aux lignes directrices applicables dictées par la législation ou font l'objet de publicité négative dans les médias, notre marque et notre réputation pourraient en pâtir et nous pourrions être obligés de consacrer du temps et des ressources à la recherche de nouvelles célébrités et de nouveaux ambassadeurs et influenceurs pour représenter notre marque, et ces nouvelles relations pourraient se révéler moins fructueuses que nos relations actuelles. Notre incapacité éventuelle à recruter des célébrités, des ambassadeurs et des influenceurs jouissant d'une notoriété significative pour promouvoir notre marque et nos produits pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Notre inaptitude éventuelle à maintenir les niveaux récents des ventes des magasins comparables ou des ventes au détail par pied carré pourrait provoquer la baisse du cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Nous pourrions ne pas parvenir à maintenir les niveaux des ventes des magasins comparables que nous avons atteints par le passé, ou à reproduire nos ventes des magasins comparables ou nos ventes au détail par pied carré historiques à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Si nos ventes des magasins comparables ou nos ventes au détail par pied carré baissent ou ne répondent plus aux attentes du marché, le cours de nos Actions à droit de vote subalterne pourrait baisser. Divers facteurs influent sur les ventes des magasins comparables et les ventes au détail par pied carré, notamment les tendances mode, la concurrence, la conjoncture économique, les prix, l'inflation, le moment choisi pour les lancements de nouveaux produits et les événements promotionnels, la modification de notre gamme de marchandises, le succès des programmes de marketing et les conditions météorologiques. En conséquence de ces facteurs, nos ventes des magasins comparables pourraient être sensiblement inférieures à celles des périodes récentes ou à nos attentes, ce qui pourrait nuire à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie et provoquer la baisse du cours des Actions à droit de vote subalterne.

Notre incapacité éventuelle à attirer une nouvelle clientèle ou à conserver notre clientèle existante ou à maintenir ou à augmenter les ventes auprès de ces clientèles aurait une incidence néfaste sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos perspectives de croissance.

Notre succès est tributaire, en partie, de notre capacité à attirer une nouvelle clientèle, particulièrement, suivant notre stratégie de croissance, aux États-Unis, voire à l'international, dans des marchés où notre marque est peu connue. Pour accroître notre clientèle dans ces nouveaux marchés, nous devons attirer et séduire des personnes qui s'identifieront à nos produits, ce qui pourrait être plus ardu à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Si le nombre de personnes disposées à acheter nos produits ne continue pas d'augmenter, si nous ne parvenons pas à offrir une expérience de magasinage de grande qualité ou si notre clientèle actuelle ou potentielle n'est pas convaincue de la supériorité de nos produits, notre capacité à retenir la clientèle existante, à acquérir une nouvelle clientèle et à faire croître notre entreprise pourrait en subir les contrecoups. Nous avons investi des sommes considérables dans le but de mettre en valeur nos marques et d'attirer une nouvelle clientèle, et nous prévoyons continuer à faire de tels investissements pour mettre en valeur nos produits existants auprès d'une nouvelle clientèle et nos nouveaux produits auprès de la clientèle existante et éventuelle, notamment au moyen de nos plateformes de cybercommerce et de nos magasins. Ces campagnes pourraient se révéler coûteuses et ne pas entraîner l'augmentation des ventes. Par ailleurs, malgré la notoriété élargie que nos marques pourraient acquérir, nous pourrions ne pas attirer une nouvelle clientèle dans la même mesure que par le passé. Notre incapacité éventuelle à attirer une nouvelle clientèle à l'extérieur du Canada et des États-Unis qui achèterait des quantités de produits suffisantes pour faire croître notre entreprise pourrait entraver l'augmentation de nos ventes.

De plus, notre prospérité future repose en partie sur notre aptitude à augmenter nos ventes auprès de notre clientèle existante, notre stratégie de croissance prévoyant l'augmentation de la valeur moyenne des commandes et du nombre des achats. Si notre clientèle existante ne trouve plus nos produits attrayants, n'est pas satisfaite de notre service à la clientèle, notamment en ce qui concerne les délais d'expédition, ou si nous ne parvenons pas à actualiser nos produits rapidement pour répondre aux tendances du moment et aux demandes des consommateurs, elle pourrait cesser de faire des achats, réduire le nombre de ses achats ou faire de plus petits achats.

Notre incapacité éventuelle à continuer d'attirer une nouvelle clientèle, la réduction des dépenses de notre clientèle existante pour les produits que nous offrons ou l'absence d'achats répétés de nos produits pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos perspectives de croissance.

Une panne grave de nos systèmes de technologie de l'information ou de notre cybercommerce pourrait nuire considérablement à notre entreprise et occasionner une diminution de nos produits des activités ordinaires et des perspectives de croissance ainsi que porter atteinte à notre réputation.

La protection des données sur la clientèle, les employés et l'entreprise est capitale pour nous. Nous dépendons énormément de nos systèmes informatiques pour faire le suivi de nos stocks et des données sur notre clientèle, gérer notre chaîne d'approvisionnement, inscrire et traiter les transactions, recueillir et résumer des données et gérer notre entreprise. Même si nos systèmes sont conçus pour fonctionner sans interruption, nous avons déjà connu et pourrions encore connaître des interruptions de nos systèmes informatiques. Si nos systèmes informatiques ne fonctionnent pas efficacement, ne suivent pas le rythme de nos besoins croissants de capacité, ne se laissent pas mettre à niveau ou remplacer en douceur par de nouveaux systèmes, notamment de nouveaux systèmes de planification et de gestion financières, ou n'intègrent pas de nouveaux systèmes facilement, notre entreprise pourrait en souffrir. En outre, nos systèmes informatiques peuvent subir des dommages ou des interruptions causés par des pannes de courant, des défaillances informatiques ou de télécommunication, des virus informatiques, des cyberattaques, de l'hameçonnage et d'autres arnaques, des fraudes, le blanchiment d'argent, le vol et d'autres activités criminelles, des attaques par saturation, des attaques de piratage psychologique, des attaques par rançongiciel, des atteintes à la sécurité, des catastrophes comme des incendies, des inondations, des tremblements de terre, des tornades, des ouragans, des pandémies, des actes de guerre ou de terrorisme, ou par des atteintes découlant des erreurs de nos employés, de méfaits ou d'autres perturbations. Si nos systèmes informatiques sont endommagés ou cessent de fonctionner convenablement, nous pourrions être obligés d'investir de fortes sommes pour les réparer ou les remplacer et nous pourrions perdre des données sensibles, voir l'intégrité ou la confidentialité de l'information sur notre clientèle et notre personnel conservée dans nos systèmes ou nos réseaux compromises et la connexion avec les systèmes ou les réseaux de tiers auxquels nous sommes reliés perturbée, et nos activités pourraient être interrompues ou ralenties. La croissance rapide et exponentielle de l'infonuagique et du cybercommerce a fait naître un écosystème mondial d'outils et d'applications numériques que nos pairs et nous-mêmes adoptons de plus en plus. La migration vers les fournisseurs infonuagiques a augmenté la dépendance envers les prestataires de services technologiques ainsi que l'exposition aux risques que ces prestataires cessent leurs activités commerciales, modifient leurs modèles d'affaires, réduisent les fonctionnalités ou subissent des cyberattaques ou des pannes de système. Le manque de renseignements pertinents et fiables permettant à la direction de gérer efficacement nos activités pourrait nous empêcher d'optimiser notre performance globale. Les attaques réelles ou éventuelles pourraient nous obliger à engager des frais supplémentaires, notamment pour déployer du personnel supplémentaire et des technologies de protection, former les employés et retenir les services d'experts et de consultants externes. Une perte importante de données ou l'incapacité de conserver des renseignements fiables pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités et nos résultats d'exploitation. La perturbation de notre cybercommerce pourrait diminuer nos produits des activités ordinaires en ligne, augmenter nos frais, nuire à nos perspectives de croissance, nous exposer à des litiges, ébranler la confiance de la clientèle et porter atteinte à nos marques, et toute interruption grave de nos systèmes informatiques pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise ou nos résultats d'exploitation et notre réputation.

Des atteintes à la sécurité des données et d'autres cyberévénements pourraient entraîner la perturbation de nos activités ou des pertes financières et pourraient avoir une incidence néfaste sur notre réputation, notre crédibilité et notre entreprise.

Nos fournisseurs de services et nous-mêmes sommes confrontés à des risques liés aux atteintes à la sécurité des données et à d'autres cyberévénements. Nous recueillons, traitons, conservons et utilisons des renseignements personnels concernant notre clientèle et notre personnel. Nous communiquons également des renseignements personnels concernant la clientèle et le personnel à des fournisseurs de services indépendants qui nous secondent dans nos activités commerciales, y compris en ce qui a trait à l'exploitation de notre site de cybercommerce et à la fourniture de divers outils de médias sociaux et de sites Web que nous utilisons dans le cadre de notre stratégie de marketing. Une tentative de divulgation non autorisée ou la divulgation non autorisée effective de renseignements personnels pourrait porter atteinte à notre réputation et à notre crédibilité, réduire nos ventes en ligne, amoindrir notre aptitude à attirer des visiteurs à nos sites Web, réduire notre capacité à attirer et à fidéliser la clientèle et entraîner des litiges nous visant, y compris des actions collectives, ou l'imposition d'amendes ou de pénalités importantes.

Nos activités en ligne, y compris nos sites Web de cybercommerce, pourraient aussi faire l'objet de cyberattaques, notamment des attaques par saturation. Bien que nous ayons pris des mesures que nous jugeons raisonnables pour nous protéger, ces mesures pourraient ne pas protéger adéquatement nos activités en ligne contre de telles attaques. Si une attaque par saturation ou un autre type de cyberévénement venait à toucher nos sites de cybercommerce ou nos autres systèmes de technologie de l'information, notre entreprise pourrait être perturbée, nous pourrions perdre des ventes ou des données précieuses, et notre réputation, nos résultats d'exploitation et notre situation financière pourraient en subir les contrecoups. En outre, la législation sur la protection des renseignements, qui est en constante évolution, pourrait imposer des obligations plus lourdes qui pourraient augmenter les risques associés aux atteintes à la sécurité des renseignements.

Nous avons mis en place des procédures et des technologies conçues pour protéger les renseignements relatifs aux cartes de débit et de crédit de notre clientèle, ainsi que les renseignements personnels dont nous disposons concernant notre clientèle et notre personnel, et nous continuons à consacrer des ressources importantes à des mesures de sécurité visant notamment le réseau, les systèmes de sauvegarde et le plan de reprise après sinistre. Néanmoins, ces mesures ne peuvent ni fournir une sécurité absolue ni garantir que nous parviendrons à empêcher les atteintes aux renseignements personnels dont nous disposons, ni la perte ou le vol de ceux-ci ni l'accès non autorisé à ceux-ci ni leur communication, leur reproduction, leur utilisation ou leur modification non autorisées.

Le fait que les consommateurs sont de plus en plus sensibles à la confidentialité des renseignements pourrait donner lieu à la proposition de nouvelles lois et propositions législatives étrangères, fédérales, provinciales et étatiques régissant la protection et la sécurité des renseignements, ainsi qu'au renforcement des obligations de protection des renseignements imposées aux commerçants par les émetteurs de cartes de crédit.

Nous pourrions donc être assujettis à des exigences plus strictes visant à mieux protéger les renseignements personnels que nous recueillons, utilisons et communiquons, ce qui, notamment, augmenterait nos frais de conformité.

Risque lié à la marque et à la réputation créé par les influenceurs.

Nous mettons de plus en plus à profit les relations que nous entretenons avec des influenceurs afin de mettre davantage en valeur notre marque et nos produits. Bien que nous ayons un système robuste de repérage et de gestion de nos partenariats, notre marque et notre réputation pourraient subir l'incidence néfaste des interventions d'influenceurs dans les médias sociaux, de croyances sociales, culturelles et politiques qui seraient publiées, de l'utilisation non authentique de notre marque et de nos produits, de conflits moraux ou de différends éthiques. Le tort causé à notre marque et à notre réputation pourrait être immédiat et nous pourrions être privés de l'occasion de nous justifier ou de corriger le tir, et rien ne garantit que nous réagirons correctement ou en temps voulu.

Notre incapacité éventuelle à recruter, à motiver et à maintenir en poste du personnel de vente qualifié pourrait nous empêcher de maintenir en tout temps un haut niveau de service à la clientèle et de faire croître ou de maintenir nos activités, et nos marques, notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie pourraient en souffrir.

Notre entreprise est tributaire de notre aptitude à recruter, à motiver et à maintenir en poste assez d'employés de magasin, y compris des directeurs de magasin, qui connaissent et apprécient notre clientèle, nos marques et notre culture d'entreprise et qui sont capables de représenter convenablement et efficacement notre culture et d'établir une crédibilité auprès de notre clientèle. Beaucoup de ces employés occupent des postes de premier échelon ou des postes à temps partiel dont les taux de roulement ont toujours été élevés. Dans le secteur du détail, le recrutement de personnel qualifié et expérimenté pour occuper ces postes fait l'objet d'une forte concurrence entre les entreprises. Nous sommes très fiers des efforts que nous consacrons à la formation et au perfectionnement de notre personnel et nous favorisons la promotion interne. Ces problèmes pourraient être exacerbés par l'exécution de notre stratégie d'ouverture d'un nombre important de magasins aux États-Unis et ailleurs dans le monde au cours des quelques années à venir. Si nous ne sommes pas en mesure d'attirer, de former et de maintenir en poste du personnel de magasin capable de fournir en

permanence un service à la clientèle exceptionnel, démontré par leur enthousiasme envers notre culture et nos marques, la connaissance de notre clientèle et la connaissance de notre gamme de marchandises, nous pourrions avoir du mal à ouvrir de nouveaux magasins, la performance de nos magasins existants et de nos nouveaux magasins pourrait grandement s'en ressentir, notre image de marque pourrait être entachée et notre aptitude à poursuivre notre stratégie de croissance pourrait s'en trouver compromise.

Les fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain et à d'autres monnaies et les fluctuations des coûts des intrants et de l'inflation pourraient avoir une incidence sur nos résultats d'exploitation et nos résultats financiers et nuire à la comparabilité de nos résultats d'une période financière à l'autre.

Nous sommes exposés aux risques du marché attribuables aux fluctuations du taux de change, principalement aux fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport à celle du dollar américain. Les fluctuations du taux de change pourraient avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation et nos résultats financiers, y compris sur les caractéristiques financières de nos magasins.

La moitié environ de nos ventes se fait en dollars canadiens tandis que la majeure partie de nos achats de stocks est payée en dollars américains. Par conséquent, des changements dans la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain pourraient influencer sur le coût des marchandises vendues. Nous prévoyons continuer de réaliser une importante partie de nos ventes, même si cette proportion diminue graduellement, en dollars canadiens et continuer de payer une importante partie du coût des marchandises vendues et de nos charges d'exploitation en dollars américains, de sorte que les variations du cours du change entre le dollar canadien et le dollar américain pourraient avoir un effet important, éventuellement défavorable, sur nos résultats d'exploitation.

Nous avons à l'occasion recours aux contrats de change à terme pour atténuer les risques découlant de la vente au Canada de marchandises achetées en dollars américains, mais rien ne garantit que cette stratégie sera fructueuse. La couverture du risque de change comporte un risque d'illiquidité, de sorte que, dans la mesure où la monnaie étrangère se déprécie ou s'apprécie par rapport au dollar canadien (selon la direction de la couverture), le recours à des couvertures pourrait causer des pertes plus importantes que si aucune couverture n'avait été utilisée. En outre, les ententes de couverture pourraient avoir pour effet de limiter ou de réduire nos rendements totaux si les attentes de la direction concernant des événements futurs ou la situation du marché dans l'avenir se révèlent inexactes, auquel cas les frais occasionnés par les stratégies de couverture pourraient dépasser leurs avantages.

Nos états financiers sont présentés en conformité avec les IFRS, et nous déclarons et continuerons de déclarer nos résultats en dollars canadiens, notre monnaie fonctionnelle. Nos établissements des États-Unis ont le dollar américain pour monnaie fonctionnelle. Les montants sont convertis en dollars canadiens à chaque période de présentation de l'information financière, les écarts de conversion étant comptabilisés dans les autres éléments du résultat global. Toute fluctuation de valeur du dollar américain par rapport au dollar canadien au cours d'une période d'information financière donnée entraînerait une perte ou un gain de change à la conversion des ventes et des coûts libellés en dollars américains. Par conséquent, notre résultat déclaré pourrait fluctuer considérablement en raison des écarts de conversion et il pourrait ne pas être comparable d'une période à l'autre.

Les taux d'intérêt élevés continuent de marquer les économies canadienne et américaine et d'influer sur l'activité commerciale. Nos activités pourraient pâtir si les taux d'intérêt, l'inflation ou les taux de chômage augmentent à des niveaux qui auraient une incidence néfaste sur les tendances et les dépenses de consommation et, par conséquent, sur nos ventes et notre rentabilité. Nous pourrions aussi ne pas réussir à surmonter efficacement ces risques et incertitudes ou à mettre en œuvre avec succès des stratégies opérationnelles pour en atténuer l'incidence.

Le départ de membres de notre équipe de direction ou d'autres membres du personnel clé ou l'impossibilité de recruter de nouveaux membres de l'équipe qui possèdent une connaissance spécialisée du marché et des compétences techniques pourraient nous rendre moins concurrentiels et moins aptes à gérer nos activités efficacement.

Notre équipe de direction se compose d'un groupe clé de membres de la haute direction de longue date. La perte éventuelle des connaissances techniques, de l'expérience de gestion et de la connaissance de nos activités que possèdent un ou plusieurs des membres de notre équipe pourrait entraîner le détournement des ressources de gestion, puisque les membres restants de la direction auraient à effectuer les tâches des membres de la haute direction sortants et à consacrer le temps habituellement réservé à la gestion de notre entreprise à la recherche, à l'embauche et à la formation de nouveaux membres de la direction. Nous n'avons pas souscrit de police d'assurance vie dirigeants d'entreprise pour notre chef de la direction.

Notre chef de la direction est également chef de la direction de Carbonleo, gestionnaire et promoteur immobilier, de sorte que son attention n'est pas consacrée uniquement à la Société. Pour plus de renseignements sur nos opérations avec une personne apparentée réalisées avec des entités contrôlées par M. Lutfy, voir la note 26 « Transactions entre parties liées » de nos États financiers annuels.

Le départ de l'ensemble ou d'une partie de notre équipe de direction ou du personnel clé, notamment nos designers et gestionnaires des fonctions clés, pourrait avoir une incidence néfaste sur notre aptitude à élaborer et à poursuivre notre stratégie de croissance, ce qui pourrait entraîner un effet défavorable sur nos activités et notre situation financière. Le départ d'un membre du personnel clé pourrait également être perçu négativement par les investisseurs et les analystes et causer une baisse du cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

En outre, le marché où se recrute le personnel clé dans notre secteur est extrêmement concurrentiel. Par conséquent, nous pourrions être incapables de recruter et de maintenir en poste du personnel clé ayant les compétences et l'expérience nécessaires pour gérer notre entreprise et poursuivre notre stratégie de croissance.

Notre aptitude à obtenir des marchandises en temps voulu et à des prix concurrentiels pourrait être réduite en raison de la détérioration ou de la modification des liens que nous avons tissés avec nos fournisseurs et nos fabricants ou de la survenance d'une situation qui leur porte préjudice ou qui perturbe leurs entreprises.

Nos fournisseurs et nos fabricants sont touchés, entre autres, par les augmentations du coût de la main-d'œuvre et du carburant, les conflits et interruptions de travail, l'évolution de la réglementation, l'instabilité politique ou économique, les catastrophes naturelles, les restrictions au commerce, les droits de douane, les taux de change, la capacité et les frais de transport, ainsi que par d'autres facteurs liés au commerce extérieur. Ces facteurs sont indépendants de notre volonté et de celle de nos fournisseurs et de nos fabricants, pourraient avoir un effet défavorable sur nos fournisseurs ou nos fabricants ou perturber leurs entreprises et pourraient avoir une incidence sur notre capacité à nous approvisionner en matières premières et en produits finis et à faire fabriquer notre marchandise selon des conditions acceptables et dans des délais raisonnables, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur notre rentabilité et nos résultats d'exploitation.

La plus grande part de nos produits vestimentaires est actuellement confectionnée pour nous à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Le Canada, les États-Unis et les pays où nos produits sont fabriqués ou vendus ont imposé des quotas, des droits, des barrières tarifaires ou d'autres restrictions ou règlements et pourraient en imposer d'autres, pourraient ajuster défavorablement les quotas, les droits ou les barrières tarifaires en vigueur ou pourraient nous obliger à utiliser des méthodes différentes pour calculer les quotas, les droits et les barrières tarifaires. Les restrictions au commerce, y compris les barrières tarifaires, les quotas, les embargos, les mesures de protection et les restrictions des douanes, pourraient augmenter le coût ou réduire la disponibilité des produits ou nous forcer à modifier notre chaîne d'approvisionnement ou nos autres pratiques commerciales ou financières actuelles, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie. De plus, les événements politiques, y compris le résultat des récentes élections aux États-Unis, pourraient augmenter la probabilité que les pays

imposent de telles restrictions. Ces restrictions au commerce, qui pourraient être exacerbées par l'adoption de restrictions supplémentaires en représailles, pourraient nuire à notre entreprise, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie.

Nous avons tissé avec plusieurs fournisseurs et fabricants des liens importants qui, selon nous, nous procurent un avantage concurrentiel. Nous ne sommes pas propriétaire ni exploitant d'installations de fabrication. Nous nous approvisionnons en tissus et en d'autres matières auprès de fournisseurs tiers et nous faisons fabriquer notre marchandise par des fabricants. Au 1^{er} septembre 2024, nos 10 principaux fournisseurs représentaient environ 87 % de nos coûts incorporables et recouraient à 50 usines, dont aucune ne représentait à elle seule plus de 5 % de nos coûts. Cependant, nous n'avons pas conclu de contrats à long terme avec nos fournisseurs et nos fabricants et nous exerçons généralement nos activités sans garantie contractuelle d'approvisionnement continu ou de prix constants. Nos fournisseurs ou nos fabricants peuvent mettre fin à leur relation avec nous ou cesser de nous fournir des matières, de la marchandise ou des services satisfaisants pour de nombreuses raisons.

Notre mode d'approvisionnement nous procure actuellement des avantages qui pourraient être compromis si nos fournisseurs ou nos fabricants :

- cessaient de faire affaire avec nous et que nous ne pouvions pas les remplacer;
- augmentaient les prix qu'ils nous demandent;
- modifieraient les modalités relatives aux prix afin de nous demander de payer plus tôt ou à l'avance, notamment à la suite de modifications apportées à la relation de crédit que certains de nos fournisseurs ou de nos fabricants ont avec leurs divers établissements de crédit;
- voyaient leurs activités perturbées par une catastrophe naturelle ou un autre danger qui nuirait à leur capacité de poursuivre leur exploitation ou leurs exportations;
- vendaient de la marchandise concurrente à des prix similaires ou à de meilleurs prix à nos concurrents, dont un grand nombre achètent déjà en plus gros volumes que nous et, dans certains cas, à des prix inférieurs;
- rallongeaient leurs délais de production.

Rien ne garantit que nous serons en mesure d'obtenir la marchandise souhaitée ou de l'obtenir en quantité suffisante et à des conditions acceptables dans l'avenir, particulièrement si nous avons besoin de stocks nettement accrus pour réagir à la croissance de notre entreprise. Nous pourrions devoir nouer des liens avec de nouveaux fournisseurs et fabricants si nos fournisseurs et fabricants actuels deviennent incapables de nous fournir nos produits en quantités voulues, et nous pourrions être incapables d'obtenir les mêmes conditions de la part des nouveaux fournisseurs et fabricants. L'impossibilité d'obtenir la marchandise souhaitée en quantité suffisante, à des prix acceptables et dans des délais de livraison convenables en raison de la perte d'un ou de plusieurs fournisseurs ou fabricants clés ou de la dégradation ou de la modification de nos liens avec un ou plusieurs d'entre eux ou encore en raison d'une situation qui leur porte préjudice pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

Nous exerçons nos activités dans un secteur extrêmement concurrentiel et la taille et les ressources de certains de nos concurrents pourraient leur permettre de rivaliser plus efficacement que nous, ce qui pourrait avoir une incidence néfaste sur notre croissance et notre part de marché.

Nous faisons face à une vive concurrence dans le secteur de la vente au détail de vêtements et d'accessoires. Nous cherchons à obtenir la faveur des consommateurs au moyen d'une combinaison de facteurs, notamment 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 livrons concurrence à un groupe diversifié de détaillants de vêtements spécialisés, de grands magasins, de détaillants de mode éphémère et d'autres fabricants et détaillants de vêtements et d'accessoires de marque. Notre croissance dans des marchés servis par nos concurrents et l'entrée de nouveaux concurrents ou la croissance de nos concurrents existants dans nos marchés pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités.

Bon nombre de nos concurrents actuels et éventuels sont ou pourraient être plus gros et plus connus que nous et disposent ou pourraient disposer de ressources plus importantes, notamment sur le plan financier et du marketing. Ces concurrents pourraient être en mesure de consacrer davantage de ressources au marketing et à la vente de leurs produits, de mieux faire connaître leurs marques ou de pratiquer des prix plus concurrentiels que nous. Nous pourrions perdre une part de marché, ce qui pourrait réduire nos produits des activités ordinaires et avoir une incidence néfaste sur nos résultats d'exploitation. Bon nombre de nos concurrents utilisent également des supports publicitaires et de marketing que nous n'utilisons pas en règle générale, notamment le publipostage, les journaux, les magazines, les panneaux d'affichage, la télévision et la radio, ce qui peut rendre leurs marques plus connues que les nôtres.

Nous ne possédons pas de droits exclusifs sur certains des éléments qui font partie de l'expérience qu'offrent nos magasins à notre clientèle et qui composent nos gammes de marchandises. Nos concurrents pourraient chercher à imiter certains aspects de notre stratégie commerciale, de l'expérience qu'offrent nos magasins ou de nos gammes de marchandises, ce qui pourrait réduire notre avantage concurrentiel. Par conséquent, nos concurrents actuels et futurs, particulièrement ceux qui disposent de ressources plus importantes, notamment sur le plan financier et du marketing, pourraient être en mesure de copier ou d'améliorer une partie ou l'ensemble des éléments composant l'expérience qu'offrent nos magasins ou nos gammes de marchandises qui, selon nous, nous rendent uniques. Si nos concurrents y arrivaient, notre position concurrentielle et notre entreprise pourraient en souffrir. Nous ne pouvons pas vous garantir que nous réussirons à affronter la concurrence à l'avenir.

Nous aurons besoin de beaucoup de capitaux pour financer notre entreprise en expansion, capitaux qui pourraient nous être refusés ou ne pas nous être fournis à des conditions satisfaisantes. Nous prévoyons utiliser les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation afin de financer nos activités et de mener à bien nos stratégies de croissance; toutefois, si nous ne pouvons pas conserver des niveaux suffisants de flux de trésorerie, nous pourrions ne pas réussir à atteindre nos prévisions de croissance ou pourrions avoir besoin de financement supplémentaire, ce qui pourrait avoir une incidence néfaste sur notre santé financière et nous obliger à accepter des restrictions qui limiteront nos activités commerciales et causeront de la dilution pour nos actionnaires existants.

Nous prévoyons poursuivre notre croissance et notre expansion, notamment celle de notre cybercommerce, ouvrir de nouveaux magasins et mettre à niveau nos systèmes de technologie de l'information et d'autres infrastructures à mesure que les occasions se présentent. Les plans de croissance de notre réseau de magasins et de notre cybercommerce pourraient échouer et leur mise en œuvre pourrait ne pas entraîner les augmentations prévues de nos produits des activités ordinaires même si nos frais augmentent par ailleurs. Compte tenu du fait que les projets de croissance que nous envisageons nécessitent des investissements considérables à court et à moyen terme, si nous ne sommes pas en mesure de générer la croissance de nos produits des activités ordinaires aux niveaux attendus, nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pourraient être insuffisants pour financer nos activités et mettre à exécution nos stratégies de croissance, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous ne tirerons aucun produit du Placement. Nous dépendons essentiellement des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pour financer nos plans d'affaires et de croissance, et ce sera toujours le cas après le Placement. Si notre entreprise ne génère pas suffisamment de flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pour financer ces activités et que nous ne pouvons pas par ailleurs prélever de fonds suffisants sur nos facilités de crédit, nous pourrions avoir besoin de financement par emprunt ou par capitaux propres supplémentaire. Nous ignorons si ces mesures pourraient être prises ou si elles pourraient être prises en temps opportun ou à des conditions que nous jugeons satisfaisantes. Si ce financement ne nous est pas fourni ou s'il nous est fourni à des conditions insatisfaisantes, notre capacité à exploiter et à faire croître notre entreprise ou à réagir aux pressions concurrentielles pourrait être compromise et nous pourrions devoir reporter, limiter ou abandonner nos plans ou activités d'expansion ou d'autres éléments de nos stratégies de croissance.

Un financement par capitaux propres comportant l'émission d'Actions à droit de vote subalterne supplémentaires pourrait avoir un effet dilutif sur les participations des actionnaires. Nous sommes autorisés à

émettre un nombre illimité d'Actions à droit de vote subalterne. Nous pourrions, à notre appréciation, sous réserve du droit et des règles de la TSX applicables, émettre des Actions à droit de vote subalterne supplémentaires (y compris aux termes de plans de rémunération fondés sur des titres de capitaux propres), ce qui pourrait diluer les participations des actionnaires en conséquence.

Les modalités de nos facilités de crédit limitent, et toute autre opération de financement par emprunt pourrait limiter, nos activités actuelles et futures, ce qui pourrait nuire à notre capacité de gérer nos activités et de réagir à l'évolution de l'entreprise.

Nous sommes actuellement endettés au titre de notre Convention de crédit et nous pourrions contracter d'autres dettes au titre de cette Convention de crédit ou autrement. Nous sommes exposés à l'évolution des taux d'intérêt applicables à notre trésorerie ou à nos équivalents de trésorerie, à notre dette bancaire et à notre dette à long terme. Les prêts contractés à taux variable nous exposent au risque de taux d'intérêt lié aux flux de trésorerie. Les prêts contractés à taux fixe nous exposent au risque de taux d'intérêt lié à la juste valeur. Nos emprunts actuels et futurs donneront lieu à des paiements d'intérêts et devront être remboursés ou refinancés. Ils pourraient nous obliger à affecter au service de la dette des sommes censées servir à d'autres fins et créer d'autres obligations financières ou nuire à notre position de liquidité et augmenter les risques financiers auxquels nous sommes confrontés. L'affectation au service de la dette de fonds destinés à d'autres fins pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise et sur nos perspectives de croissance.

Notre Convention de crédit est assortie de clauses restrictives, notamment financières, qui limitent, entre autres choses, la façon dont nous pouvons structurer ou exploiter notre entreprise. Tout manquement de notre part à nos obligations contractuelles (notamment aux clauses restrictives ou financières) ou toute défaillance de notre part dans le remboursement de nos emprunts et le paiement des frais fixes aux termes de nos ententes de financement actuelles ou futures pourraient avoir de graves conséquences, dont le devancement de certaines échéances ou l'exercice d'autres recours par nos créanciers, ce qui pourrait entraîner, par ricochet, des défaillances aux termes d'autres accords. Le cas échéant, il est peu probable que nous soyons en mesure de rembourser cette dette par anticipation, de nous acquitter de nos obligations aux termes de certains contrats ou de couvrir nos frais fixes, ce qui aurait une incidence défavorable importante sur notre situation financière future.

Notre aptitude à gérer nos activités à notre taille actuelle et à réussir à mener à bien nos stratégies de croissance est assujettie à bon nombre de risques et d'incertitudes. Tout échec à cet égard pourrait avoir une incidence négative sur le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Le succès de nos stratégies de croissance est tributaire, entre autres, de notre aptitude à étendre notre réseau de magasins (surtout aux États-Unis), à agrandir et à repositionner des magasins existants en temps voulu et de manière rentable, à faire croître notre cybercommerce, à stimuler la croissance de nos produits des activités ordinaires par l'innovation dans nos marques et nos produits, à tirer parti de nos avantages concurrentiels et à augmenter la notoriété de notre marque dans le monde. Notre succès dépend aussi d'autres facteurs indépendants de notre volonté, comme la conjoncture économique et la confiance des consommateurs dans la situation économique à venir. Si nous ne réalisons pas une ou plusieurs de ces initiatives ou ne récoltons pas pleinement les avantages attendus de ces initiatives, nos résultats d'exploitation et notre aptitude à demeurer concurrentiels pourraient être sérieusement compromis et le cours de nos Actions à droit de vote subalterne pourrait diminuer. Les résultats que nous avons obtenus jusqu'à présent ne sont pas indicatifs de nos résultats futurs, et rien ne garantit que ces initiatives entraîneront une augmentation de nos produits des activités ordinaires ou amélioreront nos marges d'exploitation même si nous réussissons à réaliser nos stratégies de croissance.

Nous nous attendons à ce que notre croissance soulève de nouvelles difficultés auxquelles nous n'avons pas eu à faire face auparavant. Entre autres, cette croissance exercera une pression sur notre infrastructure existante, notamment nos installations de distribution, nos systèmes de technologie de l'information, la capacité de notre centre de données, nos contrôles financiers, nos besoins immobiliers et nos employés, et pourrait rendre nos dépenses plus difficiles à prévoir. L'établissement de notre budget deviendra plus complexe, et nous pourrions également faire porter un fardeau plus lourd à nos fournisseurs et à nos fabricants

à mesure qu'augmentera vraisemblablement notre volume de commandes de marchandises. Nos plans de croissance pourraient solliciter davantage notre infrastructure et notre équipe de direction, faisant en sorte que nous exploiterions notre entreprise moins efficacement, ce qui pourrait diminuer notre performance. Les pressions que la croissance pourrait exercer sur nos ressources existantes seront susceptibles d'entraîner une augmentation des délais de livraison. Par ailleurs, nous pourrions éprouver plus de difficulté à réagir rapidement à l'évolution des tendances, des préférences de consommation et à d'autres facteurs en raison de notre croissance. Toutes ces difficultés pourraient entraîner du surstockage ou une insuffisance des stocks, des démarques plus importantes, la perte de parts de marché et la diminution de nos produits des activités ordinaires. Nous ne pouvons pas prévoir toutes les exigences que notre expansion fera peser sur notre entreprise, mais si nous n'arrivons pas à les satisfaire convenablement, nous pourrions en subir l'effet défavorable.

Nous croyons que notre succès est en grande partie attribuable à notre culture d'entreprise qui, selon nous, favorise l'innovation, le travail d'équipe, la passion pour nos marques et nos designs et la personnalisation du service à la clientèle. À mesure que nous poursuivons notre croissance, nous devons intégrer, former et motiver efficacement un nombre croissant de nouveaux employés. Par conséquent, nous pourrions trouver difficile de préserver notre culture d'entreprise, ce qui pourrait limiter notre capacité à innover et à gérer efficacement notre entreprise. L'impossibilité de préserver notre culture pourrait également avoir une incidence néfaste sur notre capacité à recruter et à maintenir en poste du personnel, à soutenir notre niveau de performance actuel ou à mettre en œuvre nos stratégies de croissance.

Notre aptitude à attirer la clientèle dans nos magasins dépend pour beaucoup du choix judicieux de leur emplacement, et la détérioration éventuelle d'un magasin, y compris la diminution de l'affluence, pourrait faire passer les ventes à des chiffres inférieurs aux prévisions.

Notre approche en matière de repérage d'emplacements pour nos magasins repose sur une grille nous permettant de classer nos établissements de vente au détail par catégories en fonction de critères appliqués scrupuleusement, ainsi qu'en fonction des locataires voisins, des moyens de transport privés et publics possibles, des choix en matière d'alimentation, de boissons et de divertissements et des solutions de développement durable. Les ventes réalisées dans ces magasins proviennent en partie du volume du trafic pédestre de ces emplacements. L'emplacement de nos magasins pourrait ne plus convenir et le volume de nos ventes et l'affluence en général pourraient être amoindris en raison, notamment, de ce qui suit :

- un ralentissement de l'économie dans une région donnée;
- la concurrence d'autres détaillants qui vendent des vêtements similaires à proximité;
- l'évolution du profil démographique des consommateurs dans un marché donné;
- les changements dans le style de vie de la clientèle dans un marché donné;
- la fermeture ou le déclin de la popularité d'autres entreprises situées près de nos magasins.

L'évolution des quartiers où sont situés nos magasins pourrait entraîner des diminutions d'affluence ou par ailleurs rendre les emplacements inintéressants, si bien que nos ventes pourraient être inférieures à nos prévisions.

Nous sommes exposés aux risques liés à la location de locaux pour la vente au détail. Nous sommes parties à un certain nombre de baux à long terme non annulables assortis de loyers élevés. Notre omission éventuelle d'effectuer ces paiements à l'échéance ou notre incapacité à prolonger, à renouveler ou à poursuivre la location de locaux dans des emplacements stratégiques nuirait vraisemblablement à notre entreprise, à notre situation financière, à nos résultats d'exploitation et à nos flux de trésorerie.

Nous ne sommes propriétaires d'aucun bien immobilier. Nous louons plutôt tous les locaux où se trouvent nos magasins de détail, ainsi que notre siège social et notre centre de distribution. Par conséquent,

nous sommes assujettis à tous les risques liés à la location et à l'occupation de biens immobiliers ainsi qu'aux améliorations locatives, y compris les changements démographiques et concurrentiels défavorables qui rendent un emplacement moins intéressant, les changements dans la disponibilité de locaux et les conditions contractuelles de location, le risque de crédit par rapport aux sommes reçues des locataires pour les améliorations locatives ainsi que l'éventuelle responsabilité environnementale ou les éventuelles poursuites en responsabilité pour préjudice corporel.

Le succès d'un magasin dépend essentiellement de son emplacement. Rien ne garantit que les emplacements actuels de nos magasins continueront d'être intéressants ou que nous pourrions obtenir de nouveaux emplacements intéressants ou que nous pourrions en obtenir à des conditions favorables. Les conditions économiques et sociales dans un secteur donné, la concurrence d'autres détaillants qui vendent des marchandises similaires à proximité, les changements touchant les autres locataires qui rendent les emplacements de nos magasins moins attrayants, les changements dans le style de vie de la clientèle dans un marché donné et la fermeture ou le déclin d'autres entreprises situées près de nos magasins pourraient avoir un effet défavorable sur l'emplacement de nos magasins, la conversion de la clientèle et les ventes. L'évolution des quartiers où sont situés nos magasins pourrait entraîner des diminutions d'affluence ou par ailleurs rendre les emplacements inintéressants, si bien que nos produits des activités ordinaires pourraient être inférieurs à nos prévisions. Notre incapacité à obtenir des emplacements intéressants à des prix raisonnables pourrait alourdir notre structure de frais et nuire à nos produits des activités ordinaires.

Nos magasins existants sont loués auprès de tiers et font l'objet d'un bail de 10 ans en général. Certains de nos contrats de location comportent des options de renouvellement supplémentaires. Toutefois, rien ne garantit que nous serons en mesure de prolonger, de renouveler ou de continuer un bail dans les emplacements de magasins existants ou de trouver des emplacements de rechange convenables. Outre les loyers minimums fixes, la plupart des baux de nos magasins prévoient un loyer supplémentaire fondé sur un pourcentage de nos produits des activités ordinaires, appelé « loyer proportionnel », si les produits des activités ordinaires du magasin en question dépassent les niveaux stipulés, le paiement des frais d'entretien des parties communes, ainsi que la souscription d'une assurance immobilière, le paiement de taxes foncières et d'autres frais. Bon nombre de nos contrats de location prévoient des indexations de loyer au cours de la durée initiale du bail et de ses prolongations. L'augmentation de nos frais de location, déjà élevés, et la difficulté à trouver de nouveaux emplacements de magasins viables d'un point de vue financier pourraient avoir des conséquences négatives importantes, dont les suivantes :

- l'affectation d'une plus grande partie de nos liquidités disponibles au paiement de nos obligations de location, ce qui diminuerait les liquidités disponibles à d'autres fins et notre rentabilité;
- l'augmentation de notre vulnérabilité aux conditions économiques générales et sectorielles défavorables;
- la limitation de notre marge de manœuvre dans la planification de nos activités ou l'adaptation aux changements auxquels sont exposés notre entreprise ou notre secteur d'activité.

Nous sommes tributaires des liquidités générées par nos activités d'exploitation pour payer nos frais de location et combler nos autres besoins de liquidités. Si notre entreprise ne génère pas suffisamment de flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pour financer ces frais et que des fonds suffisants ne sont pas par ailleurs à notre disposition, nous pourrions être incapables de payer nos frais de location, de faire croître notre entreprise, de faire face à la concurrence ou de financer nos autres besoins en liquidités et capitaux, ce qui pourrait nuire à notre entreprise. Les emplacements supplémentaires que nous louons pourraient être assujettis à des baux à long terme non annulables si nous sommes incapables de négocier des durées plus courtes. Si un magasin actuel ou futur n'est pas rentable et que nous décidons de le fermer, nous pourrions quand même être tenus de respecter nos engagements contractuels, par exemple être tenus de payer le loyer de base pour la durée restante du bail. En outre, notre incapacité éventuelle à conclure de nouveaux baux ou à renouveler les baux existants selon des conditions qui sont acceptables pour nous pourrait avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation et notre rentabilité.

Nos stratégies de croissance sont en partie tributaires de notre aptitude à ouvrir et à exploiter de nouveaux magasins avec succès, principalement aux États-Unis, en temps voulu et de façon rentable. Ces nouveaux magasins pourraient par ailleurs prendre plus de temps que prévu à devenir rentables.

Une partie de notre stratégie de croissance consiste à continuer d'ouvrir et d'exploiter avec succès de nouveaux magasins. Nos premières initiatives d'expansion aux États-Unis ont été marquées par une faible notoriété de notre marque et des frais d'exploitation supérieurs en raison de la masse salariale et des frais de location plus élevés. Notre aptitude à ouvrir et à exploiter de nouveaux magasins avec succès est tributaire de nombreux facteurs qui peuvent être indépendants de notre volonté, notamment notre aptitude à faire ce qui suit :

- augmenter la notoriété de la marque;
- trouver des emplacements intéressants pour nos magasins, principalement dans des centres commerciaux, des lieux prisés et sur de grandes artères commerciales, ce qui peut être difficile et coûteux, particulièrement dans un marché immobilier en reprise;
- négocier des conditions de location acceptables, y compris des allocations pour améliorations locatives favorables de la part des bailleurs;
- maintenir les coûts d'aménagement à des niveaux raisonnables conformément au modèle économique appliqué à nos magasins, y compris en obtenant les allocations pour améliorations locatives attendues en compensation partielle de nos frais de construction et en limitant les coûts de construction à des niveaux raisonnables;
- concevoir de la marchandise supplémentaire, s'approvisionner en matières nécessaires à sa fabrication, la faire fabriquer et la distribuer, le tout de manière efficace;
- recruter, former et maintenir en poste une main-d'œuvre croissante de directeurs de magasin, de personnel de vente et d'autres membres du personnel, y compris le personnel de gestion clé;
- intégrer de nouveaux magasins dans notre structure de contrôle et nos activités existantes, y compris nos systèmes de technologie de l'information;
- accroître efficacement les activités de nos installations de distribution afin de répondre aux besoins de notre réseau de magasins en croissance;
- cerner et satisfaire les préférences de notre clientèle, notamment en ce qui concerne l'offre de marchandises, dans de nouvelles régions et de nouveaux marchés;
- surmonter les problèmes, notamment en matière de concurrence, de marchandisage, de marketing et de distribution, entraînés par l'expansion dans de nouvelles régions et de nouveaux marchés.

L'ouverture de magasins dans des marchés où nous avons déjà des magasins pourrait provoquer une réduction de nos produits des activités ordinaires tirés de ces derniers.

Les magasins ouverts récemment pourraient ne pas répondre aux attentes de notre clientèle ou être aussi bien reçus que nos magasins existants ni générer des produits des activités ordinaires ou des niveaux de rentabilité comparables à ceux de nos magasins existants, ou ne pas y parvenir dans les délais prévus. Si les produits des activités ordinaires ou la rentabilité de nos magasins n'atteignent pas des niveaux acceptables ou ne se maintiennent pas à de tels niveaux, cela pourrait nuire à notre entreprise, et la fermeture ou le déménagement de magasins pourraient nous coûter cher. En outre, nos plans d'expansion actuels ne sont que des estimations, si bien que le nombre réel de magasins que nous ouvrirons, le calendrier d'ouverture et le nombre réel d'emplacements qui conviennent à nos nouveaux magasins pourraient différer considérablement des estimations. Si nous n'arrivons pas à ouvrir ou à exploiter avec succès de nouveaux magasins et à mettre en œuvre nos plans de croissance, le cours de nos Actions à droit de vote subalterne pourrait baisser.

Notre expérience opérationnelle limitée et la notoriété limitée de notre marque hors de l'Amérique du Nord pourraient freiner nos efforts d'expansion, nous exposer à des risques supplémentaires et nuire à notre entreprise et à notre croissance.

Notre croissance future à long terme est en partie tributaire de nos initiatives d'expansion hors de l'Amérique du Nord. Nos activités actuelles se déroulent au Canada et aux États-Unis. Au 1^{er} novembre 2024, nous exploitions 185 magasins au Canada et 114 magasins aux États-Unis, mais ne comptons aucun magasin à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Par conséquent, notre clientèle et notre expérience d'exploitation hors du Canada, plus particulièrement hors de l'Amérique du Nord, sont limitées. Considérant notre expérience limitée des cadres réglementaires et des usages du marché hors de l'Amérique du Nord, nous ne pouvons pas garantir que nous réussirons à pénétrer un marché hors de l'Amérique du Nord ou à y exercer nos activités. Nous nous attendons à ce que nos initiatives d'expansion futures hors de l'Amérique du Nord soient jalonnées de nombreux obstacles auxquels nous ne nous heurtons pas en Amérique du Nord, notamment les différences culturelles et linguistiques, les différences dans les cadres réglementaires et les usages du marché et la difficulté de suivre l'évolution du marché, du commerce, des techniques et des préférences de la clientèle à l'étranger. Notre expansion dans de nouveaux marchés pourrait aussi être limitée par le peu de notoriété de nos marques. Notre incapacité éventuelle à développer de nouveaux marchés hors de l'Amérique du Nord (par cybercommerce ou autrement) pourrait nuire à notre entreprise et à nos résultats d'exploitation.

Rien ne garantit que nous parviendrons à gérer et à faire croître avec succès notre cybercommerce, comme prévu, et l'omission de ce faire pourrait avoir une incidence néfaste sur le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Faire croître notre cybercommerce constitue un élément central de notre stratégie de croissance, tout comme bonifier la gamme de produits disponible sur cette plateforme. Si la conception de notre boutique en ligne ne séduit pas notre clientèle, ne fonctionne pas de manière fiable telle qu'elle a été conçue ou ne protège pas la confidentialité des renseignements de la clientèle ou si nous sommes incapables de respecter la promesse de nos marques envers notre clientèle, sans exception, nous pourrions perdre la confiance de notre clientèle ou perdre des ventes, ou encore être exposés à des achats frauduleux, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre réputation et nos résultats d'exploitation.

La facilité d'utilisation de notre plateforme de magasinage en ligne et de notre application mobile et l'expérience client qu'elles procurent sont essentielles au succès et à la croissance de notre cybercommerce. Beaucoup de nos concurrents ont déjà des cybercommerces qui sont généralement plus importants et mieux développés que le nôtre. En outre, le cybercommerce est un circuit à évolution rapide et beaucoup de nos concurrents mettent continuellement à niveau leur cybercommerce afin de suivre l'évolution des préférences du consommateur. Une panne prolongée de notre cybercommerce ou notre incapacité éventuelle à proposer un service en ligne attrayant, efficace, fiable et convivial qui offre une large gamme de produits et des options de livraison rapide et qui est toujours conforme aux attentes en constante évolution de la clientèle pourrait nous placer dans une position concurrentielle désavantageuse, diminuer nos produits des activités ordinaires ou nuire à notre réputation auprès de la clientèle et avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Nos produits sont expédiés grâce à notre cybercommerce vers deux pays, soit le Canada et les États-Unis. La croissance de notre cybercommerce dépend également de notre aptitude à mettre sur pied un service d'expédition internationale et à réussir à gérer les frais, les difficultés et les pressions concurrentielles engendrés par un tel service. Le détournement des ventes de nos magasins, la difficulté à recréer dans des circuits directs l'expérience vécue en magasin et la responsabilité liée au contenu en ligne font également partie des risques particuliers liés à notre cybercommerce. Notre incapacité éventuelle à faire croître ou à mettre à niveau notre cybercommerce au même rythme que nos concurrents, à mettre sur pied et à gérer un service d'expédition internationale et à réagir efficacement aux risques liés au cybercommerce pourrait avoir des répercussions négatives sur nos résultats financiers et la croissance de notre cybercommerce, ce qui pourrait faire baisser le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Les pays vers lesquels nous expédions actuellement nos produits achetés en ligne, et les nouveaux pays vers lesquels nous pourrions expédier nos produits dans l'avenir, pourraient imposer des lois qui diffèrent de

celles que nous connaissons et qui évoluent constamment en ce qui concerne l'exploitation et la mise en marché de sites Web de cybercommerce, ainsi que la collecte, la conservation et l'utilisation de renseignements sur la clientèle qui utilise ces sites Web. Nous pourrions devoir engager des frais supplémentaires et franchir divers obstacles opérationnels afin de nous conformer à ces lois, et ces différences entre les lois pourraient nous obliger à exercer nos activités différemment d'un territoire à l'autre. Si tel est le cas, nous pourrions devoir payer des frais supplémentaires, ce qui pourrait avoir une incidence néfaste sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Si nous décidions de procéder à l'expansion de nos gammes de produits, nos plans pourraient ne pas être fructueux, et leur mise en œuvre pourrait détourner nos ressources opérationnelles, de gestion et administratives, ce qui pourrait nuire à notre position concurrentielle et réduire nos produits des activités ordinaires et notre rentabilité.

Si nous décidions, en plus d'étendre notre présence géographique, de faire croître notre entreprise en élargissant nos gammes de produits, nous pourrions nous heurter aux risques qui suivent :

- si nos gammes de produits élargies ne maintiennent pas ni ne rehaussent notre image de marque et notre réputation, notre image de marque pourrait être ternie et nos ventes pourraient diminuer;
- l'exécution de ces plans pourrait détourner l'attention de la direction d'autres aspects de notre entreprise et grever nos ressources de gestion, opérationnelles et financières, en plus de peser sur nos systèmes informatiques;
- l'intégration de nouvelles matières ou caractéristiques à nos produits pourrait ne pas être bien reçue par notre clientèle ou celles-ci pourraient être considérées comme de qualité inférieure à celles de produits similaires de nos concurrents.

La conjoncture de l'économie et de la concurrence, les changements dans les habitudes de consommation et l'évolution des préférences et des styles des consommateurs pourraient nuire à notre aptitude à exécuter ces plans avec succès. Les plans pourraient être abandonnés, pourraient coûter plus cher que prévu et pourraient détourner les ressources d'autres secteurs de notre entreprise, toutes ces situations pouvant avoir une incidence néfaste sur notre position concurrentielle et réduire nos produits des activités ordinaires et notre rentabilité.

Nos programmes de marketing, nos initiatives en cybercommerce et la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements transactionnels et personnels concernant notre clientèle sont régis par une législation et des tendances en matière d'application de la loi et par les modifications apportées à cette législation et à ces tendances en constante évolution. Notre omission volontaire ou involontaire de respecter la législation existante ou future pourrait nuire considérablement à notre entreprise et à nos résultats d'exploitation.

Nous recueillons, traitons, communiquons, conservons et utilisons autrement des données, comme des renseignements personnels, qui sont notamment mises à notre disposition dans le cadre d'activités en ligne et d'autres interactions commerciales avec notre clientèle. Nos programmes actuels et futurs de marketing pourraient dépendre de notre capacité de recueillir, de conserver, de communiquer et d'utiliser autrement ces renseignements, capacité qui est assujettie à des lignes directrices législatives, jurisprudentielles et réglementaires en évolution et de plus en plus exigeantes émanant d'organismes du monde entier. Au Canada et aux États-Unis, bon nombre de provinces et d'États ont adopté des lois visant à protéger les renseignements personnels, et les organisations du secteur privé qui exercent des activités au Canada et aux États-Unis sont assujetties à une ou plusieurs lois fédérales, étatiques ou provinciales sur la protection de la vie privée, ce qui peut comprendre la loi fédérale intitulée *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques*, des lois provinciales essentiellement semblables à celle-ci en matière de protection de la vie privée et/ou des lois étatiques relatives à la protection de la vie privée, notamment la loi de la Californie intitulée *California Consumer Privacy Act*. Ces lois sur le respect de l'information et de la vie privée assujettissent les sociétés à de nouvelles obligations de gouvernance relatives aux données, y compris la mise

en place de mesures de sécurité adéquates pour protéger la confidentialité, l'intégrité et la mise à disposition de renseignements personnels et accordant aux personnes concernées, selon le territoire, le droit de consulter les données qui les concernent, de les faire corriger ou de les faire supprimer. L'omission d'observer la réglementation relative à la protection des données pourrait se traduire par l'imposition de pénalités considérables. Les sociétés doivent également faire face à un nombre grandissant d'actions collectives intentées par des groupes de consommateurs qui allèguent que les renseignements personnels les concernant ont été perdus ou utilisés à mauvais escient.

Bien que nous nous efforcions de respecter toutes les législations applicables et les autres obligations liées à la protection de la vie privée et des renseignements, il se peut que ces obligations ne soient pas cohérentes d'un territoire à l'autre. Elles pourraient en fait entrer en conflit avec d'autres règles, ou, par inadvertance, ne pas être reflétées dans nos pratiques, le comportement de nos employés ou nos contrats avec nos partenaires commerciaux. Si tel était le cas, notre réputation pourrait être ternie et nous pourrions être visés par des procédures ou des actions intentées par des organismes d'État ou des particuliers, y compris par un groupe de demandeurs dans le cas d'une action collective. Une telle procédure ou une telle action pourrait porter atteinte à notre réputation, nous forcer à engager des sommes importantes pour défendre nos pratiques, détourner l'attention des membres de notre direction ou avoir par ailleurs un effet défavorable sur notre entreprise.

Nos sites Web contiennent des politiques et des pratiques de confidentialité concernant la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels. Tout manquement de notre part à nos politiques de confidentialité affichées ou aux lois et règlements sur la protection de la vie privée pourrait nous exposer à des poursuites susceptibles de nuire à notre entreprise. Certaines de nos pratiques de marketing sont fondées sur l'envoi de messages électroniques commerciaux, dont des courriels, afin de communiquer avec notre clientèle. Nous pourrions être exposés à des risques si notre utilisation de messages électroniques commerciaux était jugée illégale et non conforme à la réglementation. Si les lois sur l'information et la protection de la vie privée et les lois antipourriel étaient modifiées, il pourrait nous en coûter plus cher pour les respecter. Si les lois internationales, fédérales, provinciales ou étatiques régissant l'information et la protection des renseignements personnels et les lois antipourriel devenaient plus sévères, nos frais de conformité pourraient augmenter, notre capacité à capter efficacement de la clientèle par le marketing personnalisé pourrait diminuer, nos investissements dans notre plateforme de cybercommerce pourraient ne pas rapporter autant que prévu, nos occasions de croissance pourraient être limitées par nos obligations de conformité et nous pourrions être davantage exposés à des poursuites ou à une atteinte à notre réputation en cas d'atteinte à la sécurité.

Les avancées de l'intelligence artificielle et l'intégration de celle-ci dans nos activités pourraient comporter des risques et soulever des enjeux pour notre entreprise

Nos partenaires et nous prévoyons intégrer à l'occasion des solutions fondées sur l'intelligence artificielle, ou IA, à notre entreprise et à nos activités. Comme dans le cas de nombreuses innovations, l'IA comporte des risques et soulève des enjeux pouvant avoir une incidence sur son développement, son adoption et son utilisation et, par conséquent, sur notre entreprise. Si le contenu, les recommandations ou les analyses dont la production est assistée par des applications d'IA sont effectivement ou prétendument déficients ou inexacts, nous pourrions devoir faire face à des risques liés à la concurrence, à une responsabilité légale ou financière et à une atteinte à notre réputation. Le recours à des applications d'IA pourrait occasionner des cyberincidents ou des incidents liés à la confidentialité des renseignements personnels. De tels incidents pourraient avoir un effet défavorable sur notre entreprise. En outre, l'IA pourrait présenter de nouveaux enjeux éthiques. Si l'utilisation que nous ferons de l'IA devient controversée, notre réputation pourrait en subir les contrecoups ou nous pourrions engager notre responsabilité sur d'autres plans. De plus, étant donné la récence de l'IA, les facteurs qui pourraient la toucher, comme la réglementation de l'État et la demande du marché, sont incertains, et nous pourrions ne pas parvenir à faire aboutir nos initiatives de développement de produits.

Nos concurrents et d'autres personnes pourraient également intégrer l'IA dans leurs produits et leurs activités. L'éventualité qu'ils y parviennent plus rapidement que nous et avec plus de succès pourrait nuire à notre compétitivité, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

Beaucoup de nos fonctions d'entreprise sont centralisées au sein de notre siège social. Toute perturbation de nos activités à notre siège pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise.

Notre siège social est situé à Montréal, au Québec. Nous avons centralisé un grand nombre de fonctions d'entreprise à cet endroit, notamment la conception de produits et de nos magasins, le service à la clientèle, le marketing et la gestion des activités de détail. La plupart de nos membres de la haute direction, notre principal centre de données et nos ressources essentielles consacrées au merchandising, aux finances et à l'administration se trouvent à notre siège social. Si nous devions fermer notre siège social pour quelque raison que ce soit, notamment un incendie, un tremblement de terre ou une autre catastrophe naturelle ou encore des troubles civils, nos équipes de gestion et d'exploitation auraient à déménager, ce qui perturberait considérablement notre entreprise et nos activités, et nous coûterait cher.

En cas de perturbation ou de sinistre subi par notre bureau administratif, l'absence de plan de reprise après sinistre, de continuité des affaires et de conservation des documents pourrait rendre impossible le rétablissement de nos systèmes, activités et données essentiels ou leur rétablissement en temps voulu, ce qui pourrait avoir une incidence néfaste sur nos activités commerciales.

Les tentatives de syndicalisation de notre personnel pourraient avoir une incidence néfaste sur notre entreprise.

Aucun membre de notre personnel n'est actuellement visé par une convention collective. À mesure que nous poursuivons notre croissance et pénétrons divers marchés, les syndicats pourraient tenter d'organiser la syndicalisation d'une partie ou de la totalité de notre personnel dans certains magasins, dans notre centre de distribution ou dans certaines régions. De telles tentatives de syndicalisation pourraient détourner de leurs tâches les dirigeants et le personnel, ce qui pourrait avoir des répercussions financières négatives sur des magasins donnés ou sur notre entreprise dans son ensemble.

Le maintien d'un environnement de travail productif et efficace et, en cas de syndicalisation, la négociation fructueuse d'une convention collective ne sont pas garantis. Des arrêts ou des interruptions de travail prolongés comme des grèves ou des lockouts pourraient avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous confions la quasi-totalité de nos expéditions de marchandises à des transporteurs indépendants.

Nous confions actuellement à des transporteurs indépendants la quasi-totalité de nos expéditions de marchandises, notamment les expéditions vers notre centre de distribution, tous nos magasins et toute notre cyberclientèle. Le recours à des services de livraison externes comporte certains risques, notamment l'augmentation des prix du carburant, susceptible d'entraîner une augmentation de nos frais d'expédition (fret et livraison), les conflits de travail, une météo défavorable et des retards de livraison. Tout changement de transporteur nous exposerait à des difficultés logistiques qui pourraient avoir une incidence néfaste sur les livraisons et pourrait nous occasionner des frais et nous obliger à engager des ressources. En outre, nous pourrions être incapables d'obtenir des conditions aussi favorables que celles consenties par nos transporteurs indépendants actuels, ce qui pourrait également entraîner une augmentation des frais. Par ailleurs, nous avons recours à diverses formes de transport pour expédier nos produits vers des marchés internationaux et pour recevoir des matières premières en provenance de tels marchés, notamment le transport aérien, routier, ferroviaire et maritime. Tout comme les autres sociétés qui utilisent le transport aérien, routier, ferroviaire et maritime, ou tout autre moyen de transport pour les besoins de la distribution, les grèves éventuelles de certains groupes opérationnels de travailleurs du secteur des transports pourraient perturber notre système de distribution, et représentent donc un risque permanent pour notre entreprise. Toute grève prolongée pourrait bouleverser profondément notre système de distribution.

Si nos transporteurs indépendants ne livrent pas notre marchandise en temps voulu, notre capacité à optimiser les gammes de marchandises, le niveau de service à la clientèle, la réputation de la marque et les résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

L'augmentation du coût pour nos fournisseurs des matières premières ou d'autres intrants utilisés dans la production, de la fabrication et du transport de nos marchandises ou la hausse des taxes et des droits à l'importation pourraient faire augmenter notre coût des marchandises vendues et avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Les fluctuations du prix, de la disponibilité et de la qualité des tissus ou d'autres matières premières, particulièrement le coton et les fibres synthétiques utilisés dans la fabrication de vêtements et d'accessoires, pourraient avoir un effet défavorable important sur le coût des marchandises vendues ou notre capacité à répondre aux besoins de la clientèle. Le prix des tissus dépend dans une grande mesure du cours des matières premières utilisées pour les produire. Le prix et la disponibilité des matières premières et, en conséquence, des tissus utilisés pour nos vêtements peuvent fluctuer considérablement en fonction de nombreux facteurs, notamment les pressions inflationnistes, les conditions météorologiques, le rendement des cultures, le coût de la main-d'œuvre, les taux des barrières tarifaires, les taux de change et les fluctuations du prix du pétrole. En outre, la fluctuation du prix du carburant se répercute sur le coût du transport. Le prix du carburant a un effet sur les frais de transport entre nos fabricants et notre centre de distribution, puis entre notre centre de distribution et nos magasins et notre cyberclientèle. L'augmentation du prix des tissus, des matières et du transport provoque à son tour l'augmentation de notre coût des marchandises vendues et pourrait nous empêcher de répondre à nos besoins d'achat ou de production en temps voulu. Notre incapacité éventuelle à absorber de telles augmentations de coût pourrait nous obliger à tenter de les faire supporter par notre clientèle au moyen d'une augmentation des prix de détail de notre marchandise, ce qui pourrait nuire à nos ventes, ou encore entraîner la modification de notre assortiment de marchandises ou du niveau de nos stocks, ce qui pourrait diminuer notre rentabilité.

Nos produits des activités ordinaires et nos achats de stocks fluctuent selon les saisons, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise et notre situation financière.

Notre entreprise est exploitée en mode saisonnier, une proportion plus élevée de nos produits des activités ordinaires et du résultat d'exploitation étant réalisée aux troisième et quatrième trimestres de l'exercice, qui coïncident avec les périodes de magasinage que sont la rentrée des classes et les fêtes de fin d'année. Les pressions sur le fonds de roulement augmentent avant le déploiement des collections, en raison du lancement des collections saisonnières et de l'acquisition de nouveaux stocks. Nous réglons nos besoins de fonds de roulement au moyen des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et de nos facilités de crédit, ce qui accroît généralement notre endettement au cours du premier semestre de l'exercice. Cette saisonnalité de nos produits des activités ordinaires, des flux de trésorerie et des dépenses pourrait influencer sur la comparabilité de nos résultats d'exploitation et pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise et notre situation financière. Les variations saisonnières ou cycliques de notre entreprise pourraient s'accroître dans l'avenir et nuire à nos résultats d'exploitation futurs.

Nos résultats d'exploitation trimestriels pourraient aussi fluctuer considérablement en raison de divers autres facteurs, notamment le moment de l'ouverture de nouveaux magasins, les produits des activités ordinaires et les profits générés par les nouveaux magasins, l'augmentation ou la diminution des ventes des magasins comparables, la modification de notre gamme de produits, le moment du lancement de nouvelles publicités, de nouvelles marques et de nouveaux produits, ainsi que les bouleversements des calendriers de fêtes observées.

En raison de ces fluctuations saisonnières et trimestrielles, nous sommes d'avis que la comparaison de nos résultats d'exploitation entre les trimestres d'un même exercice n'est pas nécessairement significative et que l'on ne peut pas considérer une telle comparaison comme un indicateur de notre performance future.

Toute fluctuation saisonnière ou trimestrielle future de nos résultats d'exploitation pourrait ne pas être conforme aux attentes des analystes du marché et des investisseurs. Des résultats trimestriels décevants pourraient entraîner une baisse du cours de nos Actions à droit de vote subalterne. En raison de facteurs saisonniers ou trimestriels touchant notre entreprise et nos résultats d'exploitation, il pourrait également être plus difficile pour les analystes du marché et les investisseurs d'évaluer la rentabilité à long terme et la solidité de notre entreprise à un moment donné, ce qui pourrait augmenter la volatilité du cours de nos Actions à droit de vote subalterne, cette volatilité pouvant nuire au cours de nos Actions à droit de vote subalterne par rapport au cours de titres moins volatils.

Nous pourrions être incapables de continuer à faire augmenter nos produits des activités ordinaires ou d'atteindre d'autres objectifs financiers, ce qui pourrait entraîner la baisse du cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Notre succès dépend, entre autres, de notre aptitude à améliorer les ventes des magasins comparables et à atteindre les produits des activités ordinaires et les autres objectifs financiers fixés pour nos magasins et notre cybercommerce. Divers facteurs influent sur les niveaux du chiffre d'affaires, notamment la concurrence, les tendances et préférences des consommateurs, la conjoncture économique en général, la situation du commerce de détail, les catastrophes naturelles et autres désastres, l'incidence des changements climatiques, les épidémies, notre capacité à obtenir et à distribuer efficacement les produits, le renouvellement des marques et de la gamme de produits, le calendrier du lancement des nouveaux produits et les événements promotionnels, le succès des programmes de marketing, les ventes des périodes antérieures, la freinte de stock, le calendrier et le montant des démarques, les conditions météorologiques et les changements de locataires dans les centres commerciaux et les autres emplacements où sont situés nos magasins. Ces facteurs peuvent faire en sorte que le chiffre d'affaires d'une période donnée diffère nettement de celui des périodes antérieures et des attentes. Le chiffre d'affaires et d'autres résultats financiers passés ne sont pas une indication des résultats futurs, et rien ne garantit que notre chiffre d'affaires ne diminuera pas. Nous avons fait et avons l'intention de continuer de faire d'importantes dépenses d'investissement afin d'augmenter la croissance des ventes des magasins comparables en accordant la priorité à nos marques et à l'innovation des produits et en optimisant l'agencement des magasins, ainsi que l'offre et la présentation de marchandises et de produits. L'incapacité éventuelle de poursuivre la croissance des ventes des magasins comparables ou d'atteindre d'autres cibles ou prévisions financières pourrait avoir un effet défavorable sur nos produits des activités ordinaires et provoquer la baisse du cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

L'incapacité éventuelle de diminuer nos frais d'exploitation rapidement à la suite de changements dans notre entreprise pourrait avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Un certain nombre de facteurs, dont certains dépendent de notre volonté et d'autres non, influent sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation. Si, pour quelque raison que ce soit, il se produit une baisse prolongée de nos produits des activités ordinaires, il pourrait être nécessaire de mettre en œuvre un plan de réduction des dépenses. La réussite d'un tel plan, si la direction le juge souhaitable, dépend de nombreux facteurs, notamment de notre aptitude à décider à temps de la nécessité d'un tel plan et à le mettre en œuvre efficacement. D'autres facteurs indépendants de notre volonté interviendront aussi, comme la conjoncture économique, la situation du marché du travail et la capacité à conserver notre équipe de direction afin qu'elle mette notre plan en œuvre. Tous ces facteurs et d'autres facteurs imprévus pourraient avoir un effet défavorable important sur notre capacité à réaliser les économies de coûts ciblées en vue de stabiliser nos résultats d'exploitation.

Nous aurons des frais plus élevés une fois que nous serons cotés en bourse et nos ressources actuelles pourraient être insuffisantes pour nous permettre de nous conformer à nos obligations de société ouverte.

Notre inscription en bourse nous obligera à supporter d'importants frais, notamment des frais juridiques, comptables et d'assurance, ce qui pourrait avoir une incidence néfaste sur notre performance et nuire à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière. L'obligation de respecter la législation canadienne en valeurs mobilières applicable et les règles de la TSX augmentera nos frais, notamment nos frais juridiques et comptables, et rendra certaines activités plus chronophages et coûteuses. Les obligations d'information imposées à une société cotée en bourse et notre croissance prévue pourraient exercer une pression sur nos systèmes, nos procédures et nos contrôles financiers et de gestion ainsi que sur notre personnel.

Nous nous attendons également à ce que ces lois, ces règles et ces règlements rendent notre assurance de la responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants plus coûteuse. Nous pourrions être obligés de réduire la couverture d'assurance ou de payer beaucoup plus cher la même protection ou une protection semblable. Il pourrait être plus difficile d'attirer et de maintenir des personnes compétentes en poste à notre Conseil ou à la direction. C'est pourquoi nous nous attendons à une augmentation sensible des

frais, notamment les frais juridiques et comptables et les primes d'assurance, ce qui aura une incidence défavorable sur notre performance financière dont pourraient se ressentir nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

Nous sommes tenus d'établir et de maintenir un contrôle interne suffisant à l'égard de l'information financière. Ce contrôle vise à fournir la garantie raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers que nous publions ont été établis conformément aux IFRS. Il est possible que le contrôle interne à l'égard de l'information financière, en raison de nos limites inhérentes et du fait que nous sommes une nouvelle société ouverte et que nous mettons en place de nouveaux systèmes de gestion et de contrôle financiers, ne permette pas de prévenir ou de détecter les déclarations inexactes. En outre, les projections sur l'évaluation de l'efficacité sont assujetties au risque que les contrôles deviennent inadéquats en raison d'une évolution de la situation ainsi qu'au risque d'une détérioration du respect des politiques ou des procédures. L'omission éventuelle de prévenir ou de détecter les erreurs et les déclarations inexactes pourrait entraîner la diminution du cours de nos Actions à droit de vote subalterne et compromettre notre capacité à mobiliser des capitaux dans l'avenir. Voir la rubrique « Facteurs de risque – Nous avons détecté des faiblesses importantes dans notre contrôle interne à l'égard de l'information financière et, si nous ne parvenons pas à y remédier et à maintenir des contrôles internes adéquats et efficaces, notre capacité à produire des états financiers exacts en temps opportun pourrait être amoindrie, ce qui pourrait nuire à nos résultats d'exploitation, à notre capacité d'exploiter notre entreprise et à l'opinion des investisseurs à notre égard. »

Si notre direction ne peut pas attester l'efficacité de nos contrôles internes ou si des faiblesses importantes dans nos contrôles internes sont relevées, nous pourrions faire l'objet d'une enquête des autorités de réglementation et perdre la confiance du public, ce qui pourrait nuire à notre entreprise et faire baisser le cours de nos Actions à droit de vote subalterne. De plus, si notre personnel, nos procédures ou nos contrôles financiers et administratifs laissent à désirer, nous pourrions être incapables de présenter adéquatement nos résultats financiers en temps opportun, ce qui pourrait entraîner une baisse du cours de nos Actions à droit de vote subalterne et nuire à notre capacité de réunir des capitaux. L'incapacité de présenter avec précision nos résultats financiers en temps opportun pourrait également compromettre le maintien de notre inscription à la cote de la TSX ou de toute autre bourse à la cote de laquelle nos Actions à droit de vote subalterne pourraient être inscrites.

Nos plans incitatifs fondés sur des titres de capitaux propres pourraient avoir une incidence néfaste sur nos résultats financiers.

La Société a l'intention d'adopter de nouveaux plans incitatifs à long terme qui pourraient comprendre des options sur actions, des UAP, des UAD et des UAI pouvant également être réglées en espèces. Les normes comptables applicables pourraient nous obliger à constater un passif et une charge connexe dans nos états financiers au titre des règlements en espèces éventuels d'attributions rémunératoires fondées sur des titres de capitaux propres. La constatation d'un tel passif pourrait avoir une incidence néfaste sur nos résultats financiers et les exposer à de la volatilité, ce qui pourrait avoir une incidence néfaste sur le cours des Actions à droit de vote subalterne.

Nous pourrions être incapables de protéger nos marques de commerce ou nos autres droits de propriété intellectuelle, et des poursuites pour contrefaçon ou violation de droit de propriété intellectuelle de tiers pourraient être intentées contre nous ou nos fournisseurs.

Nous sommes d'avis que nos marques de commerce sont à l'origine du succès de nos magasins, de notre cybercommerce, de notre image de marque et de la loyauté des consommateurs. Nous comptons sur l'enregistrement des marques de commerce et sur les règles de common law applicables aux marques de commerce et aux droits d'auteur pour protéger le caractère distinctif de nos marques. Nous avons enregistré les marques de commerce qui, selon nous, sont importantes pour notre entreprise au Canada et aux États-Unis ainsi que dans bon nombre d'autres pays et nous pourrions procéder à d'autres enregistrements dans l'avenir. Toutefois, la protection internationale de notre image de marque et de l'utilisation de nos marques pourrait être indisponible ou limitée. Dans certains cas, des titulaires de marques de commerce pourraient avoir des droits prioritaires sur nos marques, car les lois de certains pays pourraient ne pas protéger nos droits de propriété intellectuelle dans la même mesure que les lois du Canada ou des États-Unis. Nous n'avons

connaissance d'aucune violation ou contestation importante de notre droit d'utiliser nos noms commerciaux ou marques de commerce au Canada et aux États-Unis. Néanmoins, nous ne pouvons pas garantir que les enregistrements auxquels nous avons procédé empêcheront des tiers de copier notre nom ou nos marques exclusives ou d'usurper nos autres droits de propriété intellectuelle en Amérique du Nord ou ailleurs. Une imitation qui dégrade notre image de marque, en y associant une qualité moindre ou en lui attribuant une connotation négative, pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. De même, l'utilisation de nos marques ou de nos marques de commerce ou une publicité ou des événements négatifs associés à nos marques ou à nos marques de commerce dans des territoires où nos droits de propriété intellectuelle ne sont pas protégés pourraient nuire à notre image et à notre réputation en Amérique du Nord et ailleurs. Si nous ne réussissons pas à faire respecter ou à conserver nos droits de propriété intellectuelle, nous pourrions être incapables de tirer parti de nos efforts visant à préserver la valeur de notre marque ou à la faire augmenter dans de nouveaux marchés.

Nous ne sommes pas actuellement titulaires de brevets ou de droits de propriété intellectuelle exclusifs sur des tissus ou des procédés utilisés pour fabriquer nos produits. Ce sont nos fournisseurs et nos fabricants qui sont titulaires de tels droits de propriété intellectuelle et qui les contrôlent, lesquels droits ne nous sont généralement pas exclusifs. Nous ne cherchons généralement pas à breveter le design de nos marchandises compte tenu du temps, des frais et du degré de caractère distinctif nécessaires à cette fin. La protection des droits de propriété intellectuelle sur nos marchandises est par conséquent limitée. Aussi, nos concurrents actuels et futurs pourraient être en mesure de fabriquer et de vendre des marchandises dont les tissus, les caractéristiques et le style sont similaires aux nôtres. Comme certains de nos concurrents disposent de moyens supérieurs aux nôtres, notamment sur le plan des finances, de la distribution et du marketing, ils pourraient être capables de fabriquer et de vendre des produits fondés sur nos styles, nos tissus et nos procédés de fabrication à des prix inférieurs. Si nos concurrents vendent des marchandises semblables aux nôtres à des prix inférieurs, la confusion pourrait s'installer chez notre clientèle ou nous pourrions perdre notre part de marché, et nos produits des activités ordinaires et nos résultats d'exploitation pourraient en souffrir.

Il pourrait être nécessaire de recourir aux tribunaux pour protéger et faire respecter nos marques de commerce et autres droits de propriété intellectuelle ou nous défendre contre les réclamations de tiers. Même si nous n'avons connaissance d'aucune réclamation importante à l'heure actuelle, nos produits de conception interne et notre matériel de marketing pourraient faire l'objet d'une plainte pour violation des droits de propriété intellectuelle de tiers. Nous achetons également certains produits finis qui peuvent être assujettis à des droits d'auteur ou à des brevets de dessin ou par ailleurs intégrer des droits de propriété intellectuelle protégés. Nous n'effectuons aucune vérification indépendante pour savoir si les fournisseurs détiennent juridiquement les droits de propriété intellectuelle sur la marchandise qu'ils nous vendent.

Même si nous ne sommes pas actuellement en mesure d'estimer l'issue probable d'une poursuite ou réclamation pour violation de droits de propriété intellectuelle émanant de nous ou d'un tiers, une telle poursuite ou réclamation pourrait entraîner des frais considérables et accaparer nos ressources, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Si des différends naissaient, nous pourrions être incapables de les résoudre comme nous l'entendons.

Nos activités commerciales pourraient avoir des répercussions négatives sur les droits des personnes liées à notre entreprise.

Nous reconnaissons que nos activités commerciales pourraient avoir des répercussions directes et indirectes sur les gens qui participent à la chaîne de valeur. Avec un effectif d'environ 6 000 personnes, un réseau mondial de fournisseurs indépendants dotés de leurs propres employés et une présence dans de nombreuses collectivités tout au long de la chaîne de valeur, notre entreprise peut avoir un impact sur bon nombre de personnes. Nous nous sommes engagés à respecter et à faire valoir les droits de la personne à toutes les étapes de notre chaîne de valeur, en nous efforçant de faire des affaires de manière responsable. Nous reconnaissons qu'il existe un risque d'esclavage moderne, y compris la traite de personnes, le travail forcé et le travail des enfants, dans toutes nos chaînes d'approvisionnement mondiales, de sorte que l'atténuation et la gestion des risques liés aux droits de la personne sont au cœur du succès de notre entreprise. La violation potentielle ou perçue des droits de toute personne participant à notre chaîne de valeur pourrait avoir une incidence néfaste sur notre réputation, le maintien en poste de notre personnel, notre entreprise et nos résultats financiers.

La surveillance plus serrée qu'exercent les investisseurs et d'autres personnes à l'égard de nos responsabilités environnementales, sociales, de gouvernance et de durabilité pourrait nous occasionner des frais ou des risques supplémentaires et avoir une incidence néfaste sur notre réputation, le maintien en poste des employés et la volonté de la clientèle et des fournisseurs de faire des affaires avec nous.

Les groupes de défense des droits des investisseurs, certains investisseurs institutionnels, les fonds d'investissement, d'autres participants au marché, les porteurs de titres, la clientèle et les employés existants et éventuels portent de plus en plus attention aux pratiques ESG ou durables des sociétés, notamment en ce qui concerne les changements climatiques. Ces personnes et entités accordent une importance accrue aux implications du coût social de leurs investissements. Si nos pratiques ESG ne répondent pas aux attentes et aux normes en constante évolution des investisseurs et des autres parties prenantes du secteur, une évaluation de nos pratiques pourrait avoir une incidence néfaste sur nos marques, notre réputation et le maintien en poste de nos employés. Tout rapport sur la durabilité que nous publions ou tout autre renseignement en matière de durabilité que nous communiquons pourrait inclure nos politiques et nos pratiques concernant diverses questions sociales et éthiques, y compris la gouvernance, la conformité à la législation environnementale, les pratiques en matière de santé et de sécurité des employés, la gestion du capital humain, la qualité des produits, la gestion de la chaîne d'approvisionnement et l'inclusion et la diversité au sein de l'effectif. Nous pourrions aussi devoir engager des frais additionnels et avoir besoin de ressources supplémentaires pour surveiller et respecter diverses pratiques ESG et faire rapport sur celles-ci, y compris l'intégration en temps opportun des notions ESG à l'information financière que nous communiquons. Aussi, l'omission effective ou perçue de répondre aux normes de communication d'information sur la durabilité pourrait avoir une incidence négative sur notre réputation, le maintien en poste de notre personnel et la volonté de notre clientèle et de nos fournisseurs de faire des affaires avec nous.

Nous sommes exposés aux répercussions opérationnelles et commerciales des changements climatiques.

À mesure que s'accroissent les changements climatiques, leur incidence sur les entreprises et leur chaîne d'approvisionnement s'étend et devient de plus en plus imprévisible. Les impacts financiers et opérationnels à court et à long terme sont incertains. Les effets physiques des changements climatiques, qui engendrent de plus en plus de phénomènes météorologiques volatils comme les inondations, les ouragans, la hausse du niveau de la mer et la diminution de la disponibilité d'eau douce, pourraient influencer sur les activités et les chaînes d'approvisionnement dans le secteur de la fabrication textile ainsi que sur les activités logistiques, de distribution et de commerce de détail partout dans le monde. Ces événements pourraient aussi réduire la disponibilité et la qualité des tissus et des autres matières premières entrant dans la fabrication de notre marchandise, ce qui pourrait retarder notre réponse à la demande de consommation et aboutir éventuellement à la diminution de la clientèle et de nos produits des activités ordinaires, ou nos frais pour répondre à la demande pourraient augmenter et nous pourrions être incapables de transférer la totalité ou une partie des frais accrus à notre clientèle, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur nos marges brutes et nos résultats d'exploitation. L'aptitude de nos fournisseurs à trouver des matières premières pourrait subir les contrecoups de phénomènes météorologiques graves qui détruisent les récoltes de matières premières, comme le coton, ou qui limitent considérablement le traitement de matières premières en raison de sécheresses qui raréfient l'eau dans les régions où nos matières premières sont traitées.

La multiplication des phénomènes météorologiques saisonniers violents et imprévisibles pourrait écourter, prolonger ou éliminer les saisons mode et bouleverser le calendrier du commerce de détail et les prévisions des achats de la clientèle. Nos magasins, nos bureaux administratifs et notre centre de distribution, ainsi que les activités de nos fournisseurs et de nos fabricants sont sensibles aux perturbations créées par les phénomènes météorologiques extrêmes qui pourraient endommager fortement ou détruire un ou plusieurs de nos magasins, nos bureaux administratifs et notre centre de distribution situés dans les régions touchées, ce qui perturberait nos activités commerciales.

Les risques liés à la transition nécessitée par les changements climatiques s'amplifient dans plusieurs pays, les organismes publics adoptant de nouvelles lois et de nouveaux règlements pour réduire ou atténuer les impacts potentiels des changements climatiques. Si nos fournisseurs, nos fabricants ou nous-mêmes sommes tenus de respecter ces lois et règlements, ou si nous décidons de prendre des mesures volontaires

pour réduire ou atténuer notre apport aux changements climatiques, nous pourrions voir augmenter nos frais d'énergie, de production et de transport, le coût de nos matières premières, nos dépenses d'investissement ou les primes ou les franchises d'assurance. La différence entre les lois et les règlements des divers territoires pourrait aussi compliquer la situation et influencer sur les frais de conformité. L'évaluation de l'incidence potentielle de la législation, de la réglementation ou des normes sectorielles à venir en matière de changements climatiques, ainsi que la teneur des traités et des accords internationaux, est incertaine étant donné la large portée que pourraient avoir les modifications réglementaires.

Nous sommes assujettis à des législations et à des réglementations complexes et en évolution, qui pourraient nous exposer à des responsabilités et à des frais accrus ou avoir d'autres effets défavorables qui pourraient nuire à notre entreprise.

Nous sommes assujettis à bon nombre de législations et de réglementations, notamment en matière d'emploi, de protection du consommateur, de droits de la personne, de publicité, d'environnement, de douane, de taxes et d'impôts, et d'accessibilité, qui encadrent les détaillants en général ou régissent l'importation, l'étiquetage, la promotion, la distribution et la vente de marchandises et l'exploitation de magasins et d'autres installations dans les territoires où nos marchandises sont distribuées et vendues. Nous avons mis en place des mécanismes visant à garantir la conformité aux lois et aux règlements applicables, mais si ces mécanismes n'empêchaient pas notre direction, nos employés, nos fournisseurs, nos fabricants ou d'autres personnes de contrevenir aux lois et aux règlements applicables pour une raison quelconque, nous serions exposés à des mesures d'application ou à de lourdes pénalités ou réclamations, ou encore notre réputation risquerait d'être entachée, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités. En outre, même si nous surveillons l'évolution de la législation applicable, des modifications ou des innovations législatives ou réglementaires pourraient se produire à notre insu, ce qui augmenterait notre risque de contrevenir à la loi. Une nouvelle législation ou réglementation, de nouvelles exigences pour les sociétés ouvertes ou une nouvelle interprétation de la législation ou de la réglementation existantes pourraient entraîner une augmentation de nos frais de conformité et rendre les activités courantes plus coûteuses ou encore nous forcer à changer la façon dont nous exerçons nos activités. Il est souvent difficile pour nous de prévoir une modification éventuelle de la loi et de nous y préparer. Les mesures et les frais entraînés par une telle modification pourraient avoir une incidence importante sur notre entreprise. Des facteurs politiques et économiques pourraient aussi occasionner des changements défavorables dans la législation commerciale et fiscale, ce qui pourrait faire augmenter notre passif d'impôt et avoir un effet défavorable important sur nos entreprises et nos résultats d'exploitation.

Nous affichons sur nos sites Web nos politiques et pratiques en matière de confidentialité, qui concernent la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels. Tout manquement de notre part à nos politiques de confidentialité affichées ou aux lois et aux règlements sur la protection de la vie privée pourrait nous exposer à des poursuites susceptibles de nuire à notre entreprise. Certaines de nos pratiques de marketing sont fondées sur l'envoi de messages électroniques commerciaux, dont des courriels, afin de communiquer avec notre clientèle. Nous pourrions être exposés à des risques si notre utilisation de courriels était jugée illégale. Si les lois sur la confidentialité des renseignements et le marketing étaient modifiées, il pourrait nous en coûter plus cher pour les respecter. Si les lois internationales, fédérales, provinciales ou étatiques régissant la confidentialité des renseignements et le marketing devenaient plus sévères, nos frais de conformité pourraient augmenter, notre capacité à capter efficacement de la clientèle par le marketing personnalisé pourrait diminuer, nos investissements dans notre plateforme de cybercommerce pourraient ne pas rapporter autant que prévu, nos occasions de croissance pourraient être limitées par nos obligations de conformité et nous pourrions être davantage exposés à des poursuites ou à une atteinte à notre réputation en cas d'atteinte à la sécurité.

Nous sommes assujettis à la *Loi de 2005 sur l'accessibilité pour les personnes handicapées de l'Ontario* (la « **LAPHO** »), à la loi des États-Unis intitulée *Americans with Disabilities Act* et à d'autres lois fédérales, étatiques et provinciales similaires qui accordent des droits aux personnes vivant avec un handicap dans le contexte, entre autres, de l'emploi et de l'aménagement des espaces publics. Nous pourrions dans l'avenir devoir réaménager nos magasins, par exemple en ajoutant des rampes d'accès ou en modifiant la conception de certaines caractéristiques architecturales, pour offrir des services ou des accommodements aux personnes vivant avec un handicap, ou encore devoir modifier nos cybercommerces en conformité avec cette législation.

Les frais associés à ces modifications, ou les dommages-intérêts, honoraires juridiques et frais découlant d'actions intentées ou de réclamations présentées aux termes de la LAPHO ou de lois étatiques ou provinciales similaires, pourraient être élevés.

Nous sommes assujettis au *Code criminel* du Canada, à la *Loi sur la corruption d'agents publics étrangers* et à la loi des États-Unis intitulée *Foreign Corrupt Practices Act* ainsi qu'aux lois anticorruption des autres pays dans lesquels nous pourrions exercer nos activités. Nos employés, nos entrepreneurs et nos mandataires ainsi que les sociétés à qui nous impartissons certaines de nos activités commerciales pourraient prendre des mesures qui violent nos politiques ou ces lois. Une telle violation pourrait donner lieu à des sanctions ou à d'autres pénalités et avoir un effet défavorable sur notre réputation, notre entreprise, nos résultats d'exploitation, notre situation financière et le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Les lois qui régissent notre entreprise et nos activités évoluent sans cesse, plus particulièrement en ce qui concerne les plateformes de commerce électronique et multicanal, surtout que bon nombre de ces lois n'abordent pas les enjeux uniques soulevés par les plateformes en ligne et le cybercommerce. De nouvelles lois régissant les plateformes en ligne, les modifications qui pourraient être apportées aux lois existantes et l'interprétation courante par les organismes de réglementation et les tribunaux des lois qui imposent aux plateformes en ligne la responsabilité des gestes et des contenus de leurs clients pourraient donner lieu à une interprétation trop large ou qui réduit la portée des protections applicables, et créer pour notre entreprise une responsabilité, des frais ou de l'incertitude. Si des tiers avec qui nous travaillons violent les lois applicables, de telles violations pourraient nous occasionner d'autres responsabilités et nuire à notre entreprise. Ces violations pourraient aussi avoir une incidence néfaste sur notre réputation et notre marque, et ce, d'une manière qui pourrait nuire encore davantage à notre entreprise.

Des réclamations pourraient être présentées contre nous et donner lieu à des litiges susceptibles d'accaparer l'attention de notre direction et de la détourner de nos activités commerciales et entraîner des obligations importantes ou nuire considérablement à nos marques.

Notre entreprise dont les activités sont en expansion est de plus en plus exposée au risque de se faire poursuivre et de faire l'objet de réclamations. Un litige pourrait naître ou une réclamation pourrait être présentée dans le cours normal de nos activités, par exemple une réclamation d'un employé ou d'une cliente, un différend commercial, un différend entre propriétaire et locataire, un différend concernant la propriété intellectuelle, une allégation concernant des produits ou une poursuite pour préjudice corporel. De telles réclamations peuvent soulever des questions factuelles et juridiques complexes comportant des risques et des incertitudes, au point d'accaparer une bonne partie de l'attention de la direction. Même s'il ne s'agit pas d'une part importante de nos activités, nous vendons des produits fabriqués par des tiers. Certains de ces produits pourraient nous exposer à diverses réclamations, y compris des actions collectives visant des marchandises qui font l'objet d'un rappel ou des actions en responsabilité civile. Les litiges et autres réclamations nous visant pourraient donner lieu à des frais et à des obligations imprévus, ce qui pourrait avoir un effet défavorable important sur nos activités et notre réputation.

Même si nous souscrivons une assurance responsabilité civile pour atténuer les réclamations éventuelles, nous ne pouvons pas être certains que notre garantie nous protégera contre les obligations réellement engagées ou que l'assurance continuera d'être disponible, ou qu'elle sera disponible à des conditions raisonnables d'un point de vue financier.

Nous sommes assujettis à de nombreux dangers et risques opérationnels qui peuvent perturber notre entreprise, dont certains pourraient ne pas être couverts par l'assurance, pas même en partie.

Nos activités sont assujetties à de nombreux dangers et risques opérationnels inhérents à notre entreprise, y compris les risques commerciaux généraux, les publicités mensongères ou trompeuses, les dommages causés aux tiers, le risque causé à notre infrastructure ou à nos biens par un incendie, une inondation ou une autre catastrophe naturelle, des pannes de courant, des pannes de télécommunications, des attaques terroristes, des urgences de santé publique (y compris les épidémies et les pandémies, telles que la pandémie de COVID-19), des cyberincidents, des erreurs humaines, l'instabilité politique ou sociale, des conflits de travail, la guerre ou des événements semblables.

Notre garantie d'assurance pourrait exclure la responsabilité liée à ces dangers ou risques opérationnels ou pourrait ne pas être suffisante pour couvrir une telle responsabilité. Nous pourrions aussi être incapables de maintenir une assurance adéquate à des taux que nous considérons comme raisonnables et commercialement justifiables, et les garanties d'assurance pourraient ne plus être offertes selon des modalités aussi avantageuses que celles de nos polices actuelles. La survenance d'un sinistre non assuré important ou d'un sinistre qui dépasse les limites des garanties que nous maintenons pourrait nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Notre incapacité éventuelle à reprendre avec succès nos activités si nous étions frappés par une catastrophe ou subissions un autre problème entraînant une interruption de nos activités pourrait occasionner une perte financière importante, la perte de capital humain, l'intervention des organismes de réglementation, une atteinte à notre réputation ou une responsabilité juridique.

Nous pourrions engager notre responsabilité et être confrontés à des réclamations et à des pénalités en matière de santé et de sécurité en magasin et au travail.

Nous sommes déterminés à protéger la santé et le bien-être de toute notre clientèle et de tout notre personnel dans l'ensemble de nos magasins et de nos lieux de travail. Nous avons adopté des programmes de santé et de sécurité en magasin et au travail et avons établi des politiques et des procédures visant à assurer le respect des exigences législatives applicables dans nos magasins. L'omission de respecter les politiques et procédures établies ou les exigences législatives applicables pourrait faire augmenter la responsabilité et les pénalités liées aux blessures en milieu de travail ou en magasin. Une blessure en milieu de travail ou en magasin pourrait occasionner le dépôt de réclamations ou de litiges contre nous, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur notre réputation et un effet défavorable important sur notre entreprise, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Bien que nous maintenions des polices d'assurance que nous jugeons suffisantes pour régler ces situations, rien ne garantit qu'une réclamation donnée serait acceptée par l'assureur ou que la garantie d'assurance serait suffisante.

Les risques auxquels notre entreprise est confrontée lors d'une pandémie ou d'une autre urgence de santé publique, comme la pandémie de COVID-19, comprennent notamment les risques liés à la santé et à la sécurité du personnel, la mise en place de mesures restrictives de longue durée pour contrôler la crise et la limitation des déplacements, qui pourraient donner lieu à une pénurie temporaire de main-d'œuvre ou à l'indisponibilité de certains employés ou consultants détenant une expertise ou une connaissance clés de notre entreprise, et nuire à la productivité des effectifs.

Nous pourrions devoir verser des impôts et des taxes supplémentaires, ce qui pourrait avoir une incidence sur nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions être assujettis à de nouvelles cotisations, y compris relativement aux taxes de vente, ce qui pourrait faire baisser nos résultats d'exploitation. Conformément aux lois en vigueur, nous versons, percevons et remettons de l'impôt et des taxes dans les territoires où nous avons une présence physique. Pour calculer nos obligations fiscales dans ces territoires, nous devons prendre diverses positions relatives à la déclaration et à la comptabilité fiscales qui ne sont jamais entièrement incontestables et à l'égard desquelles nous n'avons pas obtenu de décision des autorités.

Nous croyons avoir remis correctement l'ensemble des taxes et impôts payables selon notre interprétation de la législation applicable, mais il est possible que certaines autorités fiscales cherchent à nous faire payer des sommes supplémentaires ou des pénalités si elles ne sont pas d'accord avec nos positions. Si une autorité fiscale réussissait à contester nos positions, soit en indiquant une erreur de calcul de notre part, soit en proposant une application ou une interprétation différente de la loi, cela pourrait nuire à nos résultats d'exploitation.

Il existe des risques liés à l'information prospective figurant dans le présent prospectus.

L'information prospective figurant dans le présent prospectus et portant, notamment, sur notre performance, nos réalisations, nos perspectives, nos intentions, nos occasions ou nos résultats futurs ou sur les

marchés dans lesquels nous exerçons nos activités, notamment l'information figurant sous les rubriques « Sommaire du prospectus », « Notre activité », « Sommaire du prospectus - Sommaire des données financières consolidées et d'autres données », « Rapport de gestion », « Produit net revenant aux Actionnaires vendeurs », « Description du capital-actions », « Politique en matière de dividendes », « Actionnaires vendeurs et Actionnaires principaux », « Structure du capital consolidé », « Administrateurs et membres de la haute direction », « Rémunération de la haute direction », « Rémunération des administrateurs » et « Facteurs de risque », ainsi que les autres déclarations figurant sous la rubrique « À propos du présent prospectus - Information prospective », est fondée sur des avis, des hypothèses et des estimations établis par notre direction compte tenu de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et de la tournure prévue des événements, ainsi que d'autres facteurs que nous jugeons pertinents et raisonnables dans les circonstances. Voir la rubrique « Rapport de gestion - Perspectives financières ». Toutefois, rien ne garantit que ces estimations et ces hypothèses se révéleront exactes. Nos résultats réels futurs pourraient différer sensiblement des résultats historiques et estimatifs. Nous ne déclarons aucunement que nos résultats futurs seront identiques, en totalité ou en partie, à ceux figurant dans le présent prospectus. Voir la rubrique « À propos du présent prospectus - Information prospective ».

Nous sommes assujettis aux risques liés aux paiements.

Nous acceptons divers modes de paiement, comme les cartes de crédit, les cartes de débit et les cartes cadeaux. Les modes de paiement actuels et futurs que nous offrons à notre clientèle pourraient nous assujettir à des règlements et à des obligations de conformité supplémentaires ou nous exposer au risque de fraude. En lien avec certains modes de paiement, comme les cartes de crédit et les cartes de débit, nous devons payer des commissions interbancaires et d'autres frais, qui peuvent augmenter au fil du temps, accroître nos frais d'exploitation et réduire notre rentabilité. Nous dépendons de fournisseurs de services indépendants pour le traitement des paiements, notamment le traitement des cartes de crédit et des cartes de débit. L'interruption éventuelle des services d'un tel fournisseur, que ce soit du fait qu'il n'ait plus la volonté ou la capacité de les fournir, pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise. En outre, nous sommes assujettis aux règles de fonctionnement des associations de cartes de paiement, y compris aux règles de sécurité des données, aux exigences d'homologation et aux règles régissant les virements électroniques de fonds, et si nous omettons de respecter ces règles ou exigences, ou si nos systèmes de protection des données sont violés ou compromis, nous pourrions être tenus de payer les frais subis par les banques émettrices, encourir des amendes et voir nos frais d'opérations augmenter, ou encore perdre le droit d'accepter les paiements par carte de crédit ou de débit et de traiter des transferts électroniques de fonds ou d'autres types de paiements, ce qui aurait un effet défavorable sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions subir d'importantes pertes par suite de fraudes de la clientèle ou de fraudes par cartes de crédit.

Nous avons déjà et pourrions de nouveau subir des pertes par suite de divers types de fraude, y compris des numéros de cartes de crédit volés, des réclamations selon lesquelles une cliente n'a pas autorisé un achat donné, des fraudes par le commerçant et des personnes dont les comptes bancaires sont fermés ou dont les fonds dans le compte bancaire ouvert ne sont pas suffisants pour régler les paiements, toutes ces pertes pouvant être importantes. En plus des coûts directs de ces pertes, si la fraude est liée à des transactions sur carte de crédit et devient excessive, nous pourrions devoir payer des frais plus élevés ou perdre le droit d'accepter les cartes de crédit en règlement. De plus, selon les pratiques actuelles concernant les cartes de crédit, nous sommes responsables des transactions frauduleuses sur cartes de crédit effectuées en magasin parce que nous n'obtenons pas la signature des titulaires des cartes. Notre omission de prévenir adéquatement les transactions frauduleuses pourrait porter atteinte à notre réputation, occasionner des litiges ou des interventions des organismes de réglementation et entraîner des frais qui pourraient avoir une incidence importante sur nos résultats d'exploitation.

Des événements de santé mondiaux ou régionaux et des événements géopolitiques comme les conflits en Ukraine et au Moyen-Orient ainsi que les mesures prises en réaction par les autorités publiques, le secteur privé et les consommateurs pourraient avoir un effet défavorable sur notre situation financière.

La pandémie de COVID-19 a eu des conséquences négatives sur l'économie mondiale, et, en définitive, nous a forcés à recourir à des Procédures en vertu de la LACC, a perturbé les dépenses de consommation et les chaînes d'approvisionnement mondiales et a engendré beaucoup de volatilité et de perturbations sur les marchés des capitaux. La pandémie de COVID-19 et les mesures prises en réaction par les autorités publiques, le secteur privé et les consommateurs ont eu une incidence néfaste sur nos activités commerciales, la fréquentation de nos magasins, la disponibilité du personnel, notre chaîne d'approvisionnement, notre situation financière, nos liquidités et nos flux de trésorerie.

Ces incidences ont été empirées par les chocs d'offre découlant des conflits en Ukraine et au Moyen-Orient et d'autres événements géopolitiques dans le monde. Les banques centrales du monde entier ont fortement révisé à la hausse les taux d'intérêt en vue d'aplanir l'inflation galopante. Nous dépendons dans une large mesure de la libre circulation des biens, des services et des capitaux dans le monde et faisons ainsi face à des pressions haussières sur les coûts. Les conflits en Ukraine et au Moyen-Orient pourraient continuer d'influer négativement sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie, y compris en occasionnant (i) une volatilité importante de la demande pour nos produits et services, (ii) la modification des comportements et des préférences des consommateurs, (iii) la perturbation de nos activités de fabrication et de notre chaîne d'approvisionnement, (iv) la perturbation de nos programmes d'économies de coûts, (v) la limitation de la capacité de nos employés de travailler et de se déplacer et (vi) la modification de la conjoncture économique ou politique des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités. Étant donné la persistance et la nature dynamique des circonstances entourant les conflits en Ukraine et au Moyen-Orient et d'autres événements géopolitiques dans le monde, il est difficile de prévoir l'importance qu'auront ces événements sur l'économie mondiale et sur notre entreprise et notre personnel, et la durée vraisemblable de toute autre perturbation à venir. Malgré nos efforts pour gérer ces questions, leur incidence ultime dépend également de facteurs qui ne nous sont pas connus ou qui sont indépendants de notre volonté, et ces situations pourraient avoir un effet défavorable important sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

La survenance ou la réémergence de crises sanitaires mondiales ou régionales et les réactions des autorités publiques, du secteur privé et des consommateurs pourraient contribuer à la naissance d'une récession, d'une dépression ou d'un ralentissement économique mondial, réduire la fréquentation des magasins et les dépenses de consommation, augmenter les coûts de la main-d'œuvre ou les salaires, provoquer la fermeture temporaire ou permanente de commerces de détail, de bureaux et d'usines, et avoir une incidence néfaste sur la circulation des biens. De tels événements pourraient pousser les autorités sanitaires à imposer des restrictions et à recommander des précautions pour atténuer la crise, comme la fermeture temporaire de nos magasins, la limitation du nombre de personnes admises à la fois dans nos magasins, des obligations de distanciation physique et la limitation des heures d'ouverture. Une crise sanitaire pourrait aussi avoir une incidence néfaste sur nos employés, notre clientèle et notre marque en diminuant la volonté de fréquenter les magasins et les centres commerciaux couverts ou à ciel ouvert et la volonté de travailler dans nos magasins. Une crise sanitaire mondiale ou régionale pourrait aussi entraîner des changements à long terme dans les habitudes de magasinage et les préférences des consommateurs ainsi que dans la demande pour nos produits, facteurs qui pourraient avoir un effet défavorable important sur notre entreprise.

Une crise sanitaire mondiale ou régionale pourrait avoir une incidence néfaste importante sur notre chaîne d'approvisionnement si les usines où sont fabriqués nos produits, le centre de distribution où nous gérons nos stocks ou si nos fournisseurs de services, notamment de services logistiques, sont perturbés, ferment temporairement ou vivent des pénuries de main-d'œuvre.

L'inflation pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

L'inflation au Canada, aux États-Unis et dans d'autres territoires où nous exerçons nos activités a commencé à augmenter de façon marquée vers la fin de 2021 et est demeurée élevée jusqu'en 2023 et au début de 2024. La situation a été attribuée principalement à l'incidence économique de la pandémie de COVID-19, y compris les perturbations des chaînes d'approvisionnement mondiales, les trains de mesures de stimulation mis en place par les autorités publiques, la reprise économique vigoureuse et la demande généralisée de biens qui en découle, entre autres facteurs. Par exemple, les perturbations des chaînes d'approvisionnement mondiales ont provoqué des ruptures de stock, ce qui a entraîné une augmentation inflationniste du coût des marchandises et pourrait continuer de le faire et pourrait entraîner la rareté de certains produits. Certains volets de notre entreprise subissent des pressions inflationnistes, y compris en ce qui concerne les salaires des employés et le coût des stocks, quoique nous soyons parvenus jusqu'à maintenant à contenir ces pressions en augmentant les prix et en prenant d'autres mesures. Nous sommes cependant incapables de prévoir les tendances du taux d'inflation ou les augmentations connexes de nos frais d'exploitation, ni l'incidence que cela pourrait avoir sur notre entreprise. Si nous n'arrivons pas à récupérer les frais d'exploitation plus élevés découlant de l'inflation ou à atténuer par ailleurs l'incidence de ces frais sur notre entreprise, nos produits des activités ordinaires et nos marges brutes pourraient diminuer et notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en subir les conséquences.

Les catastrophes naturelles, les conditions météorologiques inhabituelles et les événements géopolitiques ou les actes terroristes pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités et sur nos résultats financiers.

Des conditions météorologiques extrêmes dans les endroits où sont situés nos magasins pourraient avoir un effet défavorable sur notre entreprise. Par exemple, des chutes de neige, des tempêtes de verglas ou des pluies fortes ou fréquentes ou d'autres conditions météorologiques extrêmes qui durent pourraient empêcher notre clientèle de se rendre à nos magasins et réduire ainsi nos produits des activités ordinaires et notre rentabilité, puisque notre entreprise dépend d'un taux de conversion de la clientèle élevé. Notre entreprise peut également être touchée par des conditions météorologiques inhabituelles. Par exemple, des périodes prolongées de températures anormalement douces pendant l'hiver ou de temps froid pendant l'été pourraient rendre une partie de nos stocks incompatibles avec le temps inhabituel pour la saison, ce qui pourrait nuire à notre capacité d'exécuter notre stratégie qui consiste à présenter véritablement de la marchandise saisonnière. Une diminution de nos produits des activités ordinaires occasionnée par des conditions météorologiques anormales prolongées ou extrêmes pourrait avoir un effet défavorable sur notre entreprise, notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos flux de trésorerie.

Des catastrophes naturelles comme des ouragans, des tornades, des tremblements de terre ou une combinaison de ces phénomènes ou d'autres facteurs pourraient aussi causer d'importants dégâts à un ou à plusieurs de nos magasins ou entrepôts situés dans les régions touchées, et même les détruire, ce qui nuirait à l'exploitation de notre entreprise.

Une instabilité politique ou des troubles civils, y compris des activités terroristes et des conflits militaires et nationaux, pourraient nuire au commerce, aux activités de notre chaîne d'approvisionnement ou au commerce international ou entraîner une instabilité politique ou économique et avoir un effet défavorable important sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

Les parties avec qui nous faisons affaire peuvent être exposées au risque d'insolvabilité ou ne plus être capables ou désireuses de s'acquitter de leurs obligations envers nous.

Nous sommes parties à des contrats, à des opérations et à des relations commerciales avec diverses personnes qui ont des obligations envers nous, dont des obligations d'exécution et de paiement. Si une de ces personnes devait faire l'objet d'une procédure de faillite, d'une mise sous séquestre ou d'une procédure similaire, les droits et avantages qui nous sont conférés par ces contrats, opérations et relations commerciales pourraient être annulés, amoindris ou modifiés à notre désavantage. Rien ne garantit que nous pourrions conclure d'autres contrats, opérations ou relations commerciales ou en conclure à des conditions aussi avantageuses, et le fait de ne pas y parvenir pourrait avoir un effet défavorable important sur notre entreprise et nos résultats d'exploitation.

L'évolution des normes comptables et des hypothèses, des estimations et des jugements subjectifs de la direction quant aux questions comptables complexes pourrait avoir une incidence importante sur nos résultats financiers déclarés ou notre situation financière.

Les normes comptables IFRS et les prises de position en comptabilité, les lignes directrices de mise en œuvre et les interprétations qui concernent un vaste éventail de questions pertinentes pour notre entreprise, notamment la constatation des produits, l'impôt sur le bénéfice, les baux et les provisions, sont hautement complexes et font intervenir bon nombre d'hypothèses, d'estimations et de jugements de nature subjective. Toute modification de ces règles ou de leur interprétation ou tout rajustement des hypothèses, des estimations ou des jugements sous-jacents pourraient changer considérablement notre performance financière ou notre situation financière déclarées selon les normes comptables IFRS.

Nous sommes assujettis à des risques d'assurance.

Nous souscrivons une assurance des administrateurs et des dirigeants ainsi que d'autres assurances habituelles qui prévoient des franchises, des montants autoassurés, des limites de garantie et des dispositions analogues. Rien ne garantit que notre couverture d'assurance sera suffisante pour couvrir nos responsabilités, ou que l'indemnité nous sera versée en temps opportun. Certains types de sinistres ne sont pas assurables ou, selon nous, ne valent pas financièrement la peine d'être assurés, comme les pertes causées par des actes de guerre, certaines catastrophes naturelles ou les pandémies. Si nous subissions de tels sinistres et qu'ils étaient graves, notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation pourraient en subir les contrecoups. En outre, certains sinistres graves peuvent entraîner des pertes considérables pour le secteur de l'assurance et nuire énormément à la disponibilité d'une couverture d'assurance adéquate ou entraîner des hausses substantielles des primes. Nous pourrions choisir de nous autoassurer, d'accepter des franchises plus élevées ou de réduire le montant de la garantie en conséquence d'une telle évolution du marché. Bien que nous soyons d'avis que nos assurances correspondent à celles que maintiennent habituellement les entreprises de notre taille et de notre type, si un assureur conteste la couverture d'un sinistre, nous ne savons pas comment les tribunaux interpréteront les dispositions de nos polices d'assurance, de sorte que les garanties que nous avons contractées pourraient ne pas nous dédommager des sinistres que nous pourrions subir, ou pourraient ne nous dédommager que partiellement.

Nous faisons affaire avec des fournisseurs et des fabricants de Chine, ce qui nous expose aux risques inhérents au commerce exercé dans ce pays.

Nous obtenons les matières qui composent notre marchandise notamment en Chine, où certains de nos fournisseurs et de nos fabricants indépendants exercent leurs activités. En raison du développement rapide de l'économie chinoise, le coût de la main-d'œuvre a augmenté et pourrait poursuivre sa montée. Si les coûts de main-d'œuvre de nos fournisseurs et de nos fabricants indépendants augmentent considérablement, nos résultats d'exploitation en subiront les conséquences. Nos fabricants et nos fournisseurs pourraient être incapables de trouver suffisamment de travailleurs qualifiés, car la concurrence est forte pour l'obtention de main-d'œuvre compétente en Chine.

Faire des affaires en Chine nous expose à des risques politiques, juridiques et financiers, le climat politique, juridique et économique en Chine étant fluide et imprévisible. Notre aptitude à exercer des activités en Chine pourrait être amoindrie par la modification de la législation et de la réglementation canadiennes, américaines ou chinoises, entre autres en ce qui concerne l'imposition, les barrières tarifaires à l'importation et à l'exportation, la réglementation environnementale, les droits d'utilisation des terres, la propriété intellectuelle, le contrôle des devises, la sécurité des réseaux, les avantages sociaux des employés et la supervision sanitaire. La réglementation du commerce en Chine évolue constamment, et nous pourrions devenir assujettis à d'autres formes d'impôts, de taxes, de barrières tarifaires et de droits. Les personnes auxquelles nous nous fions en Chine pourraient divulguer nos renseignements confidentiels à des concurrents ou à d'autres personnes, de sorte que ceux-ci pourraient se retrouver à vendre des produits similaires aux nôtres. Si l'un de ces événements devait se concrétiser, cela pourrait nuire à notre entreprise, à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions ne pas prévoir correctement nos produits et ne pas planifier adéquatement nos dépenses.

Les niveaux actuels et futurs de nos dépenses sont fondés sur nos prévisions opérationnelles et l'estimation de nos produits. Nous pourrions ne pas prévoir correctement nos produits et nos résultats d'exploitation, car il est difficile de prévoir ces éléments qui dépendent généralement du volume et du calendrier des commandes que nous recevons, ceux-ci étant incertains. Notre entreprise est touchée par la conjoncture économique et commerciale qui a cours dans le monde. Le niveau de nos produits des activités ordinaires pourrait diminuer et nous pourrions être incapables d'ajuster nos dépenses assez rapidement pour compenser un manque à gagner imprévu, en conséquence de quoi notre résultat net pour une période de 13 semaines donnée pourrait être supérieur ou inférieur aux attentes. Nous poserons également certaines hypothèses pour prévoir le montant des dépenses au titre des paiements fondés sur des actions, notamment en ce qui concerne la volatilité du cours de nos actions, la durée prévue des attributions d'actions et le taux de déchéance prévu des attributions d'actions. Ces hypothèses reposent en partie sur des résultats historiques. Si les résultats réels sont différents de nos estimations, notre résultat net pourrait être inférieur ou notre perte nette, supérieure aux attentes pour un trimestre donné.

Notre entreprise repose sur le transport d'une grande quantité de produits. Les restrictions de l'approvisionnement en carburant ou l'augmentation du prix du carburant qui occasionnent la hausse des frais de transport et de distribution de nos produits pourraient nuire à notre capacité à prévoir et à planifier avec exactitude les dépenses. Bien que nous soyons en mesure de mettre à jour nos prévisions et nos estimations en fonction des données courantes et de modifier le prix de nos produits en conséquence, il y a souvent un délai avant que le prix modifié soit reflété dans nos résultats d'exploitation, et il n'est pas possible de transférer la totalité des augmentations du prix du carburant et des frais de distribution à la clientèle. Ces limites pourraient avoir un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Les retours de marchandise pourraient nuire à notre entreprise.

Nous permettons à notre clientèle de retourner de la marchandise, sous réserve de notre politique en la matière. L'augmentation éventuelle de nos frais pour les retours de marchandise pourrait avoir une incidence néfaste sur notre entreprise, notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Nous modifions à l'occasion nos politiques sur les retours de marchandise, ce qui pourrait entraîner l'insatisfaction de la clientèle ou l'augmentation du nombre de retours. La non-conformité des fournisseurs peut aussi donner lieu à l'augmentation du nombre de retours. Il arrive que nos produits soient endommagés lors de leur transport, ce qui peut augmenter le taux des retours et porter atteinte à notre marque. Les pressions concurrentielles pourraient aussi nous pousser à modifier nos politiques sur les retours ou sur les expéditions, ce qui pourrait occasionner une augmentation du nombre de produits endommagés et de retours de marchandise.

Si nous ne parvenons pas à trouver et à recruter des partenaires exploitants internationaux qualifiés et à conclure des ententes avec eux, notre capacité à ouvrir des magasins ailleurs qu'en Amérique du Nord et à augmenter notre chiffre d'affaires pourrait en souffrir.

Notre stratégie de croissance comprend l'ouverture de magasins dans de nouveaux marchés à l'extérieur du Canada et des États-Unis. L'ouverture de magasins dans de nouveaux marchés ailleurs qu'en Amérique du Nord dépend, en partie, de l'existence d'éventuels partenaires qui satisfont à nos critères. Nous pourrions ne pas parvenir à trouver ou à recruter des partenaires appropriés et à conclure des ententes avec eux dans nos marchés cibles, ou ne pas y parvenir en temps voulu. Aussi, nos partenaires pourraient en fin de compte ne pas obtenir les ressources financières ou administratives nécessaires pour ouvrir les magasins convenus aux termes des ententes que nous avons conclues avec eux, ou ils pourraient décider de mettre fin au développement de magasins pour d'autres raisons. Si nous sommes incapables de recruter des partenaires exploitants internationaux qualifiés ou si de tels partenaires ne peuvent ou ne veulent pas ouvrir de nouveaux magasins de la manière convenue, notre croissance pourrait se révéler plus lente que prévu ou cesser, ce qui pourrait nuire à notre capacité d'augmenter notre chiffre d'affaires.

La freinte de stock pourrait avoir une incidence sur notre performance financière.

Nous sommes exposés au risque de perte de stocks et d'erreurs administratives, y compris la manipulation défectueuse, l'endommagement et le vol et la fraude internes et externes. La freinte de stock fait partie des frais associés aux activités commerciales des détaillants. Bien que nous ayons mis en place et continuons de mettre en œuvre des procédures pour limiter la freinte de stock, l'éventualité que nous subissions des taux élevés de freinte de stock ou devions engager des frais de sécurité plus élevés pour gérer les stocks pourrait avoir un effet défavorable sur notre performance financière.

Nous avons détecté des faiblesses importantes dans notre contrôle interne à l'égard de l'information financière et, si nous ne parvenons pas à remédier à ces faiblesses et à maintenir des contrôles internes adéquats et efficaces, notre capacité à produire des états financiers exacts en temps opportun pourrait être amoindrie, ce qui pourrait nuire à nos résultats d'exploitation, à notre capacité d'exploiter notre entreprise et à l'opinion des investisseurs à notre égard.

Veiller à ce que nous ayons mis en place des contrôles et des procédures internes adéquats pour l'information financière et la comptabilité afin de produire des états financiers exacts en temps opportun implique des mesures coûteuses et chronophages qui doivent être évaluées fréquemment. En tant que société fermée, nous n'étions pas tenus d'évaluer notre contrôle interne à l'égard de l'information financière selon les normes prescrites par le *Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs* qui s'appliquent aux sociétés ouvertes.

Dans le cadre de l'audit de nos États financiers annuels, nous avons détecté d'importantes faiblesses dans notre contrôle interne à l'égard de l'information financière. Une faiblesse importante s'entend de toute déficience ou combinaison de déficiences du contrôle interne à l'égard de l'information financière faisant qu'il est raisonnablement possible qu'une inexactitude importante dans les états financiers consolidés annuels ou intermédiaires de la société ne soit pas prévenue ou détectée en temps opportun.

Plus précisément, nous avons détecté des faiblesses qui concernent les contrôles informatiques généraux de notre logiciel financier. Nous n'avons pas l'environnement de contrôle solide nécessaire pour le logiciel, dans lequel les tâches auraient dû être séparées et les accès auraient dû être assortis de mécanismes de contrôle efficaces, dont des accès privilégiés.

Nous avons pris des mesures pour remédier à ces faiblesses importantes et nous continuons d'exécuter notre plan de correction, ce qui devrait selon nous régler les causes sous-jacentes. Nous avons aussi retenu les services de conseillers externes pour qu'ils nous aident à court terme en ce qui concerne le contrôle informatique interne à l'égard de l'information financière et la comptabilité générale, ainsi que pour qu'ils évaluent et documentent la conception et l'efficacité opérationnelle de nos contrôles internes et nous aident à corriger et à mettre en œuvre nos contrôles internes au besoin. Nous sommes en train d'évaluer les besoins en ressources à long terme de nos diverses fonctions financières.

La modification de nos contrôles internes, tout comme leur mise à jour et leur maintien continu par la suite, pourrait accaparer l'attention de nos dirigeants et de nos employés, entraîner des frais considérables associés à la mise en œuvre de nouvelles procédures et à la modification de nos procédures existantes et prendre beaucoup de temps. Si nous ne parvenons pas à améliorer notre contrôle interne à l'égard de l'information financière pour répondre aux obligations qui nous incombent en tant que société ouverte, nous pourrions être incapables de présenter nos résultats financiers de manière exacte, ce qui pourrait faire augmenter nos frais d'exploitation et nuire à notre entreprise, à la perception des investisseurs concernant notre entreprise et au cours de nos actions. Les mesures que nous prévoyons prendre sont assujetties à l'examen constant de la direction, qui s'appuie sur des confirmations et des tests, ainsi qu'à la surveillance du comité d'audit. Bien que nous prévoyions corriger entièrement ces faiblesses importantes, nous ne pouvons vous assurer que nous y parviendrons en temps voulu, ce qui pourrait nuire à notre aptitude à communiquer de l'information sur notre situation financière.

Risques liés au Placement et à la propriété de nos Actions à droit de vote subalterne

La structure à deux catégories d'actions que prévoient nos Statuts a pour effet de concentrer les droits de vote entre les mains des Actionnaires principaux, ce qui pourrait empêcher de nouveaux investisseurs d'influer sur les décisions d'entreprise importantes et pourrait avoir une incidence néfaste sur le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Nos Actions à droit de vote multiple donnent droit à 10 voix par action et nos Actions à droit de vote subalterne, que les Actionnaires principaux vendent dans le cadre du Placement, à une voix par action. Après la réalisation du Placement, les Actionnaires principaux détiendront collectivement presque toutes nos Actions à droit de vote multiple émises et en circulation. Compte tenu du Placement, les Actionnaires principaux détiendront collectivement environ 86,7 % de l'ensemble de nos Actions émises et en circulation et environ 98,5 % des droits de vote rattachés à l'ensemble des Actions (respectivement environ 84,7 % et 98,2 % si l'Option de surallocation est exercée intégralement). Les Actionnaires principaux auront par conséquent une influence importante sur nous, notamment sur l'élection des administrateurs et sur les opérations stratégiques déterminantes.

Étant donné le ratio de 10 pour 1 des droits de vote conférés par nos Actions à droit de vote multiple par rapport aux droits de vote conférés par nos Actions à droit de vote subalterne, les porteurs de nos Actions à droit de vote multiple auront toujours la majorité des voix rattachées à nos Actions à droit de vote, même si leurs Actions à droit de vote multiple représentent un pourcentage sensiblement réduit de toutes nos Actions en circulation. Les droits de vote que détiennent les porteurs d'Actions à droit de vote multiple limiteront l'influence que pourront exercer les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne dans un avenir prévisible, notamment quant à l'élection des administrateurs et aux décisions concernant la modification de notre capital-actions, la création et l'émission de catégories d'actions supplémentaires, la réalisation d'acquisitions importantes, la vente d'actifs importants ou d'une partie importante de notre entreprise, la réalisation d'une fusion avec d'autres sociétés et d'autres opérations importantes. Par conséquent, les porteurs d'Actions à droit de vote multiple pourront influencer sur de nombreuses questions qui nous touchent et prendre des mesures que les porteurs d'Actions à droit de vote subalterne pourraient juger défavorables. L'influence et les droits de vote considérables que détiennent les porteurs d'Actions à droit de vote multiple pourraient nuire au cours de nos Actions à droit de vote subalterne. En outre, le nombre élevé de droits de vote que détiennent les porteurs d'Actions à droit de vote multiple pourrait décourager les opérations censées aboutir à un changement de contrôle, y compris les opérations qui auraient pour effet de procurer à un porteur d'Actions à droit de vote subalterne une prime pour ses actions par rapport à leurs cours du moment, ou encore décourager les propositions concurrentes si une opération de fermeture du capital était proposée par un ou plusieurs porteurs d'Actions à droit de vote multiple.

Le cours des Actions à droit de vote subalterne pourrait être volatil, et votre investissement pourrait perdre de sa valeur.

Le cours de nos Actions à droit de vote subalterne pourrait subir d'importantes fluctuations après le Placement et chuter sous le Prix d'offre. Les fluctuations pourraient découler notamment des facteurs qui suivent :

- la volatilité dans le cours et le volume de négociation des titres de sociétés comparables;
- les modifications ou variations réelles ou prévues de nos résultats d'exploitation ou des attentes des analystes de marché;
- la réaction négative du marché en raison d'une dette que nous contracterons ou de titres que nous émettrons dans l'avenir;
- les ventes à découvert, opérations de couverture et autres opérations sur dérivés visant nos Actions;
- les poursuites ou mesures réglementaires intentées ou prises contre nous;

- le sentiment général des investisseurs envers nous et la réaction du public à nos communiqués, à nos autres annonces publiques et aux documents que nous déposons auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières, notamment nos états financiers;
- la publication de rapports de recherche ou d'articles sur nous, nos concurrents ou notre secteur;
- les recommandations positives ou négatives des analystes en valeurs mobilières ou un désintérêt de leur part envers nos titres;
- les griefs des actionnaires ou l'activisme actionnarial, y compris les activités connexes comme la vente à découvert, qui pourraient avoir une incidence importante sur le cours des Actions à droit de vote subalterne et accaparer l'attention de la Société et de son équipe de direction;
- l'évolution générale de la conjoncture et des tendances politiques, économiques, sectorielles et commerciales;
- la vente de nos Actions par les actionnaires existants;
- l'entrée en fonction ou le départ d'employés clés;
- les acquisitions ou les regroupements d'entreprises, les partenariats stratégiques, les coentreprises ou les engagements de capitaux d'importance que nous ou nos concurrents effectuons ou qui nous ou les concernent;
- les autres facteurs de risque décrits dans la présente rubrique.

Ces facteurs et d'autres facteurs connexes pourraient entraîner une baisse de la valeur des actifs qui ne serait pas considérée comme temporaire, ce qui pourrait se traduire par des moins-values. Certains investisseurs institutionnels pourraient fonder leurs décisions d'investissement sur une analyse de nos pratiques et de notre performance dans les domaines de l'environnement et de la gouvernance et sur le plan social selon leurs critères et lignes directrices en matière d'investissement et, si nous ne répondons pas à ces critères, ils n'investiront que peu, voire pas du tout, dans les Actions à droit de vote subalterne, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable importante sur leur cours. Rien ne garantit que le cours et le volume des actions négociées ne continueront pas de fluctuer. Si ces niveaux accrus de volatilité et d'agitation des marchés durent longtemps, ils pourraient avoir un effet défavorable important sur nos activités et le cours des Actions à droit de vote subalterne.

Des facteurs touchant le marché ou le secteur en général pourraient nuire au cours de nos Actions à droit de vote subalterne. Ainsi, le cours de nos Actions à droit de vote subalterne pourrait fluctuer pour des raisons qui n'ont rien ou peu à voir avec nous, fluctuations qui pourraient entraîner une chute importante du cours de nos Actions à droit de vote subalterne, peu importe notre performance opérationnelle. Il est arrivé que des actions collectives en matière de valeurs mobilières soient intentées contre des sociétés à la suite de baisses importantes du cours de leurs titres. L'ouverture d'une telle action contre nous nous occasionnerait des frais considérables et obligerait notre direction à y consacrer beaucoup de temps et de ressources, ce qui pourrait nuire à notre entreprise, à nos résultats d'exploitation et à notre situation financière.

Des ventes futures de nos titres par des actionnaires existants ou par nous pourraient faire chuter le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Un grand nombre de nos Actions à droit de vote subalterne pourrait être vendu sur le marché public après l'expiration de la période de blocage de 180 jours prévue par contrat et décrite sous la rubrique « Mode de placement – Conventions de blocage » du présent prospectus. Une telle vente, ou la perception par le marché que les porteurs d'un grand nombre d'Actions entendent vendre leurs Actions, pourrait réduire sensiblement le cours de nos Actions à droit de vote subalterne, et le faire passer sous le Prix d'offre. Nous ne pouvons pas prévoir l'incidence éventuelle que la vente ou la mise en vente de nos actions sur le marché

public pourrait avoir sur le cours de nos Actions à droit de vote subalterne. Si le cours de nos Actions à droit de vote subalterne devait chuter en conséquence, cela freinerait notre capacité de réunir des capitaux supplémentaires, et les actionnaires restants pourraient perdre la totalité ou une partie de leurs investissements.

Compte tenu du Placement, il y aura 14 285 715 Actions à droit de vote subalterne et 93 287 589 Actions à droit de vote multiple en circulation (si l'option de surallocation n'est pas exercée). Aux termes de la Convention de prise ferme, les Actionnaires vendeurs ont convenu de s'abstenir de faire ce qui suit, directement ou indirectement, sans le consentement préalable écrit de Goldman Sachs Canada Inc. et de BMO Nesbitt Burns Inc. (lequel consentement ne saurait être refusé, assorti de conditions ou retardé sans motif raisonnable) : offrir, vendre, établir un contrat en vue de vendre, émettre ou attribuer une option, un droit ou un bon de souscription permettant d'acheter, ou, par ailleurs, prêter, transférer ou aliéner des Actions ou des titres dont la conversion, l'exercice ou l'échange donne droit à des Actions, que ce soit dans le cadre d'un placement public, par voie de placement privé ou de toute autre façon, ou encore annoncer l'intention de réaliser l'une des opérations susmentionnées, pendant une période de 180 jours suivant la Date de clôture, sous réserve de certaines exceptions. À l'expiration de la période de 180 jours, les Actions qui seront en circulation immédiatement après le Placement pourront être vendues sur le marché public sous réserve des restrictions prévues par la législation canadienne en valeurs mobilières applicable. Après la Clôture, des options en cours permettront d'acquérir 8 104 760 Actions à droit de vote subalterne. Les Actions à droit de vote subalterne émises à l'exercice de ces options pourront aussi être vendues sur le marché public, dans la mesure permise par les clauses d'acquisition des droits, les conventions de blocage et les restrictions prévues par la législation canadienne en valeurs mobilières.

De plus, après le Placement, les Actionnaires principaux pourront, en vertu de la Convention relative aux droits des investisseurs, nous obliger à déposer un prospectus visant leurs titres susceptibles d'être inscrits ou nous obliger à inclure ces titres dans les prospectus que nous pourrions déposer pour notre propre compte.

Les intentions des Actionnaires principaux concernant leur participation à long terme pourraient changer; ils pourraient en outre décider de vendre plus ou moins d'Actions que le nombre prévu actuellement. Les facteurs susceptibles de faire changer de point de vue les Actionnaires principaux sont notamment les changements à la situation particulière d'Andrew Lutfy ou de sa famille, la planification de notre relève, les changements dans notre direction, la modification de la législation fiscale, la planification successorale d'Andrew Lutfy, la conjoncture du marché et notre performance financière.

Nous ne pouvons pas prédire la taille des émissions futures de nos Actions à droit de vote subalterne ni l'incidence éventuelle que de futures émissions ou ventes d'Actions à droit de vote subalterne auront sur leur cours. La vente d'une grande quantité de nos Actions à droit de vote subalterne, ou l'impression qu'une telle vente pourrait se produire, risque d'avoir un effet défavorable sur le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Il se peut qu'aucun marché actif, liquide et ordonné ne se forme pour nos Actions à droit de vote subalterne, et que vous soyez incapables de revendre vos Actions à droit de vote subalterne à un prix égal ou supérieur au Prix d'offre.

Nous avons demandé l'inscription de nos Actions à droit de vote subalterne à la cote de la TSX sous le symbole « GRGD ». La TSX a approuvé sous condition l'inscription de nos Actions à droit de vote subalterne sous le symbole « GRGD ». L'inscription est subordonnée à notre obligation de remplir toutes les conditions de la TSX au plus tard le 11 février 2025. À l'heure actuelle, il n'existe aucun marché pour la négociation de nos Actions à droit de vote subalterne et, si un tel marché ne se forme pas ou ne dure pas, vous pourriez être incapables de revendre les Actions à droit de vote subalterne que vous avez acquises dans le cadre du Placement, 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. Le Prix d'offre de nos Actions à droit de vote subalterne a été établi par voie de négociation entre les Actionnaires vendeurs et les Preneurs fermes. Le Prix d'offre pourrait ne pas être représentatif du cours de nos Actions à droit de vote subalterne après le Placement. En l'absence d'un marché actif pour la négociation de nos Actions à droit de vote subalterne, les investisseurs pourraient avoir de la difficulté à vendre leurs actions. Nous ne pouvons pas prédire les prix auxquels les Actions à droit de vote subalterne seront négociées.

Notre aptitude à verser des dividendes dépendra de notre situation financière et d'autres restrictions.

Bien que nous ayons actuellement l'intention de conserver tout bénéfice futur pour financer la croissance de notre entreprise et que nous ne prévoyons pas de verser de dividendes sur les Actions à droit de vote subalterne, si nous changeons d'avis, la déclaration, le choix du moment, le montant et le versement de dividendes seront à l'appréciation du Conseil et dépendront de nos bénéfices, de nos flux de trésorerie, de nos besoins en capitaux pour réaliser des acquisitions et de notre situation financière à venir, ainsi que de nos restrictions contractuelles et des engagements stipulés dans nos contrats de financement, y compris notre Convention de crédit, des critères de solvabilité imposés par les lois sur les sociétés applicables et d'autres facteurs pertinents. Rien ne garantit que nous déclarerons des dividendes trimestriellement, annuellement ou à une autre fréquence. Voir la rubrique « Politique en matière de dividendes ».

L'émission d'actions privilégiées pourrait rendre difficile l'acquisition de notre société par une autre société ou avoir par ailleurs un effet défavorable sur les porteurs de nos Actions, ce qui pourrait plomber le cours de nos Actions à droit de vote subalterne.

Après le Placement, notre Conseil aura le pouvoir d'émettre des actions privilégiées, d'en établir les privilèges, limites et droits et de fixer le nombre d'actions constituant une série et la désignation de la série, sans autre vote ni intervention des actionnaires. Nos actions privilégiées pourraient être assorties de droits en cas de liquidation, de droits aux dividendes et d'autres droits supérieurs à ceux accordés par nos Actions. L'émission éventuelle d'actions privilégiées pourrait retarder ou empêcher un changement de contrôle, décourager les offres d'achat de nos Actions à un prix supérieur au cours du marché et avoir une incidence défavorable sur le cours de nos Actions à droit de vote subalterne et les autres droits des porteurs de nos Actions à droit de vote subalterne.

Si aucun analyste de marché ou en valeurs mobilières ne publie d'étude sur notre entreprise ou sur nous ou si des rapports erronés ou défavorables sur notre entreprise ou sur nous sont publiés, le cours et le volume de négociation de nos Actions pourraient diminuer.

Le marché pour la négociation de nos Actions à droit de vote subalterne dépendra en partie des études et des rapports que les analystes de marché ou en valeurs mobilières publieront à notre sujet ou au sujet de nos activités. Aucun analyste de marché ou en valeurs mobilières n'a encore produit d'étude sur nous, et il est possible que nous ne fassions jamais l'objet d'une telle étude. Si aucun analyste de marché ou en valeurs mobilières ne commence à s'intéresser à notre entreprise, le cours de nos Actions à droit de vote subalterne pourrait s'en ressentir. Si des rapports sont publiés sur nous et qu'un ou plusieurs analystes abaissent les notes qu'ils attribuent à nos Actions à droit de vote subalterne ou publient des études erronées ou défavorables sur notre entreprise, le cours de nos titres pourrait chuter. Si des analystes cessent de s'intéresser à notre entreprise ou ne publient pas de rapports sur nous régulièrement, la demande pour nos Actions à droit de vote subalterne pourrait diminuer, ce qui pourrait faire baisser le cours de nos titres et le volume des opérations sur ceux-ci.

Les faits nouveaux en matière de fiscalité internationale pourraient nuire à nos résultats financiers.

L'Organisation de coopération et de développement économiques et les pays membres du G20 se sont engagés à réduire l'évitement fiscal mondial abusif perçu, appelé érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices (« **BEPS** » pour *base erosion and profit shifting*). Dans le cadre de cet engagement, un plan d'action a été élaboré pour lutter contre les pratiques BEPS, afin de protéger les recettes des pays en réalignant l'imposition sur l'activité économique et la création de valeur au moyen d'un ensemble universel de règles fiscales internationales consensuelles portant sur diverses questions, comme la définition de l'établissement permanent et l'imposition des instruments hybrides. En lien avec le projet BEPS, un instrument multilatéral (« **IM** ») censé permettre aux territoires participants de modifier rapidement leurs conventions fiscales bilatérales afin de favoriser diverses initiatives BEPS a été ratifié par de nombreux pays, dont le Canada. Dans le sillage de l'adoption du projet BEPS, le ministère des Finances a introduit (i) de nouvelles règles de restriction des dépenses excessives d'intérêts et de financement qui limiteraient la déductibilité des intérêts dans certaines circonstances, (ii) des dispositions législatives portant sur les dispositifs hybrides et (iii) des dispositions législatives visant à promulguer au Canada la *Loi sur l'impôt minimum mondial*. Le projet BEPS (y compris les mesures susmentionnées) et l'IM pourraient influencer considérablement sur la manière dont nos résultats d'exploitation sont imposés, et pourraient faire naître de nouvelles obligations de déclaration et de communication de l'information.

POURSUITES ET APPLICATION DE LA LOI

Nous sommes à l'occasion partie à des poursuites considérées comme normales dans notre secteur d'activité. Nous sommes d'avis qu'aucun des litiges auxquels nous sommes actuellement partie, ou auxquels nous avons été partie depuis le début du dernier exercice clos, ne peut, pris individuellement ou collectivement, avoir une incidence importante sur notre situation financière ou nos résultats d'exploitation consolidés.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Les questions abordées aux rubriques « Admissibilité aux fins de placement » et « Incidences fiscales fédérales canadiennes » ainsi que certaines autres questions d'ordre juridique concernant l'émission et la vente des actions à droit de vote subalterne seront examinées par Davies Ward Phillips & Vineberg S.E.N.C.R.L., s.r.l., pour notre compte, et par Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., pour le compte des Preneurs fermes. Certaines questions de droit américain seront examinées par Cravath, Swaine & Moore LLP, pour le compte des Preneurs fermes. À la date du présent prospectus, les associés et les avocats de Davies Ward Phillips & Vineberg S.E.N.C.R.L., s.r.l. et de Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l. sont propriétaires véritables, directement et indirectement, de moins de 1 % de nos titres en circulation ou de nos autres biens, et des titres ou autres biens des personnes avec lesquelles nous avons un lien ou des membres de notre groupe.

MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Sauf indication contraire dans le présent prospectus, y compris les États financiers annuels qui y figurent, nos administrateurs et nos membres de la haute direction ainsi que les actionnaires qui sont propriétaires véritables, directement ou indirectement, de plus de 10 % des droits de vote rattachés aux actions à droit de vote subalterne ou qui exercent une emprise, directement ou indirectement, sur un tel pourcentage de ces actions, de même que les membres de leur groupe et les personnes avec lesquelles ils ont des liens, n'ont aucun intérêt important, direct ou indirect, dans une opération réalisée au cours des trois derniers exercices qui a eu ou dont on peut raisonnablement penser qu'elle aura une incidence importante sur nous ou nos filiales.

AUDITEUR, AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

Notre auditeur est Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., dont les bureaux sont situés à La Tour Deloitte, 1190, avenue des Canadiens-de-Montréal, bureau 500, Montréal (Québec) H3B 0M7, Canada. Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. est indépendant de la Société au sens du Code de déontologie de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec.

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les Actions à droit de vote subalterne est Services aux investisseurs Computershare inc. à ses bureaux principaux situés à Montréal, au Québec, et à Toronto, en Ontario.

EXÉCUTION DE JUGEMENTS À L'ENCONTRE DE PERSONNES ÉTRANGÈRES

Certains de nos administrateurs, à savoir Andy Janowski, Angelic Vendette et Hollie S. Castro, résident à l'extérieur du Canada. Ces administrateurs ont nommé la Société, située au 5592, rue Ferrier, Mont-Royal (Québec) H4P 1M2 Canada, à titre de mandataire aux fins de signification au Canada.

Les acquéreurs doivent savoir qu'il pourrait leur être impossible de faire exécuter des jugements obtenus au Canada contre une personne physique ou morale qui réside à l'extérieur du Canada ou qui est constituée, prorogée ou par ailleurs organisée sous le régime des lois d'un territoire étranger, même si la personne a désigné un mandataire aux fins de signification. Voir la rubrique « Facteurs de risque ».

PROMOTEUR

Aux fins du présent Placement, M. Andrew Lutfy peut être considéré comme le promoteur de la Société au sens attribué à ce terme dans la législation en valeurs mobilières applicable. À la réalisation du Placement, M. Andrew Lutfy aura, directement ou indirectement, la propriété de toutes les Actions à droit de vote multiple émises et en circulation, ou exercera, directement ou indirectement, une emprise sur celles-ci, ce qui représente environ 86,7 % des Actions émises et en circulation et environ 98,5 % des droits de vote rattachés à toutes nos Actions (environ 84,7 % et 98,2 %, respectivement, si l'Option de surallocation est exercée intégralement). Voir la rubrique « Actionnaires vendeurs et Actionnaires principaux ».

CONTRATS IMPORTANTS

Le présent prospectus présente un résumé de certains de nos contrats importants. Ce résumé fait état de toutes les caractéristiques importantes pour une personne qui investit dans les actions à droit de vote subalterne, mais comme il n'est pas exhaustif, il doit être lu à la lumière des modalités des contrats importants, qui seront déposés auprès des autorités en valeurs mobilières du Canada et pourront être consultés sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, sous notre profil. Les investisseurs sont priés de lire le texte intégral des contrats importants.

Les contrats suivants sont nos seuls contrats importants qui seront en vigueur à la Clôture (hormis certains contrats conclus dans le cours normal des activités) :

- la Convention de protection;
- la Convention relative aux droits des investisseurs;
- la Convention de prise ferme.

Il sera possible de consulter ces documents sur SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca, après la Clôture.

DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

La législation en valeurs mobilières de certaines provinces et de certains territoires du Canada confère au souscripteur ou à l'acquéreur un droit de résolution. Ce droit ne peut être exercé que dans les deux jours ouvrables suivant la plus éloignée des dates suivantes : a) la date à laquelle l'émetteur (i) a déposé le prospectus ou sa modification au moyen de SEDAR+, et le visa obtenu y est affiché et (ii) a publié et déposé au moyen de SEDAR+ un communiqué annonçant que le document y est accessible; b) la date à laquelle le souscripteur ou l'acquéreur a conclu la convention de souscription ou d'acquisition. Dans plusieurs provinces et territoires, la législation permet également au souscripteur ou à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, la révision du prix ou des dommages-intérêts si le prospectus ou toute modification de celui-ci contient de l'information fausse ou trompeuse ou ne lui a pas été transmis. Ces droits doivent être exercés dans les délais prévus. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un avocat.

TABLE DES MATIÈRES DES ÉTATS FINANCIERS

	Page
États financiers consolidés intermédiaires résumés non audités de Groupe Dynamite Inc. pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023	
États consolidés intermédiaires résumés du résultat net et du résultat global (non audité) pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023	F-3
États consolidés intermédiaires résumés de la situation financière (non audité) au 3 août 2024 et au 3 février 2024	F-4
États consolidés intermédiaires résumés des variations des capitaux propres (non audité) pour les périodes de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023	F-5
Tableaux consolidés intermédiaires résumés des flux de trésorerie (non audité) pour les périodes de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023	F-6
Notes annexes (non audité)	F-7
 États financiers consolidés de Groupe Dynamite Inc. au 3 février 2024 et au 28 janvier 2023 et pour chacun des trois exercices compris dans la période close le 3 février 2024	
Rapport de l'auditeur indépendant	F-24
États consolidés du résultat net et du résultat global pour les exercices clos le 3 février 2024, le 28 janvier 2023 et le 29 janvier 2022	F-27
États consolidés de la situation financière au 3 février 2024 et au 28 janvier 2023	F-28
États consolidés des variations des capitaux propres pour les exercices clos le 3 février 2024, le 28 janvier 2023, le 29 janvier 2022 et le 31 janvier 2021	F-29
Tableaux consolidés des flux de trésorerie pour les exercices clos le 3 février 2024, le 28 janvier 2023 et le 29 janvier 2022	F-30
Notes annexes	F-31

États financiers consolidés intermédiaires résumés de Groupe Dynamite Inc.

Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Groupe Dynamite Inc.
États consolidés intermédiaires résumés du résultat net et du résultat global
Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions et les montants par action)

	Note	Période de 13 semaines close le		Période de 26 semaines close le	
		3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023
		\$		\$	
Produits	6	239 104	186 810	427 988	340 394
Coût des ventes	7	81 400	71 342	149 632	132 949
Marge brute		157 704	115 468	278 356	207 445
Frais de vente, généraux et administratifs	7	79 871	67 231	146 104	131 351
Amortissements	7	17 728	16 797	34 482	33 037
(Profit) perte de change		(175)	(410)	(662)	(349)
Bénéfice d'exploitation		60 280	31 850	98 432	43 406
Charges financières	8	9 297	11 151	17 863	18 622
Produits financiers		(2 766)	(2 511)	(6 129)	(4 934)
Charges financières nettes		6 531	8 640	11 734	13 688
Bénéfice avant impôt sur le résultat		53 749	23 210	86 698	29 718
Impôt sur le résultat	9	13 392	5 735	22 404	7 399
Bénéfice net		40 357	17 475	64 294	22 319
Autres éléments du résultat global					
<i>Éléments qui pourraient être reclassés ultérieurement en résultat net</i>					
Écarts de change		196	(675)	698	(51)
Pertes sur les couvertures de flux de trésorerie, déduction faite de l'impôt sur le résultat		(252)	-	(252)	-
Total du bénéfice global, déduction faite de l'impôt sur le résultat		40 301	16 800	64 740	22 268
Bénéfice par action ordinaire					
Bénéfice net par action ordinaire de base	10	0,09 \$	0,04 \$	0,14 \$	0,05 \$
Bénéfice net par action ordinaire dilué	10	0,09 \$	0,04 \$	0,14 \$	0,05 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (en milliers)		456 978	456 978	456 978	456 978
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation après dilution (en milliers)		456 978	456 978	456 978	456 978

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés intermédiaires résumés.

Groupe Dynamite Inc.
États consolidés intermédiaires résumés de la situation financière
Au 3 août 2024 et au 3 février 2024
(non audité, en milliers de dollars canadiens)

	Note	3 août 2024	3 février 2024
		\$	\$
Actif			
Actifs courants			
Trésorerie		29 173	8 135
Débiteurs	11	18 533	14 328
Impôt sur le résultat à recevoir	9	15 913	9 997
Stocks		56 264	38 627
Charges payées d'avance		6 934	12 371
Total des actifs courants		126 817	83 458
Actifs non courants			
Immobilisations corporelles		93 609	65 419
Actifs au titre de droits d'utilisation	12	299 617	246 240
Immobilisations incorporelles		10 406	7 757
Actifs d'impôt différé	9	4 002	3 602
Billet à recevoir de la société mère	13	110 000	110 000
Total de l'actif		644 451	516 476
Passif			
Passifs courants			
Créditeurs et charges à payer	14	77 166	60 409
Impôt sur le résultat à payer	9	12 316	571
Produits différés		14 842	13 638
Instruments financiers dérivés		686	155
Tranche courante de la dette à long terme	15	19 832	19 839
Tranche courante des obligations locatives	12	23 903	28 035
Total des passifs courants		148 745	122 647
Passifs non courants			
Dette à long terme	15	122 945	145 100
Obligations locatives	12	302 809	240 301
Actions rachetables au gré du porteur		3 500	3 500
Total du passif		577 999	511 548
Capitaux propres			
Capital social		-	-
Bénéfices non distribués (déficit)		51 207	(8 645)
Surplus d'apport		14 238	12 759
Cumul des autres éléments de bénéfice global		1 007	814
Total des capitaux propres		66 452	4 928
Total du passif et des capitaux propres		644 451	516 476
Engagements et éventualités	21		

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés intermédiaires résumés.

Approuvé par le conseil d'administration

(signé) Andrew Lutfy

Montréal, Canada

Le 20 novembre 2024

Groupe Dynamite Inc.
États consolidés intermédiaires résumés des variations des capitaux propres
Pour les périodes de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

	Note	Capital social	(Déficit) bénéfices non distribués	Surplus d'apport	Cumul des autres éléments du résultat global	Total
		\$	\$	\$	\$	\$
Solde au 28 janvier 2023		-	(88 296)	11 453	889	(75 954)
Bénéfice net		-	22 319	-	-	22 319
Écarts de change		-	-	-	(51)	(51)
		-	(65 977)	11 453	838	(53 686)
Charge de rémunération fondée sur des actions	16	-	-	963	-	963
Options annulées	16	-	1 355	(1 355)	-	-
Impôt remboursable		-	(3 170)	-	-	(3 170)
Solde au 29 juillet 2023		-	(67 792)	11 061	838	(55 893)
Solde au 3 février 2024		-	(8 645)	12 759	814	4 928
Bénéfice net		-	64 294	-	-	64 294
Écarts de change		-	-	-	698	698
Pertes sur les instruments financiers désignés comme couvertures, déduction faite de l'impôt sur le résultat		-	-	-	(505)	(505)
		-	55 649	12 759	1 007	69 415
Charge de rémunération fondée sur des actions	16	-	-	1 840	-	1 840
Options annulées	16	-	361	(361)	-	-
Impôt remboursable		-	(4 803)	-	-	(4 803)
Solde au 3 août 2024		-	51 207	14 238	1 007	66 452

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés intermédiaires résumés.

Groupe Dynamite Inc.**Tableaux consolidés intermédiaires résumés des flux de trésorerie****Pour les périodes de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023**

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

	Note	Périodes de 26 semaines closes les	
		3 août 2024	29 juillet 2023
		\$	\$
Activités d'exploitation			
Bénéfice net de la période		64 294	22 319
Ajustements pour tenir compte des éléments suivants :			
Amortissements	7	34 482	33 037
Amortissement des coûts de financement	8	403	362
Variation de la juste valeur des instruments financiers dérivés		(155)	177
Perte (profit) de change latent		330	(617)
Impôt différé		(418)	(1 418)
Charge de rémunération fondée sur des actions	16	1 840	963
		100 776	54 823
Variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	17	(1 716)	(32 298)
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation		99 060	22 525
Activités d'investissement			
Entrées d'immobilisations corporelles		(28 655)	(10 692)
Entrées d'immobilisations incorporelles		(4 200)	(376)
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement		(32 855)	(11 068)
Activités de financement			
Remboursement de capital sur les obligations locatives	12	(21 613)	(14 325)
Produit de la dette à long terme		-	10 000
Remboursement de la dette à long terme	15	(22 500)	(9 500)
Paieement de frais de financement		(65)	-
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement		(44 178)	(13 825)
Incidence des fluctuations des taux de change sur la trésorerie		(989)	1 254
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie		21 038	(1 114)
Trésorerie au début de l'exercice		8 135	33 694
Trésorerie à la fin de la période		29 173	32 580
Informations supplémentaires¹			
Impôt sur le résultat payé		(21 588)	(26 325)
Intérêts payés		(6 459)	(8 972)
Intérêts reçus		6 129	4 934

1. Les montants payés ou reçus au titre de l'impôt sur le résultat et des intérêts sont présentés à titre de flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation dans les tableaux consolidés intermédiaires résumés des flux de trésorerie.

Se reporter aux informations supplémentaires présentées à la note 17.

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés intermédiaires résumés.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

1 Nature des activités et informations générales

Groupe Dynamite Inc. (la « Société ») conçoit et distribue des vêtements pour femmes sous les marques Dynamite et Garage et vend ses produits sur les marchés du Canada et des États-Unis, par l'intermédiaire de magasins et en ligne. Les actionnaires de la Société se composent d'entités canadiennes qui sont contrôlées indirectement par le chef de la direction, Andrew Lutfy.

La publication des présents états financiers consolidés intermédiaires résumés a été autorisée le 20 novembre 2024 conformément à une résolution du conseil d'administration. La Société est une société fermée constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* et elle est établie au Canada. Le siège social est situé au 5592, rue Ferrier, Mont-Royal (Québec) Canada, H4P 1M2.

La clôture du deuxième trimestre de la Société a lieu le samedi le plus rapproché du dernier jour de juillet, et ce trimestre compte habituellement 13 semaines. La période close le 3 août 2024 (le « deuxième trimestre de 2024 » et le « cumul depuis le début de l'exercice 2024 ») et la période close le 29 juillet 2023 (le « deuxième trimestre de 2023 » et le « cumul depuis le début de l'exercice 2023 ») couvrent respectivement des périodes de 13 semaines et de 26 semaines.

2 Base d'établissement

Les présents états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités ont été préparés conformément à IAS 34 *Information financière intermédiaire*. Par conséquent, ces états financiers intermédiaires ne comprennent pas toute l'information requise dans les états financiers annuels complets et doivent donc être lus parallèlement aux états financiers consolidés annuels et aux notes annexes pour l'exercice clos le 3 février 2024 (l'« exercice 2023 »). Les présents états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités sont présentés en milliers de dollars canadiens, à moins d'indication contraire

Caractère saisonnier des activités

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. Par conséquent, les résultats des périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 pourraient ne pas être représentatifs des résultats des trimestres ultérieurs ou de l'exercice complet.

3 Méthodes comptables significatives

Les présents états financiers intermédiaires ont été préparés en utilisant les méthodes comptables décrites à la note 2 des états financiers consolidés de l'exercice 2023, sauf en ce qui concerne les nouvelles méthodes comptables décrites ci-dessous.

Nouvelles méthodes comptables

Comptabilité de couverture

La Société utilise la comptabilité de couverture lorsqu'elle satisfait aux règles de conformité aux normes comptables sur la comptabilité de couverture. La relation de couverture fait l'objet dès son origine d'une documentation structurée par la Société décrivant toutes les relations entre les instruments de couverture et les éléments couverts, ainsi que ses objectifs en matière de gestion des risques et sa stratégie de couverture. Ce processus consiste notamment à rattacher tous les instruments de couverture à des actifs ou à des passifs précis figurant dans l'état consolidé intermédiaire résumé de la situation financière ou encore à des transactions futures précises. De plus, la Société détermine systématiquement, tant à l'origine de la couverture que par la suite, si les instruments financiers désignés comme couvertures respectent les contraintes d'efficacité.

Couverture de flux de trésorerie

La Société utilise la comptabilité de couverture pour couvrir le risque de taux d'intérêt lié à un emprunt à taux variable. Lorsque les transactions prévues comprenant des éléments couverts donnent lieu à la comptabilisation d'actifs ou de passifs financiers, la variation de la juste valeur liée à la partie efficace de la couverture est comptabilisée dans les autres éléments du résultat global. Les montants accumulés dans les autres éléments du résultat global sont reclassés en résultat net dans la période au cours de laquelle l'élément couvert sous-jacent a une incidence sur le résultat net. Toute partie inefficace est immédiatement comptabilisée en résultat net. Lorsque la relation de couverture ne satisfait plus aux règles de comptabilité de couverture ou lorsque l'instrument de couverture expire ou est vendu, résilié ou exercé, la Société cesse d'appliquer la comptabilité de couverture de façon prospective à cette relation ou à cet instrument. Si l'élément couvert est un actif ou un passif financier, le cumul des profits et des pertes demeure dans la réserve de couverture et est reclassé en résultat net dans la période au cours de laquelle l'élément couvert sous-jacent est comptabilisé en résultat net.

4 Normes, interprétations et modifications adoptées au cours de l'exercice considéré ou non encore entrées en vigueur

Un certain nombre de nouvelles normes et de modifications des normes et interprétations sont en vigueur pour les périodes considérées, et certaines le seront au cours de périodes futures et n'ont pas été appliquées dans le cadre de la préparation des présents états financiers intermédiaires. Les nouvelles normes et modifications des normes et interprétations adoptées ou celles non encore en vigueur faisant actuellement l'objet d'un examen sont décrites ci-après.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

Classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants (*modifications d'IAS 1*)

En janvier 2020, l'IASB a publié *Classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants* et, en octobre 2022, l'IASB a publié *Passifs non courants assortis de clauses restrictives*, qui modifient tous les deux IAS 1 *Présentation des états financiers*. Les modifications sont entrées en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2024. L'application anticipée était permise. Les modifications à portée limitée publiées en janvier 2020 touchent uniquement la présentation des passifs dans l'état de la situation financière, et non le montant ou le moment de leur comptabilisation. Elles clarifient que le classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants doit être fonction des droits qui existent à la fin de la période de présentation de l'information financière et précisent que le classement n'est pas touché par les attentes quant à l'exercice du droit de l'entité de différer le règlement d'un passif. Elles établissent également la définition de « règlement » pour préciser que, par règlement, on entend le transfert à l'autre partie d'éléments de trésorerie, d'instruments de capitaux propres, d'autres actifs ou de services. Les modifications publiées en octobre 2022 clarifient l'incidence des clauses restrictives sur le classement et la présentation des passifs, selon que les exigences prévues dans les clauses restrictives sont ou non remplies à la date de clôture ou avant, ou encore après cette date. Au cours de la période close le 3 août 2024, la Société a adopté les modifications, ce qui n'a pas eu d'incidence importante sur les états financiers consolidés.

États financiers : Présentation et informations à fournir (*IFRS 18*)

En avril 2024, l'IASB a publié IFRS 18 *États financiers : Présentation et informations à fournir* afin d'améliorer la présentation de l'information sur la performance financière. IFRS 18 est la nouvelle norme portant sur la présentation des états financiers et les informations à y fournir, et elle cible la mise à jour de l'état du résultat net. IFRS 18 remplacera IAS 1 *Présentation des états financiers* et conserve bon nombre des principes qui y sont énoncés. Les nouvelles dispositions en matière de présentation contenues dans IFRS 18 augmenteront la comparabilité de la performance financière d'entités semblables, particulièrement en ce qui a trait à la définition du bénéfice (de la perte) d'exploitation. Les nouvelles obligations d'information relatives aux mesures de la performance définies par la direction amélioreront la transparence. IFRS 18 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2027. L'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption d'IFRS 18 sur ses états financiers consolidés intermédiaires et annuels.

Classement et évaluation des instruments financiers (*modifications d'IFRS 7 et d'IFRS 9*)

En mai 2024, l'IASB a publié les modifications d'IFRS 7 et d'IFRS 9 *Classement et évaluation des instruments financiers*. Les modifications clarifient la date de comptabilisation et de décomptabilisation de certains actifs et passifs financiers, et elles présentent une nouvelle exception pour certains passifs réglés au moyen d'un système de virements électroniques de fonds; elles clarifient et donnent davantage de directives en ce qui concerne le fait d'évaluer si un actif financier correspond uniquement à des remboursements de principal et à des versements d'intérêts sur le principal restant dû; elles imposent la présentation de nouvelles

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

informations à fournir relativement à certains instruments dont les modalités contractuelles peuvent modifier les flux de trésorerie, comme les instruments dont les caractéristiques sont liées à l'atteinte de cibles relatives aux facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (« ESG »); et elles mettent à jour les informations à fournir sur les instruments de capitaux propres désignés à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global (la « JVAERG »). Les modifications d'IFRS 7 et d'IFRS 9 s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2026. L'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption sur ses états financiers consolidés intermédiaires et annuels.

5 Estimations et jugements comptables importants

La préparation d'états financiers consolidés intermédiaires selon les normes IFRS exige que la direction formule des jugements, estimations et hypothèses qui influent sur l'application des méthodes comptables et sur les montants présentés de l'actif et du passif, sur la présentation des actifs et des passifs éventuels à la date des états financiers consolidés, ainsi que sur les montants présentés des produits et des charges pendant la période. Ces estimations et hypothèses sont fondées sur l'expérience passée, sur d'autres facteurs pertinents et sur les attentes à l'égard de l'avenir, et elles font l'objet d'un examen régulier.

Les modifications apportées aux estimations comptables sont comptabilisées dans la période où les estimations sont modifiées ainsi que dans toute période ultérieure affectée par les modifications. Les résultats réels peuvent être différents de ces estimations. Dans le cadre de la préparation des présents états financiers intermédiaires, les jugements importants posés par la direction pour appliquer les méthodes comptables de la Société et les sources principales d'incertitude relative aux estimations sont les mêmes que ceux appliqués dans la note 4 des états financiers consolidés audités de l'exercice 2023.

6 Produits

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les	
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023
	\$		\$	
Ventes au détail	203 741	158 232	361 890	283 374
Ventes en ligne	35 363	28 578	66 098	57 020
	239 104	186 810	427 988	340 394

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes****Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023**

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

7 Charges classées par nature incluses dans le bénéfice d'exploitation

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les	
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023
	\$		\$	
Coût des ventes				
Coût des ventes, de la main-d'œuvre et du transport	68 908	59 546	125 541	109 128
Frais d'occupation	12 492	11 796	24 091	23 821
Total du coût des ventes	81 400	71 342	149 632	132 949
Frais de vente, généraux et administratifs				
Vente et commercialisation	14 170	14 147	26 807	28 003
Salaires et avantages du personnel	53 819	44 458	100 073	86 479
Frais administratifs	11 882	8 626	19 224	16 869
Total des frais de vente, généraux et administratifs	79 871	67 231	146 104	131 351
Amortissements				
Amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation	16 952	15 344	32 931	30 136
Amortissement des immobilisations incorporelles	776	1 453	1 551	2 901
Total des amortissements	17 728	16 797	34 482	33 037

Au cours de la période de 13 semaines close le 3 août 2024, la Société a comptabilisé une réduction de valeur des stocks à la valeur nette de réalisation, ce qui a donné lieu à une augmentation du coût des ventes de 533 \$ (réduction de valeur de 1 030 \$ pour la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023). Aucun ajustement des stocks comptabilisé au cours des périodes précédentes n'a fait l'objet d'une reprise.

Au cours de la période de 26 semaines close le 3 août 2024, la Société a comptabilisé une réduction de valeur des stocks à la valeur nette de réalisation, ce qui a donné lieu à une augmentation du coût des ventes de 687 \$ (augmentation de valeur de 143 \$ pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023).

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes****Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023**

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

8 Charges financières nettes

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les	
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023
	\$	\$	\$	\$
Charges d'intérêts	2 907	5 936	6 344	8 972
Intérêts sur les obligations locatives (note 12)	5 852	4 668	11 271	9 111
Variation de la juste valeur des instruments financiers dérivés	331	366	(155)	177
Amortissement des coûts de financement	207	181	403	362
Charges financières	9 297	11 151	17 863	18 622
Produits d'intérêts	332	125	1 213	203
Produits d'intérêts liés au billet à recevoir de la société mère	2 434	2 386	4 916	4 731
Produits financiers	2 766	2 511	6 129	4 934
Charges financières nettes	6 531	8 640	11 734	13 688

9 Impôt sur le résultat

La charge d'impôt est comptabilisée sur la base de la meilleure estimation de la direction en ce qui a trait au taux d'impôt annuel moyen pondéré attendu pour la totalité de l'exercice. Dans la mesure où les prévisions diffèrent des résultats réels, les ajustements sont comptabilisés lors des périodes ultérieures.

Le taux d'imposition prévu par la loi pour les périodes de 13 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023 était de 26,4 % et de 26,4 %, respectivement. Le taux d'imposition effectif de la Société pour les périodes de 13 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023 était de 24,9 % et de 24,7 %, respectivement.

Le taux d'imposition prévu par la loi pour les périodes de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023 était de 26,4 % et de 26,4 %, respectivement. Le taux d'imposition effectif de la Société pour les périodes de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023 était de 25,8 % et de 24,9 %, respectivement.

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes****Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023**

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

10 Bénéfice par action ordinaire

Le bénéfice par action ordinaire de base est calculé en divisant le bénéfice attribuable aux actionnaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice. Aucun instrument n'avait un effet dilutif au cours des périodes présentées.

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les	
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023
	\$	\$	\$	\$
Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la Société	40 357	17 475	64 294	22 319
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice	456 978	456 978	456 978	456 978
Bénéfice net par action ordinaire, de base et dilué	0,09 \$	0,04 \$	0,14 \$	0,05 \$

11 Débiteurs

	3 août 2024	3 février 2024
	\$	\$
Créances clients et autres débiteurs	15 449	11 006
Intérêts à recevoir de la société mère	2 434	2 672
Subventions publiques à recevoir	650	650
Total	18 533	14 328

12 Contrats de location

La Société a le droit d'utiliser des biens immobiliers pour ses magasins, ses centres de distribution et ses bureaux de soutien en vertu de contrats de location non résiliables, incluant les périodes couvertes par une option de prolongation ou de résiliation, si elle a la certitude raisonnable que ces options seront exercées. La durée initiale des contrats de location des magasins est habituellement d'environ dix ans. Les contrats de location peuvent comprendre une ou plusieurs options de renouvellement pour des périodes additionnelles de cinq ans chacune après la fin de la durée initiale.

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes****Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023**

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

Actifs au titre de droits d'utilisation

	3 août 2024 \$	3 février 2024 \$
Solde au début de la période	246 240	210 708
Entrées, déduction faite des avantages incitatifs à la location reçus	53 783	59 004
Modifications	20 316	22 466
Amortissement	(25 914)	(45 929)
Change	5 192	(9)
Solde à la fin de la période	299 617	246 240

Obligations locatives

	3 août 2024 \$	3 février 2024 \$
Solde au début de la période	268 336	226 172
Entrées	53 769	58 814
Charges d'intérêts sur les obligations locatives	11 271	19 288
Modifications	20 240	21 959
Remboursement des intérêts et du capital sur les obligations locatives	(32 884)	(57 818)
Change	5 980	(79)
Solde à la fin de la période	326 712	268 336
Tranche courante	23 903	28 035
Tranche non courante	302 809	240 301

Au cours de la période de 13 semaines close le 3 août 2024, la Société a passé en charges des paiements de loyers variables de 2 369 \$ (2 252 \$ pour la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023), lesquels ne sont pas inclus dans les obligations locatives. Au cours de la période de 13 semaines close le 3 août 2024, la Société a également passé en charges des paiements de loyers de 485 \$ au titre de contrats de location à court terme ou de contrats de location dont les biens sous-jacents sont de faible valeur (313 \$ pour la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023) pour lesquels les paiements n'étaient pas inclus dans les obligations locatives.

Au cours de la période de 26 semaines close le 3 août 2024, la Société a passé en charges des paiements de loyers variables de 3 899 \$ (3 669 \$ pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023), lesquels ne sont pas inclus dans les obligations locatives. Au cours de la période de 26 semaines close le 3 août 2024, la Société a également passé en charges des paiements de loyers de 1 079 \$ au titre de contrats de location à court terme ou de contrats de location dont les biens sous-jacents sont de faible valeur (784 \$ pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023) pour lesquels les paiements n'étaient pas inclus dans les obligations locatives.

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes****Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023**

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

13 Billet à recevoir de la société mère

	3 août 2024	3 février 2024
	\$	\$
Billet à recevoir de la société mère portant intérêt au taux préférentiel majoré de 1,85 % par année (6,70 % au 3 août 2024; 7,20 % au 3 février 2024), à recevoir sur une base trimestrielle et payable à vue	110 000	110 000

14 Crédoiteurs et charges à payer

	3 août 2024	3 février 2024
	\$	\$
Dettes fournisseurs	23 332	20 094
Versements aux gouvernements	5 284	4 119
Charges à payer	33 367	18 712
Avantages du personnel à payer	15 183	17 484
Total	77 166	60 409

15 Dette à long terme

	3 août 2024	3 février 2024
	\$	\$
Facilités de crédit	143 750	166 250
Coûts de financement	(973)	(1 311)
	142 777	164 939
Tranche courante	19 832	19 839
Tranche à long terme	122 945	145 100

Convention de crédit

La convention de crédit existante datée du 10 novembre 2022 (la « convention de crédit existante ») 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 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 existante a été augmenté de 70 000 \$, et le total des engagements en vertu de la facilité à terme a été diminué du même montant. Par conséquent, la Société peut emprunter jusqu'à un montant total de 326 250 \$ en vertu des modalités de la convention de crédit modifiée et mise à jour.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

Les facilités disponibles prennent la forme i) d'une facilité de crédit renouvelable d'un montant maximal de 230 000 \$, ii) d'une facilité à terme d'un montant maximal de 96 250 \$, iii) d'une facilité de lettres de crédit d'un montant maximal de 30 000 \$ qui est détachée de la facilité de crédit renouvelable, et iv) d'une facilité de crédit de sécurité d'un montant maximal de 10 000 \$ qui est détachée de la facilité de crédit renouvelable. La nouvelle convention prévoit également une augmentation de la facilité renouvelable (disposition accordéon) jusqu'à concurrence de 100 000 \$.

Au 3 août 2024, les montants impayés au titre d'un emprunt à terme et de la facilité renouvelable de la Société se chiffraient respectivement à 86 750 \$ et à 57 000 \$ (166 250 \$ et néant au 3 février 2024, respectivement).

Au cours de la période de 26 semaines close le 3 août 2024, la Société a remboursé un montant de 9 500 \$ sur son emprunt à terme et de 13 000 \$ sur sa facilité renouvelable.

Les fonds avancés en vertu de cette convention de crédit portent 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 est 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 CDOR au CORRA. Au cours de la période de 26 semaines close le 3 août 2024, le taux d'intérêt moyen était de 7,22 %, y compris la marge (taux d'intérêt moyen de 7,23 % pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023).

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 3 août 2024, la Société se conformait à toutes les exigences à l'égard de son ratio financier.

La Société effectuera des versements trimestriels consécutifs égaux de 4 750 \$ sur sa facilité d'emprunt à terme. Le solde de la dette doit être remboursé en totalité à la date d'échéance, soit le 10 novembre 2026.

16 Rémunération fondée sur des actions

À compter de 2021, la Société a établi un régime d'options sur actions en vertu duquel certains membres de la direction se voient attribuer des options sur actions permettant d'acheter des actions de catégorie H de la Société. Les options d'une durée de cinq ans sont attribuées chaque année, et les droits sur les options sont acquis en différentes tranches sur une période de quatre ans à compter de la date d'attribution. Une partie de la période d'acquisition des droits a trait aux services rendus dans le passé. La Société a comptabilisé la rémunération fondée sur des actions liée à cette période d'acquisition des droits au cours de l'exercice considéré.

Groupe Dynamite Inc.
Notes annexes
Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

Le tableau qui suit présente les options sur actions émises et en circulation au cours des périodes indiquées.

	Période de 26 semaines close le 3 août 2024		Période de 26 semaines close le 29 juillet 2023	
	Nombre d'options sur actions	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options sur actions	Prix d'exercice moyen pondéré
En circulation au début de la période		\$		\$
Attribuées	35 382 599	0,91	30 263 415	0,88
Annulées	2 004 949	1,01	869 318	0,88
Annulées	(2 550 228)	0,98	(5 567 274)	0,88
Frappées de déchéance	-	-	-	-
En circulation à la fin de la période	34 837 320	0,91	25 565 459	0,88

Le tableau suivant présente l'information relative aux options sur actions en circulation et aux options sur actions dont les droits sont acquis au 3 août 2024.

Options sur actions en circulation				Options sur actions dont les droits sont acquis		
Fourchette des prix d'exercice	Nombre d'options émises	Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options émises	Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Prix d'exercice moyen pondéré
0,01 \$ à 1,00 \$	27 723 411	1,4	0,88 \$	22 351 471	1,4	0,88 \$
1,01 \$ à 2,00 \$	7 113 909	4,4	1,01 \$	-	-	-

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes****Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023**

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

Le tableau qui suit présente les données d'entrée clés utilisées pour déterminer la juste valeur des options sur actions.

	3 août 2024	29 juillet 2023
	\$	\$
Cours à la date d'attribution	1,01 \$	0,88 \$
Volatilité attendue ¹	64,0 %	64,0 %
Durée de vie des options	5 ans	5 ans
Rendement en dividende	-	-
Taux d'intérêt sans risque	2,90 %	2,90 %

1. La Société a déterminé la volatilité historique en fonction d'entités comparables du secteur de la mode au détail inscrites à la TMX et à la NYSE. La volatilité a été calculée au moyen des valeurs de clôture historiques quotidiennes des entités sélectionnées pour la période antérieure à la date d'attribution des options sur actions participatives, ou d'instruments similaires, qui sont d'une durée équivalente à la durée prévue des options sur actions participatives ou d'instruments similaires.

Au cours de la période de 13 semaines close le 3 août 2024, le total des coûts de rémunération comptabilisé au titre des attributions de rémunération fondée sur des actions s'est élevé à 981 \$ (499 \$ pour la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023) et est crédité au surplus d'apport.

Au cours de la période de 26 semaines close le 3 août 2024, le total des coûts de rémunération comptabilisé au titre des attributions de rémunération fondée sur des actions s'est élevé à 1 840 \$ (963 \$ pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023) et est crédité au surplus d'apport.

17 Informations supplémentaires sur les tableaux consolidés des flux de trésorerie

Le tableau qui suit présente les variations des actifs et des passifs d'exploitation.

	Périodes de 26 semaines closes les	
	3 août 2024	29 juillet 2023
	\$	\$
Débiteurs	(2 623)	3 129
Stocks	(17 244)	(12 862)
Charges payées d'avance	5 663	(2 105)
Créditeurs et charges à payer	10 561	(2 733)
Impôt sur le résultat	1 234	(17 508)
Produits différés	693	(219)
	(1 716)	(32 298)

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes****Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023**

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

Le tableau qui suit présente les transactions conclues par la Société, lesquelles n'ont eu aucune incidence sur les flux de trésorerie.

	Périodes de 26 semaines closes les	
	3 août 2024	29 juillet 2023
	\$	\$
Acquisition d'immobilisations corporelles comprises dans les dettes fournisseurs et autres créditeurs	7 083	2 410

18 Juste valeur des instruments financiers

La Société a déterminé que la juste valeur de ses actifs financiers et de ses passifs financiers assortis d'échéances à court terme et à long terme se rapproche de leur valeur comptable. Ces instruments financiers comprennent la trésorerie, les débiteurs, le billet à recevoir de la société mère, les créditeurs et charges à payer, la dette à long terme, les obligations locatives et les actions de catégorie C et de catégorie G rachetables au gré du porteur.

La Société a conclu des contrats de change à terme et des swaps de taux d'intérêt avec ses banques. La juste valeur des instruments dérivés est déterminée au moyen de techniques d'évaluation et calculée en fonction de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimatifs à partir de la courbe des taux d'intérêt et des données de marché. Les hypothèses sont fondées sur les conditions du marché à la date de clôture. Les instruments dérivés reflètent les montants estimatifs que la Société recevrait ou paierait pour transférer les contrats lors d'une transaction normale entre des intervenants du marché à chaque date de clôture.

			Au 3 août 2024		Au 3 février 2024	
	Classement	Niveau de la juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
			\$	\$	\$	\$
Passifs financiers						
Instrument financier dérivé	JVRN	2	686	686	155	155

Aucun transfert n'a été effectué entre les niveaux de la hiérarchie des justes valeurs pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

Comptabilité de couverture

Le tableau qui suit présente les instruments financiers désignés dans une relation de couverture.

				Au 3 août 2024
	Notionnel	Valeur comptabilisée à titre d'actif	Valeur comptabilisée à titre de passif	Variation de la valeur utilisée aux fins du calcul de l'inefficacité de la couverture
	\$	\$	\$	\$
Couverture de flux de trésorerie				
Risque de taux d'intérêt				
Swaps de taux d'intérêt	50 000	-	686	686

19 Gestion du capital

Les objectifs de la Société en matière de gestion du capital sont de s'assurer qu'elle dispose de liquidités suffisantes pour permettre le financement des projets d'investissement en vue de favoriser sa croissance et le maintien d'une structure du capital souple afin d'optimiser le coût du capital et de conserver son aptitude à s'acquitter de ses obligations financières. La Société définit le capital comme sa facilité de crédit, ses actions rachetables au gré du porteur et ses capitaux propres. Le capital de la Société sert principalement au financement de nouveaux magasins, aux projets de rénovation et à d'autres projets d'investissement. À l'heure actuelle, la Société finance ces besoins à même ses flux de trésorerie générés à l'interne. La Société est soumise à des clauses restrictives financières en vertu de sa facilité de crédit renouvelable, qui est présentée à la note 15.

20 Transactions entre parties liées

Au 3 août 2024, le solde des obligations locatives à payer à une société sous contrôle commun totalisait 10 119 \$ (7 697 \$ au 3 février 2024).

Au cours de la période de 13 semaines close le 3 août 2024, les charges locatives demandées par la société sous contrôle commun, mais non incluses dans les obligations locatives, ont totalisé 145 \$ (95 \$ pour la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023). Au cours de la période de 13 semaines close le 3 août 2024, la Société a également comptabilisé un montant de 2 434 \$ (2 386 \$ pour la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023) au titre des intérêts reçus sur le billet à recevoir de l'entité mère et un montant de 132 \$ (132 \$ pour la période de 13 semaines close le 29 juillet 2023) au titre des services administratifs rendus à l'entité mère. 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.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

Au cours de la période de 26 semaines close le 3 août 2024, les charges locatives demandées par la société sous contrôle commun, mais non incluses dans les obligations locatives, ont totalisé 154 \$ (139 \$ pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023). Au cours de la période de 26 semaines close le 3 août 2024, la Société a également comptabilisé un montant de 4 916 \$ (4 731 \$ pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023) au titre des intérêts reçus sur le billet à recevoir de l'entité mère et un montant de 263 \$ (263 \$ pour la période de 26 semaines close le 29 juillet 2023) au titre des services administratifs rendus à l'entité mère.

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. La société mère, 10644579 Canada Inc., ainsi que les autres parties liées sont des entités sous le contrôle du président du conseil et chef de la direction, Andrew Lutfy.

21 Engagements et éventualités

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 3 août 2024, les lettres de garantie en cours s'élevaient à 10 694 \$ (10 313 \$ au 3 février 2024).

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.

22 Information sectorielle

La définition de la Société d'un secteur opérationnel s'appuie sur la même base que celle utilisée pour l'évaluation de la performance en interne et pour l'affectation des ressources par le principal décideur opérationnel. La Société a déterminé que la présidente et cheffe de l'exploitation ainsi que le chef des services financiers sont ses principaux décideurs opérationnels et qu'il y a un secteur opérationnel. En conséquence, la Société présente ses résultats en un seul secteur, qui inclut tous les modes de distribution auxquels les clients de la Société ont accès, y compris le site Web et les boutiques de la Société.

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes****Pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 3 août 2024 et le 29 juillet 2023**

(non audité, en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

Le tableau qui suit présente un sommaire des produits selon la zone géographique des clients de la Société.

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les	
	3 août 2024	29 juillet 2023	3 août 2024	29 juillet 2023
	\$	\$	\$	\$
Canada	118 083	111 096	218 541	203 891
États-Unis	121 021	75 714	209 447	136 503
Produits	239 104	186 810	427 988	340 394

Le tableau qui suit présente la zone géographique des actifs non financiers non courants de la Société (les immobilisations corporelles, les immobilisations incorporelles et les actifs au titre de droits d'utilisation).

	3 août 2024	3 février 2024
	\$	\$
Canada	167 107	146 447
États-Unis	236 525	172 969
	403 632	319 416

États financiers consolidés de Groupe Dynamite Inc.

Au 3 février 2024 et au 28 janvier 2023 et pour chacun des trois exercices
compris dans la période close le 3 février 2024

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Rapport de l'auditeur indépendant

Au conseil d'administration de
Groupe Dynamite Inc.

Opinion

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés de Groupe Dynamite Inc. (la « Société »), qui comprennent les états consolidés de la situation financière au 3 février 2024 et au 28 janvier 2023, et les états consolidés du résultat net et du résultat global et des variations des capitaux propres et les tableaux consolidés des flux de trésorerie pour les exercices clos le 3 février 2024, le 28 janvier 2023 et le 29 janvier 2022, ainsi que les notes annexes, y compris les informations significatives sur les méthodes comptables (appelés collectivement, les « états financiers »).

À notre avis, les états financiers ci-joints donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de la Société au 3 février 2024 et au 28 janvier 2023, ainsi que de sa performance financière et de ses flux de trésorerie pour les exercices clos le 3 février 2024, le 28 janvier 2023 et le 29 janvier 2022, conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS).

Fondement de l'opinion

Nous avons effectué notre audit conformément aux normes d'audit généralement reconnues (NAGR) du Canada. Les responsabilités qui nous incombent en vertu de ces normes sont plus amplement décrites dans la section « Responsabilités de l'auditeur à l'égard de l'audit des états financiers » du présent rapport. Nous sommes indépendants de la Société conformément aux règles de déontologie qui s'appliquent à notre audit des états financiers au Canada et nous nous sommes acquittés des autres responsabilités déontologiques qui nous incombent selon ces règles. Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

Autres informations

La responsabilité des autres informations incombe à la direction. Les autres informations se composent du rapport de gestion.

Notre opinion sur les états financiers ne s'étend pas aux autres informations et nous n'exprimons aucune forme d'assurance que ce soit sur ces informations. En ce qui concerne notre audit des états financiers, notre responsabilité consiste à lire les autres informations désignées ci-dessus et, ce faisant, à apprécier s'il existe une incohérence

significative entre celles-ci et les états financiers ou la connaissance que nous avons acquise au cours de l'audit, ou encore si les autres informations semblent autrement comporter une anomalie significative.

Nous avons obtenu le rapport de gestion avant la date du présent rapport. Si, à la lumière des travaux que nous avons effectués sur ces autres informations, nous concluons à la présence d'une anomalie significative dans ces autres informations, nous sommes tenus de signaler ce fait dans le présent rapport. Nous n'avons rien à signaler à cet égard.

Responsabilités de la direction et des responsables de la gouvernance à l'égard des états financiers

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle des états financiers conformément aux IFRS, ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

Lors de la préparation des états financiers, c'est à la direction qu'il incombe d'évaluer la capacité de la Société à poursuivre son exploitation, de communiquer, le cas échéant, les questions relatives à la continuité de l'exploitation et d'appliquer le principe comptable de continuité d'exploitation, sauf si la direction a l'intention de liquider la Société ou de cesser son activité ou si aucune autre solution réaliste ne s'offre à elle.

Il incombe aux responsables de la gouvernance de surveiller le processus d'information financière de la Société.

Responsabilités de l'auditeur à l'égard de l'audit des états financiers

Nos objectifs sont d'obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers pris dans leur ensemble sont exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, et de délivrer un rapport de l'auditeur contenant notre opinion. L'assurance raisonnable correspond à un niveau élevé d'assurance, qui ne garantit toutefois pas qu'un audit réalisé conformément aux NAGR du Canada permettra toujours de détecter toute anomalie significative qui pourrait exister. Les anomalies peuvent résulter de fraudes ou d'erreurs et elles sont considérées comme significatives lorsqu'il est raisonnable de s'attendre à ce qu'elles, individuellement ou collectivement, puissent influencer sur les décisions économiques que les utilisateurs des états financiers prennent en se fondant sur ceux-ci.

Dans le cadre d'un audit réalisé conformément aux NAGR du Canada, nous exerçons notre jugement professionnel et faisons preuve d'esprit critique tout au long de cet audit. En outre :

- Nous identifions et évaluons les risques que les états financiers comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs, concevons et mettons en œuvre des procédures d'audit en réponse à ces risques, et réunissons des éléments probants suffisants et appropriés pour fonder notre opinion. Le risque de non-détection d'une anomalie significative résultant d'une fraude est plus élevé que celui d'une anomalie significative résultant d'une erreur, car la fraude peut impliquer la collusion, la falsification, les omissions volontaires, les fausses déclarations ou le contournement du contrôle interne.

- Nous acquérons une compréhension des éléments du contrôle interne pertinents pour l'audit afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de la Société.
- Nous apprécions le caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que des informations y afférentes fournies par cette dernière.
- Nous tirons une conclusion quant au caractère approprié de l'utilisation par la direction du principe comptable de continuité d'exploitation et, selon les éléments probants obtenus, quant à l'existence ou non d'une incertitude significative liée à des événements ou situations susceptibles de jeter un doute important sur la capacité de la Société à poursuivre son exploitation. Si nous concluons à l'existence d'une incertitude significative, nous sommes tenus d'attirer l'attention des lecteurs de notre rapport sur les informations fournies dans les états financiers au sujet de cette incertitude ou, si ces informations ne sont pas adéquates, d'exprimer une opinion modifiée. Nos conclusions s'appuient sur les éléments probants obtenus jusqu'à la date de notre rapport. Des événements ou situations futurs pourraient par ailleurs amener la Société à cesser son exploitation.
- Nous évaluons la présentation d'ensemble, la structure et le contenu des états financiers, y compris les informations fournies dans les notes, et apprécions si les états financiers représentent les opérations et événements sous-jacents d'une manière propre à donner une image fidèle.
- Nous obtenons des éléments probants suffisants et appropriés concernant l'information financière des entités et activités de la Société pour exprimer une opinion sur les états financiers. Nous sommes responsables de la direction, de la supervision et de la réalisation de l'audit du groupe, et assumons l'entière responsabilité de notre opinion d'audit.

Nous communiquons aux responsables de la gouvernance notamment l'étendue et le calendrier prévus des travaux d'audit et nos constatations importantes, y compris toute déficience importante du contrôle interne que nous aurions relevée au cours de notre audit.

/s/ Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l.¹

Montréal, Québec
Le 20 novembre 2024

¹ CPA auditeur, permis de comptabilité publique n° A131574

Groupe Dynamite Inc.
États consolidés du résultat net et du résultat global pour les exercices clos

(en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions et les montants par action)

	Note	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
		\$	\$	\$
Produits	5	800 833	697 442	628 043
Coût des ventes	6	313 646	277 882	273 650
Marge brute		487 187	419 560	354 393
Frais généraux et administratifs et charges d'exploitation des magasins	6	272 338	241 047	246 296
Amortissements	6	69 370	66 852	58 049
Perte (profit) de change		288	(325)	4 705
Bénéfice d'exploitation		145 191	111 986	45 343
Charges financières	7	37 272	19 092	11 538
Produits financiers	7	(10 724)	(4 197)	(732)
Charges financières nettes		26 548	14 895	10 806
Remise de dette (profit à la remise de dette) en vertu de la LACC	29	-	12 184	(104 747)
Bénéfice avant impôt sur le résultat		118 643	84 907	139 284
Impôt sur le résultat	8	32 827	22 061	30 104
Bénéfice net		85 816	62 846	109 180
Autres éléments du résultat global				
<i>Élément qui pourrait être reclassé ultérieurement en résultat net</i>				
Écarts de change		(85)	291	1 194
Total du bénéfice global		85 731	63 137	110 374
Bénéfice par action ordinaire				
Bénéfice net par action ordinaire de base	9	0,19 \$	0,14 \$	0,24 \$
Bénéfice net par action ordinaire dilué	9	0,19 \$	0,14 \$	0,24 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (en milliers)		456 978	456 978	456 978
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation après dilution (en milliers)		456 978	456 978	456 978

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

Groupe Dynamite Inc.
États consolidés de la situation financière
(en milliers de dollars canadiens)

	Note	3 février 2024	28 janvier 2023
		\$	\$
Actif			
Actifs courants			
Trésorerie		8 135	33 694
Débiteurs	10	14 328	15 573
Impôt sur le résultat à recevoir	8	9 997	1 216
Stocks		38 627	40 028
Charges payées d'avance		12 371	9 940
Total des actifs courants		83 458	100 451
Actifs non courants			
Immobilisations corporelles	11	65 419	37 132
Actifs au titre de droits d'utilisation	12	246 240	210 708
Immobilisations incorporelles	13	7 757	8 689
Actifs d'impôt différé	8	3 602	4 651
Billet à recevoir de la société mère	14	110 000	110 000
Total de l'actif		516 476	471 631
Passif			
Passifs courants			
Créditeurs et charges à payer	15	60 409	57 597
Impôt sur le résultat à payer	8	571	5 106
Produits différés	16	13 638	12 187
Instruments financiers dérivés	22	155	12
Tranche courante de la dette à long terme	17	19 839	19 738
Tranche courante des obligations locatives	12	28 035	31 548
Total des passifs courants		122 647	126 188
Passifs non courants			
Dette à long terme	17	145 100	223 273
Obligations locatives	12	240 301	194 624
Actions rachetables au gré du porteur	18	3 500	3 500
Total du passif		511 548	547 585
Capitaux propres (capitaux propres négatifs)			
Capital social	19	-	-
Déficit		(8 645)	(88 296)
Surplus d'apport		12 759	11 453
Cumul des autres éléments de bénéfice global		814	889
Total des capitaux propres (des capitaux propres négatifs)		4 928	(75 954)
Total du passif et des capitaux propres		516 476	471 631
Engagements et éventualités	27		
Garanties	28		

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

Approuvé par le conseil d'administration

(signé) *Andrew Lutfy*

Montréal, Canada
Le 20 novembre 2024

Groupe Dynamite Inc.
États consolidés des variations des capitaux propres pour les exercices clos

(en milliers de dollars canadiens, sauf le nombre d'actions)

	Note	Capital social	(Déficit) bénéfices non distribués	Surplus d'apport	Cumul des autres éléments du résultat global	Total
		\$	\$	\$	\$	\$
Solde au 31 janvier 2021		-	(142 965)	-	-	(142 965)
Bénéfice net		-	109 180	-	-	109 180
Écarts de change		-	-	-	820	820
		-	(33 785)	-	820	(32 965)
Charge de rémunération fondée sur des actions	20	-	-	8 962	-	8 962
Radiation de passifs assujettis à une transaction	29	-	60 653	-	-	60 653
Impôt remboursable	8	-	2 816	-	-	2 816
Solde au 29 janvier 2022		-	29 684	8 962	820	39 466
Bénéfice net		-	62 846	-	-	62 846
Écarts de change		-	-	-	69	69
		-	92 530	8 962	889	102 381
Charge de rémunération fondée sur des actions	20	-	-	2 819	-	2 819
Options annulées	20	-	328	(328)	-	-
Impôt remboursable	8	-	3 846	-	-	3 846
Dividendes déclarés		-	(185 000)	-	-	(185 000)
Solde au 28 janvier 2023		-	(88 296)	11 453	889	(75 954)
Bénéfice net		-	85 816	-	-	85 816
Écarts de change		-	-	-	(75)	(75)
		-	(2 480)	11 453	814	9 787
Charge de rémunération fondée sur des actions	20	-	-	2 804	-	2 804
Options annulées	20	-	1 498	(1 498)	-	-
Recouvrement de l'impôt remboursable	8	-	(7 663)	-	-	(7 663)
Solde au 3 février 2024		-	(8 645)	12 759	814	4 928

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

Groupe Dynamite Inc.
Tableaux consolidés des flux de trésorerie pour les exercices clos

(en milliers de dollars canadiens)

	Note	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
		\$	\$	\$
Activités d'exploitation				
Bénéfice net de la période		85 816	62 846	109 180
Ajustements pour tenir compte des éléments suivants :				
Amortissements	6	69 370	66 852	58 049
Amortissement des coûts de financement	7	738	860	574
Variation de la juste valeur des instruments financiers dérivés	7	143	12	-
Perte de change latente		928	2 300	2 669
Loyers et avantages incitatifs à la location différés		-	-	(3 881)
Impôt différé	8	1 091	(8 686)	16 958
Remise de dette (profit à la remise de dette) en vertu de la LACC	29	-	12 184	(104 747)
Charge de rémunération fondée sur des actions	20	2 804	2 819	8 962
		160 890	139 187	87 764
Variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	21	(15 125)	(13 207)	38 622
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation		145 765	125 980	126 386
Activités d'investissement				
Entrées d'immobilisations corporelles	11	(48 422)	(18 229)	(4 440)
Entrées d'immobilisations incorporelles	13	(4 970)	(1 304)	(4 620)
Émission d'un billet à recevoir de la société mère	14	-	(110 000)	-
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement		(53 392)	(129 533)	(9 060)
Activités de financement				
Remboursement de capital sur les obligations locatives	12	(38 530)	(29 260)	(32 509)
Produit de la dette à long terme	17	10 000	285 000	-
Remboursement de la dette à long terme	17	(88 750)	(125 000)	(37 795)
Païement de frais de financement		(61)	(2 185)	-
Dividendes payés		-	(185 000)	-
Financement de débiteur-exploitant par la société mère	29	-	-	(10 000)
Flux de trésorerie affectés aux activités de financement		(117 341)	(56 445)	(80 304)
Incidence des fluctuations des taux de change sur la trésorerie		(591)	(974)	44
(Diminution) augmentation nette de la trésorerie		(25 559)	(60 972)	37 066
Trésorerie au début de l'exercice		33 694	94 666	57 600
Trésorerie à la fin de l'exercice		8 135	33 694	94 666
Informations supplémentaires¹				
Impôt sur le résultat payé		(52 724)	(29 416)	(3 244)
Intérêts payés		(37 205)	(20 123)	(10 964)
Intérêts reçus		9 954	2 294	732

1. Les montants payés ou reçus au titre de l'impôt sur le résultat et des intérêts sont présentés à titre de flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation dans les tableaux consolidés des flux de trésorerie.

Se reporter aux informations supplémentaires présentées à la note 21.

Les notes annexes font partie intégrante des présents états financiers consolidés.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

1 Nature des activités et informations générales

Groupe Dynamite Inc. (la « Société ») conçoit et distribue des vêtements pour femmes sous les marques Dynamite et Garage et vend ses produits sur les marchés du Canada et des États-Unis, par l'intermédiaire de magasins et en ligne. L'actionnaire principal de la Société est une entité canadienne contrôlée indirectement par le chef de la direction de la Société, Andrew Lutfy.

La publication des états financiers consolidés a été autorisée le 20 novembre 2024 conformément à une résolution du conseil d'administration. La Société est une société fermée constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* et elle est établie au Canada. Le siège social est situé au 5592, rue Ferrier, Mont-Royal (Québec) Canada, H4P 1M2.

La clôture de l'exercice de la Société a lieu le samedi le plus rapproché du 31 janvier. L'exercice clos le 3 février 2024 (l'« exercice 2023 ») couvre une période de 53 semaines et les exercices clos le 28 janvier 2023 et le 29 janvier 2022 (l'« exercice 2022 » et l'« exercice 2021 ») couvrent chacun une période de 52 semaines.

2 Méthodes comptables significatives

Les états financiers consolidés ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »). Les états financiers consolidés ont été préparés sur la base du coût historique, à l'exception de certains instruments financiers et passifs au titre du régime de rémunération fondée sur des actions. Le coût historique est généralement fondé sur la juste valeur de la contrepartie versée en échange de biens et de services.

Continuité de l'exploitation

Les présents états financiers consolidés ont été préparés sur la base de la continuité de l'exploitation. L'hypothèse de continuité de l'exploitation suppose que la Société continuera d'exercer ses activités dans un avenir prévisible et sera en mesure de réaliser ses actifs et de s'acquitter de ses passifs et de ses engagements dans le cours normal des activités.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Périmètre de consolidation

Les présents états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et de ses filiales entièrement détenues. Les filiales sont consolidées à partir de la date à laquelle la Société obtient le contrôle jusqu'à la date à laquelle la Société cesse d'avoir le contrôle. L'ensemble des transactions, soldes, produits et charges intersociétés est éliminé au moment de la consolidation. La Société et toutes ses filiales entièrement détenues ont les mêmes dates de clôture. Le tableau suivant présente les sociétés qui ont été consolidées dans les présents états financiers consolidés au 3 février 2024, au 28 janvier 2023 et au 29 janvier 2022.

	Pays de constitution	Participation		
		3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
		%	%	%
Groupe Dynamite Inc.				
Le Garage Boutique Inc.	Canada	100	100	100
GRG USA Holdings Inc.	États-Unis	100	100	100
GRG USA LLC	États-Unis	100	100	100

Monnaie fonctionnelle et monnaie de présentation

Les états financiers consolidés sont présentés en dollars canadiens. La monnaie fonctionnelle de chaque entité incluse dans les présents états financiers consolidés est la monnaie de l'environnement économique principal dans lequel l'entité exerce ses activités. La monnaie fonctionnelle de la Société et de ses filiales canadiennes est le dollar canadien. La monnaie fonctionnelle des filiales américaines de la Société est le dollar américain.

Conversion des transactions et des éléments libellés en monnaie étrangère

Les actifs et passifs monétaires libellés en monnaie étrangère sont convertis au cours de change en vigueur à la date de clôture, tandis que les actifs et passifs non monétaires libellés en monnaie étrangère sont convertis au cours de change en vigueur à la date de transaction et, par conséquent, au taux historique. Les transactions libellées en monnaie étrangère sont converties au taux de change en vigueur à la date de transaction, à l'exception des amortissements, qui sont convertis au taux historique, et tous les profits et pertes de change sont comptabilisés en résultat net.

Les actifs et les passifs d'un établissement à l'étranger dont la monnaie fonctionnelle diffère de celle de la Société sont convertis en dollars canadiens au taux de clôture à la date de clôture. Les produits et les charges sont convertis en dollars canadiens au cours de change en vigueur à la date de transaction. Les écarts de change sont présentés à titre d'autres éléments du résultat global et comptabilisés dans les écarts de change cumulés dans le cumul des autres éléments du résultat global.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Trésorerie

La trésorerie se compose des fonds en caisse.

Stocks

Les stocks de marchandises sont évalués au plus faible du coût, déterminé sur une base moyenne pondérée, et de la valeur nette de réalisation. La Société estime la valeur nette de réalisation comme le montant auquel les stocks devraient être vendus dans le cours normal de l'activité, diminué des coûts estimés pour l'achèvement et des coûts estimés nécessaires pour réaliser la vente. Les stocks comprennent les produits finis et les produits finis qui sont actuellement en transit. Les ajustements des stocks ayant une incidence sur le coût des ventes sont présentés à la note 6.

Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût, diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur, le cas échéant. Le coût d'une immobilisation corporelle comprend le prix d'achat et tout coût directement attribuable au transfert de l'actif jusqu'à son lieu d'exploitation et à sa mise en état pour permettre son exploitation de la manière prévue. Les logiciels achetés qui font partie intégrante du fonctionnement du matériel connexe sont inscrits à l'actif au titre de ce matériel, le cas échéant. Tous les coûts d'entretien quotidiens sont comptabilisés en résultat net dans les frais généraux et administratifs et charges d'exploitation des magasins dans la période au cours de laquelle ils sont engagés.

Les profits et pertes résultant de la cession ou de la décomptabilisation d'actifs pris individuellement, ou d'une partie de ces actifs, sont comptabilisés dans les états consolidés du résultat net de la période au cours de laquelle la cession a eu lieu. Toutes les immobilisations corporelles en cours ne sont pas amorties tant que leur exploitation n'est pas permise de la manière prévue par la direction.

L'amortissement d'une immobilisation est comptabilisé selon le mode linéaire sur sa durée d'utilité estimative, en utilisant son coût diminué de sa valeur résiduelle estimative.

La valeur résiduelle, la durée d'utilité et le mode d'amortissement de chaque actif sont réévalués et ajustés, le cas échéant, à la date de clôture. La Société a appliqué les durées d'utilité estimatives suivantes :

Matériel informatique	De 3 à 5 ans
Matériel	Jusqu'à 10 ans
Mobilier et agencements	De 2 à 10 ans
Améliorations locatives	Durée d'utilité ou durée du contrat de location, selon la plus courte des deux

Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont évaluées au coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur. Les immobilisations incorporelles comprennent les logiciels, et leur durée d'utilité est considérée comme déterminée.

Les immobilisations incorporelles qui sont acquises par la Société et ont une durée d'utilité déterminée sont évaluées au coût, diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur, le cas échéant. L'amortissement d'une immobilisation est comptabilisé selon le mode linéaire sur sa durée d'utilité estimative, en utilisant son coût diminué de sa valeur résiduelle estimative. L'amortissement des immobilisations incorporelles non en service commence lorsqu'elles sont prêtes à l'emploi. Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée sont soumises à un test de dépréciation chaque fois qu'il y a une indication que l'immobilisation incorporelle peut s'être dépréciée.

Les durées d'utilité estimatives pour la période considérée et les périodes comparatives s'établissent comme suit :

Logiciels

Maximum de 5 ans

Les modes d'amortissement, les durées d'utilité et les valeurs résiduelles sont revus à la clôture de chaque exercice et ajustés de façon prospective, le cas échéant.

Dépréciation d'actifs non financiers

Tous les actifs non financiers à durée d'utilité déterminée font l'objet d'un examen à chaque date de clôture afin de déterminer s'il existe des indicateurs que la valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Lorsqu'il y a un indice de dépréciation, un test de dépréciation est effectué. Les actifs qui ne peuvent pas être soumis individuellement à un test de dépréciation sont regroupés dans le plus petit groupe d'actifs qui génère par son utilisation continue des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs (une « unité génératrice de trésorerie » ou « UGT »).

Une perte de valeur est comptabilisée en résultat net et en résultat global si la valeur comptable d'un actif ou de son UGT connexe excède sa valeur recouvrable estimative. La valeur recouvrable est la valeur la plus élevée entre la valeur d'utilité et la juste valeur diminuée des coûts de sortie. La valeur d'utilité correspond à la valeur des flux de trésorerie futurs estimatifs actualisée au moyen d'un taux d'actualisation avant impôt qui reflète les évaluations actuelles par le marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif ou à l'UGT. La juste valeur diminuée des coûts de sortie correspond au montant auquel un actif ou une UGT peut être vendu lors d'une transaction dans des conditions normales de marché entre des parties contractantes bien informées et consentantes, moins les coûts de la vente.

Une perte de valeur est reprise s'il y a eu un changement dans les estimations utilisées pour déterminer la valeur recouvrable. Une perte de valeur n'est reprise que dans la mesure où la valeur comptable de l'actif n'est pas supérieure à la valeur comptable qui aurait été déterminée, nette des amortissements, si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée.

Contrats de location

La Société évalue si un contrat est ou contient un contrat de location à la date de passation du contrat. L'obligation locative est calculée à la valeur actualisée des paiements fixes et en substance futurs et des paiements de loyers variables qui sont fonction d'un indice ou d'un taux sur la durée du contrat de location, moins les avantages incitatifs à la location à recevoir, déterminée à l'aide du taux d'emprunt marginal du preneur, à moins que le taux d'intérêt implicite du contrat de location ne puisse être déterminé facilement. Les obligations locatives sont ultérieurement évaluées au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

La durée d'un contrat de location correspond à l'intervalle de temps durant lequel le contrat est non résiliable qui est précisé dans le contrat, plus la période couverte par toute option de renouvellement ou de résiliation que la Société a la certitude raisonnable d'exercer. Lorsque le contrat de location est modifié et que la modification du contrat de location n'est pas considérée comme un contrat de location distinct, les obligations locatives sont réévaluées (et un ajustement correspondant est apporté à l'actif au titre du droit d'utilisation).

Le coût des actifs au titre de droits d'utilisation comprend l'évaluation initiale des obligations locatives correspondantes, les paiements de loyers versés à la date de début du contrat ou avant cette date et, le cas échéant, les coûts directs initiaux, déduction faite des avantages incitatifs à la location reçus avant la date de début. Les actifs au titre de droits d'utilisation sont ultérieurement évalués au coût et amortis selon la méthode linéaire à compter de la date à laquelle le bien sous-jacent peut être utilisé sur la durée du contrat de location.

La Société a recours à l'exemption relative aux contrats de location dont le bien sous-jacent est de faible valeur et aux contrats de location à court terme. Les paiements de loyers variables qui ne sont pas fonction d'un indice ou d'un taux ne sont pas pris en compte dans l'évaluation des obligations locatives et sont comptabilisés dans le coût des ventes lorsqu'ils sont engagés. Les avantages incitatifs à la location reçus au titre de contrats de location à paiements de loyers variables, le cas échéant, sont différés et amortis en réduction des charges de loyers variables comptabilisées sur la durée des contrats de location connexes.

La Société comptabilisera chaque composante locative du contrat comme un contrat de location distinct, séparément des composantes non locatives du contrat, car elle n'a pas choisi d'appliquer la mesure de simplification prévue par IFRS 16.

Provisions

Les provisions sont comptabilisées lorsque la Société a une obligation actuelle juridique ou implicite résultant d'un événement passé, qu'il est probable qu'une sortie d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation et que le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable. Si l'effet de la valeur temps de l'argent est significatif, les provisions sont actualisées au taux avant impôts actuel reflétant, s'il y a lieu, les risques spécifiques à ce passif.

Capital social

Le capital social représente le montant reçu à l'émission d'actions, moins les frais d'émission.

Actions rachetables au gré du porteur

Les actions rachetables au gré du porteur de catégorie C et de catégorie G sont classées à titre d'instrument financier composé, qui comprend une composante passif et une composante capitaux propres. Le droit à des dividendes discrétionnaires donne lieu à une composante capitaux propres, car la Société n'est pas tenue par contrat de verser des dividendes sur ces actions. La composante passif représente la valeur de rachat, car celle-ci se rapproche de la juste valeur des actions. Ce montant est comptabilisé à titre de passif sur la base du coût amorti. La composante capitaux propres correspond au produit diminué de la valeur de la composante passif. Comme la totalité du produit a été affectée à la composante passif, la valeur attribuée aux actions de catégorie C et de catégorie G est de néant. Tout dividende versé se rapporte à la composante capitaux propres et est comptabilisé en capitaux propres, le cas échéant. Ces actions ne comportent aucun coût de transaction.

Rémunération fondée sur des actions

Les attributions de rémunération fondée sur des actions réglées en instruments de capitaux propres attribuées aux employés sont évaluées à la juste valeur à la date d'attribution au moyen du modèle d'évaluation des options de Black et Scholes. Se reporter à la note 20 pour plus de détails sur les données d'entrée importantes utilisées pour déterminer la juste valeur des attributions. La juste valeur déterminée à la date d'attribution des attributions d'options sur actions réglées en instruments de capitaux propres est passée en charges au moyen de la méthode d'acquisition graduelle sur la période d'acquisition des droits et est créditée au surplus d'apport. Une estimation des déchéances au cours de la période d'acquisition des droits est effectuée à la date d'attribution et est ajustée pour tenir compte des déchéances réelles.

Comptabilisation des produits

Les produits des activités ordinaires de la Société proviennent de la vente de produits qui est comptabilisée à un moment précis. La Société comptabilise les produits des activités ordinaires lorsque le contrôle des biens ou des services a été transféré au client. Les produits des activités ordinaires sont évalués à la juste valeur du montant de contrepartie auquel la Société s'attend à avoir droit, y compris 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. Les produits des activités ordinaires reflètent la vente de marchandises par la Société, moins les retours et les escomptes. La Société est touchée par le caractère saisonnier des ventes au détail et a traditionnellement enregistré une hausse des ventes au second semestre de l'exercice.

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Ventes de marchandises

Les produits tirés des ventes au détail sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue au moment de la vente au client, déduction faite des escomptes et de la provision estimative pour les retours.

Les produits tirés des ventes en ligne sont comptabilisés à la date de livraison au client, et ils sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue, déduction faite des escomptes et d'une provision estimative pour les retours. Les frais d'expédition facturés aux clients sont comptabilisés à titre de produits.

Le montant présenté des ventes exclut les taxes de vente.

Cartes-cadeaux

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

Programme de points de fidélité

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 des programmes de fidélisation de la clientèle par suite d'une transaction de vente sont comptabilisés à titre de produits différés jusqu'à ce que les points de fidélité soient échangés par le client.

Ventes avec droit de retour

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 Crédeurs 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 et les frais d'occupation variables et à court terme qui sont exclus de l'obligation locative.

Subventions publiques

Les subventions publiques sont comptabilisées à leur juste valeur lorsqu'il existe une assurance raisonnable qu'elles seront reçues et que la Société se conformera à toutes les conditions connexes. Les subventions qui remboursent à la Société des charges précises sont comptabilisées dans l'état consolidé du résultat net et du résultat global à titre de réduction de ces charges.

Frais de vente, généraux et administratifs

Les frais de vente, généraux et administratifs comprennent les salaires et les avantages du personnel des magasins et du siège social, les honoraires, les frais de réparation et d'entretien, les coûts des fournitures de magasins, les frais de marketing et les autres charges.

Produits financiers et charges financières

Les produits financiers comprennent les intérêts sur la trésorerie et le billet. Les produits financiers et les charges financières sont comptabilisés dans l'état consolidé du résultat net et du résultat global au fur et à mesure qu'ils s'accumulent, au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif. La Société a engagé certains coûts liés aux emprunts bancaires renouvelables. Ces montants sont amortis à titre de charges financières de façon linéaire sur la durée de la dette connexe. Les charges différées sont portées en réduction de la dette à long terme.

Impôts sur le résultat

La charge d'impôt comprend l'impôt exigible et l'impôt différé. L'impôt exigible et l'impôt différé sont comptabilisés en résultat net, à l'exception des éléments comptabilisés directement dans les capitaux propres ou dans les autres éléments du résultat global.

La charge d'impôt de la Société est fondée sur des règles et des règlements fiscaux qui font l'objet d'interprétations et qui exigent des estimations et des hypothèses qui pourraient être contestées par les administrations fiscales.

L'impôt exigible est l'impôt prévu à payer ou à recevoir sur le bénéfice ou la perte imposable de la période, d'après les taux d'impôt adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, ainsi que tout ajustement de l'impôt à payer relativement à des exercices antérieurs. Les estimations de la Société à l'égard des actifs et des passifs d'impôt exigible sont révisées périodiquement et ajustées si les circonstances le justifient, notamment pour tenir compte de modifications apportées aux lois fiscales et aux directives administratives, ainsi que de la résolution des incertitudes soit par la conclusion d'audits fiscaux, soit par l'expiration des délais prescrits dans les lois pertinentes. Les résultats finaux des audits fiscaux gouvernementaux et d'autres événements pourraient varier significativement par rapport aux estimations et aux hypothèses utilisées par la direction pour déterminer la charge d'impôt et pour évaluer les actifs et les passifs d'impôt exigible.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

L'impôt différé est comptabilisé à l'égard des différences temporaires entre la valeur comptable des actifs et des passifs aux fins de la présentation de l'information financière et les montants utilisés aux fins de l'impôt. Les actifs et les passifs d'impôt différé sont évalués en fonction des taux d'impôt adoptés ou quasi adoptés qui devraient s'appliquer au bénéfice imposable pour les exercices au cours desquels les différences temporaires devraient être recouvrées ou réglées. L'incidence d'une modification des taux d'impôt sur les actifs et les passifs d'impôt différé est incluse dans le résultat net de la période qui comprend la date d'entrée en vigueur, sauf dans la mesure où elle se rapporte à un élément comptabilisé soit dans les autres éléments du résultat global, soit directement dans les capitaux propres de la période considérée ou d'une période antérieure.

La Société ne compense les actifs et les passifs d'impôt que si elle a un droit juridiquement exécutoire de compenser les montants comptabilisés et qu'elle a l'intention soit de les régler sur la base du montant net, soit de réaliser les actifs et de régler les passifs simultanément. Un actif d'impôt différé est comptabilisé dans la mesure où il est probable qu'il dégagera des bénéfices imposables futurs auxquels les imputer. Les actifs d'impôt différé sont revus à chaque date de clôture et sont réduits dans la mesure où il n'est plus probable que l'avantage fiscal connexe sera réalisé. Les actifs et les passifs d'impôt différé sont comptabilisés dans l'état consolidé de la situation financière dans les actifs ou les passifs non courants, quelle que soit la date prévue de réalisation ou de règlement. L'impôt exigible et l'impôt différé attribuables aux montants comptabilisés directement dans les capitaux propres sont également comptabilisés directement dans les capitaux propres.

Résultat par action

La Société présente le bénéfice par action (le « BPA ») de base et dilué relativement à ses actions. Le BPA de base est calculé en divisant le bénéfice net de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions de catégorie A en circulation et d'actions de catégorie H en circulation, le cas échéant, au cours de la période. Le BPA dilué est déterminé en ajustant le nombre moyen pondéré d'actions en circulation afin d'inclure les actions additionnelles qui seraient émises à la suite de l'exercice présumé d'options sur actions, si elles ont un effet dilutif. La méthode des actions propres est utilisée pour évaluer l'effet dilutif des options sur actions. Selon cette méthode, les instruments ayant un effet dilutif sont considérés comme ayant été exercés au début de l'exercice, ou au moment de l'émission, si elle est ultérieure, et le produit perçu est considéré comme ayant été utilisé pour acheter des actions de catégorie H au cours moyen du marché pendant la période. Les options sur actions ne peuvent être exercées que lors d'un événement de liquidité ou d'une déclaration de dividendes. Si aucun événement de ce genre ne se produit, aucun calcul n'est requis.

Instruments financiers

Les actifs financiers sont initialement évalués à la juste valeur. Au moment de la comptabilisation initiale, la Société classe ses actifs financiers comme ultérieurement évalués soit au coût amorti, soit à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global, soit à la juste valeur par le biais du résultat net, en fonction du modèle économique qu'elle suit pour la gestion des actifs financiers et des caractéristiques des flux de trésorerie contractuels des actifs financiers.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

La Société n'a aucun actif financier évalué à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global ou par le biais du résultat net (à l'exception des instruments financiers dérivés non désignés dans une relation de couverture décrits ci-après à la section D).

A. Actifs financiers évalués au coût amorti

Un actif financier est ultérieurement évalué au coût amorti au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif et diminué de toute perte de valeur, si :

- la détention de l'actif s'inscrit dans un modèle économique dont l'objectif est de détenir des actifs afin d'en percevoir les flux de trésorerie contractuels;
- les conditions contractuelles de l'actif financier donnent lieu, à des dates spécifiées, à des flux de trésorerie qui correspondent uniquement à des remboursements de principal et à des versements d'intérêts.

B. Dépréciation d'actifs financiers

La Société utilise le modèle des pertes de crédit attendues pour calculer la dépréciation et comptabilise les pertes de crédit attendues à titre de correction de valeur pour pertes dans l'état consolidé de la situation financière si elles se rapportent à un actif financier évalué au coût amorti. Les créances clients et autres débiteurs de la Société, habituellement les créances à court terme dont les paiements sont reçus sur 12 mois, ne comportent pas de composante financement importante. Par conséquent, la Société comptabilise une perte de valeur et évalue les pertes de crédit attendues à titre de pertes de crédit attendues pour la durée de vie. La valeur comptable de ces actifs dans l'état consolidé de la situation financière est présentée déduction faite de toute correction de valeur pour pertes.

C. Passifs financiers

La Société classe les passifs financiers non dérivés comme étant évalués au coût amorti. Les passifs financiers non dérivés sont initialement comptabilisés à la juste valeur diminuée des coûts de transaction directement attribuables. Après la comptabilisation initiale, ces passifs sont évalués au coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif.

Les dérivés incorporés sont séparés d'un contrat hôte et comptabilisés séparément si les caractéristiques économiques et les risques du contrat hôte et du dérivé incorporé ne sont pas étroitement liés, que les modalités du dérivé incorporé sont les mêmes que celles d'un dérivé autonome et que l'instrument hôte lui-même n'est pas comptabilisé à la juste valeur par le biais du résultat net.

D. Instruments financiers dérivés non désignés dans une relation de couverture évalués à la juste valeur

Les instruments financiers dérivés non désignés dans une relation de couverture, y compris les contrats de change, sont comptabilisés à titre d'actifs ou de passifs évalués initialement à leur juste valeur. Les coûts de transaction attribuables sont comptabilisés en résultat net lorsqu'ils sont engagés. 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. Toute variation ultérieure de la juste valeur des contrats de change non désignés dans une relation de couverture est comptabilisée dans les charges financières nettes de la période au cours de laquelle elle survient. Les contrats de change non désignés dans une relation de couverture sont utilisés pour gérer les fluctuations des taux de change liées aux achats de stocks.

Évaluation de la juste valeur

Lorsqu'elle évalue la juste valeur d'un actif ou d'un passif, la Société utilise des données de marché observables, lorsqu'elles sont disponibles. Les justes valeurs sont classées dans la hiérarchie des justes valeurs en fonction de la donnée d'entrée du plus bas niveau qui est importante pour la juste valeur prise dans son ensemble, comme suit :

- Niveau 1 : cours (non ajustés) sur des marchés actifs, pour des actifs ou des passifs identiques.
- Niveau 2 : données concernant l'actif ou le passif, autres que les cours du marché inclus dans les données d'entrée de niveau 1, qui sont observables directement (p. ex. des prix) ou indirectement (p. ex. obtenues à partir des prix).
- Niveau 3 : données concernant l'actif ou le passif qui ne sont pas fondées sur des données de marché observables (données d'entrée non observables).

Les estimations de la juste valeur sont faites à un moment précis, à l'aide de l'information disponible sur l'actif ou le passif. Ces estimations sont subjectives et ne peuvent souvent pas être déterminées avec précision. Il n'y a eu aucune modification des techniques d'évaluation appliquées aux instruments financiers au cours de l'exercice considéré. Les justes valeurs ont été déterminées aux fins de l'évaluation ou de la présentation de l'information selon des méthodes reconnues.

3 Normes, interprétations et modifications non encore entrées en vigueur et non encore appliquées

Un certain nombre de nouvelles normes et de modifications des normes et interprétations ne sont pas encore entrées en vigueur pour l'exercice clos le 3 février 2024 et n'ont pas été appliquées dans le cadre de la préparation des présents états financiers consolidés. Les nouvelles normes et les modifications des normes et interprétations faisant actuellement l'objet d'un examen sont décrites ci-dessous.

Classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants (modifications d'IAS 1)

En janvier 2020, l'IASB a publié *Classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants* et, en octobre 2022, l'IASB a publié *Passifs non courants assortis de clauses restrictives*, qui modifient tous les deux IAS 1 *Présentation des états financiers*. Les modifications sont entrées en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2024. L'application anticipée était permise. Les modifications à portée limitée publiées en janvier 2020 touchent uniquement la présentation des passifs dans l'état de la situation financière, et non le montant ou le moment de leur comptabilisation. Elles clarifient que le classement des passifs en tant que passifs courants ou non courants doit être fonction des droits qui existent à la fin de la période de présentation de l'information financière et précisent que le classement n'est pas touché par les attentes quant à l'exercice du droit de l'entité de différer le règlement d'un passif. Elles établissent également la définition de « règlement » pour préciser que, par règlement, on entend le transfert à l'autre partie d'éléments de trésorerie, d'instruments de capitaux propres, d'autres actifs ou de services. Les modifications publiées en octobre 2022 clarifient l'incidence des clauses restrictives sur le classement et la présentation des passifs, selon que les exigences prévues dans les clauses restrictives sont ou non remplies à la date de clôture ou avant, ou encore après cette date. L'adoption de ces modifications ne devrait pas avoir d'incidence significative sur les états financiers consolidés de la Société.

États financiers : Présentation et informations à fournir (IFRS 18)

En avril 2024, l'IASB a publié IFRS 18 *États financiers : Présentation et informations à fournir* afin d'améliorer la présentation de l'information sur la performance financière. IFRS 18 remplace IAS 1 *Présentation des états financiers* et reporte bon nombre de ses dispositions. La norme établit une structure définie pour l'état du résultat net, y compris les catégories spécifiques et les sous-totaux exigés. Elle présente également des exigences en matière d'informations à fournir relatives aux mesures de la performance définies par la direction, ce qui nécessite un rapprochement entre ces mesures et le sous-total le plus comparable précisé dans les Normes IFRS de comptabilité. IFRS 18 s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2027. L'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption d'IFRS 18 sur ses états financiers consolidés.

Classement et évaluation des instruments financiers (modifications d'IFRS 7 et d'IFRS 9)

En mai 2024, l'IASB a publié les modifications d'IFRS 7 et d'IFRS 9 *Classement et évaluation des instruments financiers*. Les modifications clarifient la date de comptabilisation et de décomptabilisation de certains actifs et passifs financiers, et elles présentent une nouvelle exception pour certains passifs réglés au moyen d'un système de virements électroniques de fonds; elles clarifient et donnent davantage de directives en ce qui concerne le fait d'évaluer si un actif financier correspond uniquement à des remboursements de principal et à des versements d'intérêts sur le principal restant dû; elles imposent la présentation de nouvelles informations à fournir relativement à certains instruments dont les modalités contractuelles peuvent modifier les flux de trésorerie, comme les instruments dont les caractéristiques sont liées à l'atteinte de cibles relatives aux facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance

(« ESG »); et elles mettent à jour les informations à fournir sur les instruments de capitaux propres désignés à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global (la « JVAERG »). Les modifications d'IFRS 7 et d'IFRS 9 s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2026. L'application anticipée est permise. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption sur ses états financiers consolidés.

4 Estimations et jugements comptables importants

La préparation d'états financiers consolidés selon les normes IFRS exige que la direction formule des jugements, estimations et hypothèses qui influent sur l'application des méthodes comptables et sur les montants présentés de l'actif et du passif, sur la présentation des actifs et des passifs éventuels à la date des états financiers consolidés, ainsi que sur les montants présentés des produits et des charges pendant la période. Ces estimations et hypothèses sont fondées sur l'expérience passée, sur d'autres facteurs pertinents et sur les attentes à l'égard de l'avenir, et elles font l'objet d'un examen régulier.

Les modifications apportées aux estimations comptables sont comptabilisées dans la période où les estimations sont modifiées ainsi que dans toute période ultérieure affectée par les modifications. Les résultats réels peuvent être différents de ces estimations.

Les jugements, les estimations et les hypothèses qui pourraient donner lieu à un ajustement significatif de la valeur comptable des actifs et des passifs sont présentés ci-dessous.

Jugements

Durée des contrats de location : La Société apprécie si, à la date de début d'un contrat de location, elle a la certitude raisonnable d'exercer les options de renouvellement ou de résiliation disponibles et si elle doit par conséquent tenir compte de ces options dans la durée du contrat de location.

Estimations

Provisions pour retours : Estimation des retours prévus en fonction de l'historique des retours.

Stocks : Estimation de la valeur nette de réalisation, qui exige que la Société utilise des estimations liées à la qualité des produits, aux dommages, aux freintes de stocks attribuables à la perte ou au vol de marchandises, à la demande future, aux prix de vente et aux conditions du marché. La Société examine périodiquement ses stocks et comptabilise une réduction de valeur si le coût excède la valeur nette de réalisation des stocks, en fonction des facteurs susmentionnés.

Taux d'emprunt marginal : Estimation du taux d'emprunt marginal utilisé pour calculer les obligations locatives et les actifs au titre de droits d'utilisation. La Société estime le taux d'emprunt marginal de chaque actif loué comme le taux d'intérêt que la Société aurait à payer pour emprunter, pour une durée et avec une garantie similaires, les fonds nécessaires pour se procurer un bien de valeur similaire à l'actif au titre du droit d'utilisation dans un environnement économique similaire.

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Actifs d'impôt différé : La direction doit effectuer des évaluations subjectives afin de déterminer le montant des actifs d'impôt différé à comptabiliser. Les actifs d'impôt différé sont comptabilisés dans la mesure où il est probable que l'on dégagera un bénéfice imposable futur adéquat auquel imputer ces différences temporaires.

Autres : Parmi les autres estimations, mentionnons la détermination des durées d'utilité et des modes d'amortissement des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée aux fins des amortissements; la comptabilisation ou l'évaluation des éléments tels que les produits différés et les provisions; et l'évaluation de certaines justes valeurs, des paiements fondés sur des actions et des instruments financiers.

5 Produits

Le tableau qui suit présente les produits ventilés selon les ventes au détail et les ventes en ligne.

	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$
Ventes au détail	653 772	562 450	496 101
Ventes en ligne	147 061	134 992	131 942
	800 833	697 442	628 043

6 Charges classées par nature incluses dans le bénéfice d'exploitation

	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$
Coût des ventes			
Coût des ventes, de la main-d'œuvre et du transport	260 407	229 290	237 830
Frais d'occupation	53 239	48 592	35 820
Total du coût des ventes	313 646	277 882	273 650
Frais de vente, généraux et administratifs			
Vente et commercialisation	56 739	56 534	44 209
Salaires et avantages du personnel	183 132	153 217	144 516
Frais administratifs	32 467	31 296	57 571
Total des frais de vente, généraux et administratifs	272 338	241 047	246 296
Amortissements			
Amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation	63 468	57 646	50 825
Amortissement des immobilisations incorporelles	5 902	9 206	7 224
Total des amortissements	69 370	66 852	58 049

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Au cours de l'exercice clos le 3 février 2024, la Société a comptabilisé une réduction de valeur des stocks à la valeur nette de réalisation, ce qui a donné lieu à une augmentation du coût des ventes de 634 \$ (réduction de valeur de 1 620 \$ et de 1 945 \$ pour les exercices clos le 28 janvier 2023 et le 22 janvier 2022, respectivement). Aucun ajustement des stocks comptabilisé au cours des périodes précédentes n'a fait l'objet d'une reprise.

Au cours de l'exercice clos le 29 janvier 2022, le gouvernement du Canada a mis en place la Subvention salariale d'urgence du Canada (la « SSUC ») pour les entreprises touchées par la COVID-19, qui a permis à celles-ci de réclamer une partie des salaires des employés lorsqu'elles respectaient les conditions d'admissibilité. La Société a également demandé la Subvention d'urgence du Canada pour le loyer (la « SUCL »), qui a permis aux entreprises de réclamer une partie des coûts d'exploitation liés aux locaux loués lorsque les conditions d'admissibilité étaient remplies. La Société a comptabilisé des produits tirés des subventions d'un montant de 7 361 \$ en diminution des salaires et avantages du personnel pour l'exercice clos le 28 janvier 2023 et d'un montant de 1 301 \$ en diminution des charges locatives pour l'exercice clos le 29 janvier 2022.

7 Charges financières nettes

	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$
Charges d'intérêts	17 103	8 370	6 260
Intérêts sur les obligations locatives (note 12)	19 288	9 850	4 704
Variation de la juste valeur des instruments financiers dérivés	143	12	-
Amortissement des coûts de financement	738	860	574
Charges financières	37 272	19 092	11 538
Produits d'intérêts	838	1 411	732
Produits d'intérêts liés au billet à recevoir de la société mère	9 886	2 786	-
Produits financiers	10 724	4 197	732
Charges financières nettes	26 548	14 895	10 806

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

8 Charge d'impôt

Le tableau qui suit présente en détail la charge d'impôt figurant dans les états consolidés du résultat net.

	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$
Charge d'impôt exigible			
Impôt sur le résultat exigible pour l'exercice	32 164	30 134	13 146
Ajustements relatifs aux exercices antérieurs	(428)	613	-
	31 736	30 747	13 146
Charge d'impôt différé			
Naissance et résorption des différences temporaires	936	(7 546)	16 958
Ajustements relatifs aux exercices antérieurs	155	(1 140)	-
	1 091	(8 686)	16 958
Charge d'impôt	32 827	22 061	30 104

Le tableau qui suit présente la charge d'impôt de la Société qui diffère de celle obtenue par l'application du taux d'imposition fédéral et provincial canadien combiné prévu par la loi quasi adopté pour chacun des exercices clos le 3 février 2024, le 28 janvier 2023 et le 29 janvier 2022, soit 26,38 %, 26,37 % et 26,36 %, respectivement.

	3 février 2024		28 janvier 2023		29 janvier 2022	
	\$	%	\$	%	\$	%
Bénéfice avant charge d'impôt	118 643	-	84 907	-	139 284	-
Impôt sur le résultat calculé à partir du taux prévu par la loi de la Société	31 301	26,38	22 393	26,37	36 720	26,36
Charges fiscalement non déductibles et autres ajustements	1 843	1,55	107	0,13	2 467	1,77
Ajustement lié aux exercices antérieurs	(274)	(0,23)	(527)	(0,62)	(18)	(0,01)
Incidence de la variation des taux d'imposition quasi adoptés	42	0,04	-	-	(8)	(0,01)
Différence dans les taux d'imposition prévus par la loi des filiales à l'étranger	111	0,09	18	0,02	(38)	(0,03)
Incidence du change	(294)	(0,25)	(27)	(0,03)	275	0,20
Tranche non imposable de la remise de dette en vertu de la LACC	-	-	-	-	(9 273)	(6,66)
Attributs fiscaux non comptabilisés	98	0,08	310	0,37	-	-
Autres	-	-	(213)	(0,25)	(21)	(0,02)
	32 827	27,67	22 061	25,98	30 104	21,61

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Les tableaux qui suivent présentent les incidences fiscales des différences temporaires et des pertes d'exploitation nettes donnant lieu à des actifs d'impôt différé et à des passifs d'impôt différé.

	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Actifs d'impôt différé		
Charges à payer et réserves	3 871	2 896
Pertes d'exploitation reportées en avant	-	1 256
Obligations locatives	5 855	4 097
Excédent de la valeur comptable des immobilisations corporelles sur leur base fiscale	612	777
Autres	2 425	135
Total des actifs d'impôt différé	12 763	9 161
	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Passifs d'impôt différé		
Excédent de la valeur comptable des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles sur leur base fiscale	9 161	4 352
Autres	-	158
Total des passifs d'impôt différé	9 161	4 510
Actifs (passifs) d'impôt différé, montant net	3 602	4 651

Tant et aussi longtemps que la Société demeure classée comme une société privée en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, une partie de son impôt sur le résultat est recouvrable lorsque des dividendes imposables sont versés aux actionnaires. Cet impôt est porté au débit des bénéfices non distribués, et les montants recouvrés sont portés au crédit des bénéfices non distribués. Au cours de l'exercice considéré, la Société a comptabilisé un recouvrement d'impôt remboursable d'un montant de néant (exercice 2022 - 8 746 \$; exercice 2021 - néant). L'impôt remboursable accumulé était de 7 663 \$ au 3 février 2024 (néant au 28 janvier 2023 et 3 846 \$ au 29 janvier 2022).

Au 3 février 2024, la Société avait accumulé des pertes totales de néant (4 699 \$ au 28 janvier 2023 et néant au 29 janvier 2022) qui peuvent être reportées en avant indéfiniment. En se basant sur les projections relatives au bénéfice imposable futur et des stratégies de planification fiscale prudente, la direction est d'avis qu'il est probable que la Société réalisera les avantages liés à ces pertes d'exploitation fiscales reportées en avant.

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

9 Bénéfice par action ordinaire

Le bénéfice par action ordinaire de base est calculé en divisant le bénéfice attribuable aux actionnaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice. Aucun instrument n'avait un effet dilutif au cours des périodes présentées.

	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$
Bénéfice net attribuable aux actionnaires de la Société	85 816	62 846	109 180
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice	456 978	456 978	456 978
Bénéfice net par action ordinaire, de base et dilué	0,19 \$	0,14 \$	0,24 \$

10 Débiteurs

	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Créances clients et autres débiteurs	11 006	13 080
Intérêts à recevoir de la société mère	2 672	1 903
Subventions publiques à recevoir	650	590
Total	14 328	15 573

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

11 Immobilisations corporelles

	Matériel informatique	Matériel	Mobilier et agencements	Améliorations locatives	Total
	\$	\$	\$	\$	\$
Coût					
Solde au 29 janvier 2022	19 538	7 472	21 610	214 480	263 100
Entrées	2 380	174	2 600	17 599	22 753
Sorties	(10)	-	(222)	(573)	(805)
Incidence du change	105	21	235	3 699	4 060
Solde au 28 janvier 2023	22 013	7 667	24 223	235 205	289 108
Entrées	2 788	197	3 091	39 888	45 964
Sorties	(25)	-	(501)	(25)	(551)
Incidence du change	1	1	4	(5)	1
Solde au 3 février 2024	24 777	7 865	26 817	275 063	334 522
Cumul des amortissements					
Solde au 29 janvier 2022	16 366	6 988	17 560	188 109	229 023
Amortissement	1 681	283	1 488	17 292	20 744
Sorties	(10)	-	(222)	(573)	(805)
Incidence du change	99	21	187	2 707	3 014
Solde au 28 janvier 2023	18 136	7 292	19 013	207 535	251 976
Amortissement	3 126	216	2 370	11 827	17 539
Sorties	(25)	-	(501)	(25)	(551)
Incidence du change	5	1	8	125	139
Solde au 3 février 2024	21 242	7 509	20 890	219 462	269 103
Valeurs comptables					
Solde au 28 janvier 2023	3 877	375	5 210	27 670	37 132
Solde au 3 février 2024	3 535	356	5 927	55 601	65 419

12 Contrats de location

La Société a le droit d'utiliser des biens immobiliers pour ses magasins, ses centres de distribution et ses bureaux de soutien en vertu de contrats de location non résiliables, incluant les périodes couvertes par une option de prolongation ou de résiliation, si elle a la certitude raisonnable que ces options seront exercées. La durée initiale des contrats de location des magasins est habituellement d'environ dix ans. Les contrats de location peuvent comprendre une ou plusieurs options de renouvellement pour des périodes additionnelles de cinq ans chacune après la fin de la durée initiale.

Dans le cadre des procédures en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (la « LACC ») au cours de l'exercice clos le 29 janvier 2022, la Société a renégocié la durée des contrats de location pour la plupart de ses magasins de détail. La comptabilisation de la modification en vertu d'IFRS 16 a été effectuée contrat par contrat pour déterminer si la modification de la durée des contrats de location a donné lieu à une réévaluation du contrat de location existant ou à sa comptabilisation comme un contrat de location distinct.

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Actifs au titre de droits d'utilisation :

	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Solde au début de l'exercice	210 708	89 395
Entrées, déduction faite des avantages incitatifs à la location reçus	59 004	62 800
Modifications	22 466	92 513
Amortissement	(45 929)	(36 902)
Change	(9)	2 902
Solde à la fin de l'exercice	246 240	210 708

Obligations locatives :

	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Solde au début de l'exercice	226 172	98 442
Entrées	58 814	62 024
Charges d'intérêts sur les obligations locatives	19 288	9 850
Modifications	21 959	91 860
Remboursement des intérêts et du capital sur les obligations locatives	(57 818)	(39 110)
Change	(79)	3 106
Solde à la fin de l'exercice	268 336	226 172

Tranche courante	28 035	31 548
Tranche à long terme	240 301	194 624

Au cours de l'exercice clos le 3 février 2024, la Société a passé en charges des paiements de loyers variables de 9 149 \$ (28 janvier 2023 - 22 994 \$; 29 janvier 2022 - 22 051 \$), lesquels ne sont pas inclus dans les obligations locatives. La Société a également passé en charges des paiements de loyers de 1 489 \$ au titre de contrats de location à court terme ou de contrats de location dont les biens sous-jacents sont de faible valeur (28 janvier 2023 - 1 618 \$; 29 janvier 2022 - 3 953 \$) pour lesquels les paiements n'étaient pas inclus dans les obligations locatives.

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

13 Immobilisations incorporelles

	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Coût		
Solde au début de l'exercice	76 529	75 213
Entrées	4 970	1 304
Sorties	-	(6)
Incidence du change	1	18
Solde à la fin de l'exercice	81 500	76 529
Cumul des amortissements		
Solde au début de l'exercice	67 840	58 621
Amortissement	5 902	9 206
Sorties	-	(6)
Incidence du change	1	19
Solde à la fin de l'exercice	73 743	67 840
Valeurs comptables	7 757	8 689

14 Billet à recevoir de la société mère

	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Billet à recevoir de la société mère portant intérêt au taux préférentiel majoré de 1,85 % par année (7,20 % au 3 février 2024; 6,70 % au 28 janvier 2023), à recevoir sur une base trimestrielle et payable à vue	110 000	110 000

15 Crédoiteurs et charges à payer

	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Dettes fournisseurs	20 094	24 035
Versements aux gouvernements	4 119	3 809
Charges à payer	18 712	15 741
Avantages du personnel à payer	17 484	14 012
Total	60 409	57 597

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

16 Produits différés

	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Cartes-cadeaux non échangées	11 121	10 665
Points de fidélité	1 741	622
Ventes en ligne en transit	776	900
	13 638	12 187

Pour l'exercice clos le 3 février 2024, des produits de 6 146 \$ sur le solde d'ouverture des produits différés (5 743 \$ pour l'exercice clos le 28 janvier 2023 et 4 468 \$ pour l'exercice clos le 29 janvier 2022) ont été réalisés.

17 Dette à long terme

	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Facilités de crédit	166 250	245 000
Coûts de financement	(1 311)	(1 989)
	164 939	243 011
Tranche courante	19 839	19 738
Tranche à long terme	145 100	223 273

Convention de crédit

En vertu des modalités des facilités bancaires, la Société peut emprunter un montant total pouvant aller jusqu'à 350 000 \$. Les facilités disponibles prennent la forme i) d'une facilité de crédit renouvelable d'un montant maximal de 160 000 \$, ii) d'une facilité à terme d'un montant maximal de 190 000 \$, iii) d'une facilité de lettres de crédit d'un montant maximal de 30 000 \$ qui est détachée de la facilité de crédit renouvelable, et iv) d'une facilité de crédit de sécurité d'un montant maximal de 10 000 \$ qui est détachée de la facilité de crédit renouvelable. Au 3 février 2024, les montants impayés au titre d'un emprunt à terme et de la facilité renouvelable de la Société se chiffraient respectivement à 166 250 \$ et à néant. Au 28 janvier 2023, les montants impayés au titre d'un emprunt à terme et de la facilité renouvelable de la Société se chiffraient respectivement à 190 000 \$ et à 55 000 \$.

Le 10 novembre 2022, la Société a refinancé ses facilités bancaires. Dans le cadre du refinancement, la Société a remboursé son emprunt à terme de 85 000 \$ dans son intégralité et l'a remplacé par un nouvel emprunt à terme de 190 000 \$. La Société a également remboursé un montant de 40 000 \$ prélevé au cours de l'exercice sur sa facilité de crédit renouvelable.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Au cours de l'exercice 2023, la Société a remboursé un montant de 23 750 \$ sur son emprunt à terme et un montant de 65 000 \$ sur sa facilité de crédit, y compris un montant de 55 000 \$ qui était impayé au 28 janvier 2023 et un montant additionnel de 10 000 \$ prélevé sur cette facilité au cours de l'exercice 2023.

Les fonds avancés en vertu de cette convention de crédit portent 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 est déterminée en fonction d'un ratio financier. Pour l'exercice clos le 3 février 2024, le taux d'intérêt moyen était de 5,29 % (3,06 % pour le prêt remboursé et 5,32 % pour le nouveau prêt pour l'exercice clos le 28 janvier 2023). 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 3 février 2024, la Société se conformait à toutes les exigences à l'égard de son ratio financier.

La Société effectuera des versements trimestriels consécutifs égaux de 4 750 \$ sur sa facilité à terme. Le solde de la dette doit être remboursé en totalité à la date d'échéance, soit le 10 novembre 2025.

Pour de plus amples renseignements sur l'exposition de la Société au risque de taux d'intérêt et au risque de liquidité, se reporter à la note 23.

18 Actions rachetables au gré du porteur

Nombre illimité d'actions sans valeur nominale autorisé :

Actions de catégorie C à dividende non cumulatif de 5 %, sans participation, avec droit de vote, rachetables au gré de la Société et rachetables au gré du porteur à la juste valeur de la contrepartie pour laquelle les actions ont été émises

Actions de catégorie D à dividende non cumulatif et discrétionnaire, sans participation, sans droit de vote, rachetables au gré de la Société et rachetables au gré du porteur à la juste valeur de la contrepartie pour laquelle les actions ont été émises

Actions de catégorie E à dividende non cumulatif, sans participation, sans droit de vote, remboursables en cas de liquidation ou de dissolution de la Société, rachetables au gré de la Société ou rachetables au gré du porteur au montant le moins élevé entre 500 000 \$ par action et la juste valeur de chaque action de catégorie E émise et en circulation à la date de rachat

Actions de catégorie F à dividende non cumulatif de 30 000 \$ par porteur d'actions de catégorie F, sans participation, sans droit de vote, rachetables au gré de la Société ou rachetables au gré du porteur à la juste valeur de la contrepartie pour laquelle les actions ont été émises

Actions de catégorie G à dividende non cumulatif de 9 %, sans participation, sans droit de vote, rachetables au gré de la Société ou rachetables au gré du porteur à la juste valeur de la contrepartie pour laquelle les actions ont été émises

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Les actions rachetables au gré du porteur sont émises en tant qu'actions entièrement libérées et sans valeur nominale.

	3 février 2024		28 janvier 2023		29 janvier 2022	
	Nombre d'actions	Valeur comptable	Nombre d'actions	Valeur comptable	Nombre d'actions	Valeur comptable
		\$		\$		\$
Actions de catégorie C						
Solde d'ouverture	3 000 200	3 000	3 000 200	3 000	3 000 200	3 000
Rachats	-	-	-	-	-	-
Solde de clôture	3 000 200	3 000	3 000 200	3 000	3 000 200	3 000
Actions de catégorie G						
Solde d'ouverture	499 999	500	499 999	500	499 999	500
Rachats	-	-	-	-	-	-
Solde de clôture	499 999	500	499 999	500	499 999	500
Actions rachetables au gré du porteur	3 500 199	3 500	3 500 199	3 500	3 500 199	3 500

19 Capital social

Nombre illimité d'actions sans valeur nominale autorisé :

Actions de catégorie A participatives, avec droit de vote

Actions de catégorie B participatives, sans droit de vote

Actions de catégorie H participatives, avec droit de vote

Les actions participatives sont émises en tant qu'actions entièrement libérées et sans valeur nominale.

	3 février 2024		28 janvier 2023		29 janvier 2022	
	Nombre d'actions	Valeur comptable	Nombre d'actions	Valeur comptable	Nombre d'actions	Valeur comptable
Capital social						
Actions de catégorie A						
Solde d'ouverture	456 977 801	-	456 977 801	-	-	-
Actions émises en vue du rachat des actions de catégorie B	-	-	-	-	456 977 801	-
Rachat	-	-	-	-	-	-
Solde de clôture	456 977 801	-	456 977 801	-	456 977 801	-
Actions de catégorie B						
Solde d'ouverture	-	-	-	-	201	-
Actions échangées contre des actions de catégorie A	-	-	-	-	(201)	-
Solde de clôture	-	-	-	-	-	-

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

20 Rémunération fondée sur des actions

À compter de l'exercice 2021, la Société a établi un régime d'options sur actions en vertu duquel certains membres de la direction se voient attribuer des options sur actions permettant d'acheter des actions de la Société. Les options d'une durée de cinq ans sont attribuées chaque année, et les droits sur les options sont acquis en différentes tranches sur une période de quatre ans à compter de la date d'attribution. Une partie de la période d'acquisition des droits a trait aux services rendus dans le passé. La Société a comptabilisé la rémunération fondée sur des actions liée à cette période d'acquisition des droits au cours de l'exercice 2021. Chaque année, la Société évalue la juste valeur des actions. En novembre 2022, à la suite d'une évaluation révisée des titres de capitaux propres effectuée par deux sociétés externes, le conseil d'administration a obtenu la confirmation que la valeur de la Société était de 0,88 \$ par action. Sur recommandation de la direction, le conseil d'administration a décidé à l'unanimité de fixer le prix d'exercice de toutes les options émises et non exercées à 0,88 \$ par option.

Le tableau qui suit présente les options sur actions qui ont été émises au cours de l'exercice et qui étaient en circulation à la fin de l'exercice.

	3 février 2024		28 janvier 2023	
	Nombre d'options sur actions	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options sur actions	Prix d'exercice moyen pondéré
En circulation au début de l'exercice	30 263 415	0,88		
Attribuées	12 161 459	0,95	29 610 000	0,88
Annulées	(1 702 275)	0,88	4 328 415	0,88
Frappées de déchéance	(5 340 000)	0,88	(328 275)	0,88
			(3 346 725)	0,88
En circulation à la fin de l'exercice	35 382 599	0,90	30 263 415	0,88

Le tableau suivant présente l'information relative aux options sur actions en circulation et aux options sur actions dont les droits sont acquis au 3 février 2024.

Options sur actions en circulation				Options sur actions dont les droits sont acquis		
Fourchette des prix d'exercice	Nombre d'options émises	Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options émises	Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Prix d'exercice moyen pondéré
			\$			\$
0,01 \$ - 1,00 \$	28 408 639	3,2	0,88	20 201 102	2,9	0,88
1,00 \$ - 2,00 \$	6 973 960	4,9	1,01	-	-	-

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Le tableau qui suit présente les données d'entrée clés utilisées pour déterminer la juste valeur des options sur actions.

	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Cours moyen pondéré à la date d'attribution	0,95 \$	0,88 \$
Volatilité attendue ¹	64,0 %	65,7 %
Durée de vie des options	4 ans	4 ans
Rendement en dividende	-	-
Taux d'intérêt sans risque	2,90 %	3,34 %

1. La Société a déterminé la volatilité historique en fonction d'entités comparables du secteur de la mode au détail inscrites à la TMX et à la NYSE. La volatilité a été calculée au moyen des valeurs de clôture historiques quotidiennes des entités sélectionnées pour la période antérieure à la date d'attribution des options sur actions participatives, ou d'instruments similaires, qui sont d'une durée équivalente à la durée prévue des options sur actions participatives ou d'instruments similaires.

Le total des coûts de rémunération comptabilisé au titre des attributions de rémunération fondée sur des actions s'élève à 2 804 \$ pour l'exercice 2023 (2 819 \$ pour l'exercice 2022 et 8 962 \$ pour l'exercice 2021) et est crédité au surplus d'apport.

21 Informations supplémentaires sur les tableaux consolidés des flux de trésorerie

Le tableau qui suit présente les variations des actifs et des passifs d'exploitation.

	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$
Débiteurs	1 283	(7 714)	4 945
Stocks	1 403	2 457	(4 764)
Charges payées d'avance	(2 473)	1 531	(3 781)
Créditeurs et charges à payer	4 203	(12 225)	37 861
Impôt sur le résultat	(20 988)	1 331	9 902
Produits différés	1 447	1 413	2 548
Passifs assujettis à une transaction	-	-	(8 089)
	(15 125)	(13 207)	38 622

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Le tableau qui suit présente les transactions conclues par la Société, lesquelles n'ont eu aucune incidence sur les flux de trésorerie.

	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$
Acquisition d'immobilisations corporelles comprises dans les dettes fournisseurs et autres créditeurs	2 762	5 220	696
Radiation de passifs assujettis à une transaction	-	-	(60 653)

22 Juste valeur des instruments financiers

La Société a déterminé que la juste valeur de ses actifs financiers et de ses passifs financiers assortis d'échéances à court terme et à long terme se rapproche de leur valeur comptable. Ces instruments financiers comprennent la trésorerie, les débiteurs, le billet à recevoir de la société mère, les créditeurs et charges à payer, la dette à long terme, les obligations locatives et les actions de catégorie C et de catégorie G rachetables au gré du porteur. Les actions de catégorie C et de catégorie G rachetables au gré du porteur sont classées dans le niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs. La juste valeur de tous ces instruments financiers est déterminée au moyen de la méthode de l'actualisation des flux de trésorerie et calculée au moyen des taux d'intérêt en vigueur pour les instruments assortis de modalités similaires.

La Société a conclu des contrats de change à terme avec ses banques. La juste valeur des instruments dérivés est déterminée au moyen de techniques d'évaluation et calculée en fonction de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimatifs à partir de la courbe des taux d'intérêt et des données de marché. Les hypothèses sont fondées sur les conditions du marché à la date de clôture. Les instruments dérivés reflètent les montants estimatifs que la Société recevrait ou paierait pour transférer les contrats lors d'une transaction normale entre des intervenants du marché à chaque date de clôture.

			Au 3 février 2024		Au 28 janvier 2023	
Classement	Niveau de la juste valeur		Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Passifs financiers			\$	\$	\$	\$
Instruments financiers dérivés	JVRN	2	155	155	12	12

Aucun transfert n'a été effectué entre les niveaux de la hiérarchie des justes valeurs pour les exercices clos le 3 février 2024 et le 28 janvier 2023.

23 Gestion des risques financiers

La Société est exposée à divers risques financiers dans le cours normal des activités, y compris le risque de change, le risque de taux d'intérêt, le risque de crédit et le risque de liquidité, comme il est décrit ci-dessous. Le programme global de gestion des risques et les pratiques commerciales de la Société visent à réduire au minimum les possibles effets défavorables de ces risques sur la performance financière consolidée de la Société.

Risque de change

Le risque de change s'entend du risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations des cours des monnaies étrangères. Le risque de change de la Société se limite en grande partie aux fluctuations des taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain. La Société est exposée au risque de change par l'intermédiaire de son fonds de roulement libellé en dollars américains. La Société est également exposée dans une moindre mesure à l'euro et au yuan renminbi chinois.

La Société a recours à des contrats de change à terme pour gérer le risque de change lié au dollar américain. La Société détenait des contrats de change à terme visant l'achat de dollars américains d'un montant de 27 867 \$ au 3 février 2024 (5 201 \$ au 28 janvier 2023) assortis de taux de change contractuels allant de 1,3200 à 1,3650 et venant à échéance entre février 2024 et août 2024 (de 1,3333 à 1,3395 et venant à échéance entre février 2023 et mai 2023 au 28 janvier 2023). Comme la Société n'utilise pas la comptabilité de couverture pour ses contrats de change, ces contrats sont comptabilisés à la juste valeur dans le bilan consolidé. Le tableau qui suit présente le risque de change lié aux actifs financiers et aux passifs financiers libellés en dollars américains de la Société.

	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Trésorerie	7 573	20 353
Débiteurs	4 149	3 576
Impôt sur le résultat à recevoir	1 090	1 216
Créditeurs et charges à payer	(15 000)	(11 700)
Impôt sur le résultat à payer	(571)	(91)
Obligations locatives	(143 072)	(100 920)
Position nette	(145 831)	(87 566)

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt s'entend du risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations des taux d'intérêt du marché. Les instruments financiers qui pourraient exposer la Société au risque de taux d'intérêt sur les flux

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

de trésorerie comprennent les actifs et les passifs financiers assortis de taux d'intérêt variables et la trésorerie. La Société est exposée aux fluctuations des taux d'intérêt en raison de ses facilités de crédit, y compris sa facilité d'emprunt à terme et sa facilité renouvelable, toutes deux assorties de taux d'intérêt variables. Une augmentation ou une diminution de 1 % des taux d'intérêt aurait une incidence d'environ 1 663 \$ sur le bénéfice avant impôt sur le résultat de la Société sur un horizon de 12 mois compte tenu du solde impayé au 3 février 2024 (note 17).

Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque que la Société subisse une perte financière si une contrepartie à un instrument financier n'est pas en mesure de respecter ses obligations contractuelles. Les instruments financiers qui pourraient exposer la Société au risque de crédit comprennent la trésorerie, les débiteurs, le billet à recevoir de l'entité mère et les contrats dérivés utilisés pour couvrir le risque de change. La Société compense les risques de crédit liés à la trésorerie en déposant sa trésorerie auprès de grandes institutions financières auxquelles les agences de notation reconnues mondialement ont attribué une notation élevée.

La Société est exposée au risque de crédit lié aux débiteurs en raison de ses créances clients et autres débiteurs (note 10). Le risque de crédit lié aux clients de détail qui paient par carte de crédit, aux recouvrements de crédits auprès de fournisseurs pour des produits retournés ou endommagés et aux débiteurs d'autres sociétés pour les ventes de produits, de cartes-cadeaux et d'autres services est également minime. Les montants présentés dans les états consolidés de la situation financière sont présentés déduction faite de la correction de valeur pour pertes de crédit attendues, le cas échéant. Les paiements par carte de crédit comportent un risque de crédit minime, et le nombre restreint de débiteurs de sociétés est surveillé étroitement. La Société a recouvré une correction de valeur pour pertes de crédit comptabilisée antérieurement de néant, de néant et de 466 \$ au cours des exercices 2023, 2022 et 2021, respectivement.

Compte tenu de la structure organisationnelle sous forme d'entreprise à propriétaire unique, la perte de crédit attendue liée au billet à recevoir de l'entité mère est limitée. La Société ne conclut des contrats dérivés qu'avec de grandes institutions financières.

Risque de liquidité

Le risque de liquidité s'entend du risque que la Société éprouve des difficultés à honorer des engagements liés à des passifs financiers. La démarche de la Société pour gérer le risque de liquidité consiste à faire en sorte, dans la mesure du possible, de toujours disposer de liquidités suffisantes pour régler ses passifs à leur échéance. Pour ce faire, elle surveille ses soldes de trésorerie et ses flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation afin d'être en mesure de respecter ses obligations. Les liquidités de la Société suivent un rythme saisonnier en fonction du calendrier des achats de stocks et des dépenses d'investissement. La Société est exposée à ce risque principalement en raison de ses dettes fournisseurs et autres créditeurs, de ses actions de catégorie C et de catégorie G rachetables au gré du porteur et de sa dette à long terme.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Comme il est mentionné à la note 17, la Société disposait de facilités de crédit de 350 000 \$ (350 000 \$ au 28 janvier 2023), dont une tranche de 166 250 \$ avait été prélevée au 3 février 2024 (245 000 \$ au 28 janvier 2023).

La Société prévoit financer la croissance du nombre de ses magasins et les rénovations de ses magasins au moyen des fonds en caisse, des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et de ses facilités de crédit.

La Société s'attend à ce que ses dettes fournisseurs et autres crédetes soient réglés dans un délai de 90 jours. Les tableaux suivants présentent un sommaire des obligations et l'incidence que ces obligations devraient avoir sur les liquidités et les flux de trésorerie au cours des périodes futures.

	Total	Moins de 1 an	Entre 2 et 3 ans	Entre 4 et 5 ans	Plus de 5 ans
	\$	\$	\$	\$	\$
3 février 2024					
Créditeurs	60 410	60 410	-	-	-
Actions rachetables au gré du porteur	3 500	3 500	-	-	-
Obligations locatives ¹	382 484	62 128	116 309	79 997	124 050
Dettes à long terme ¹	186 120	30 917	155 203	-	-
	632 514	156 955	271 512	79 997	124 050
	Total	Moins de 1 an	Entre 2 et 3 ans	Entre 4 et 5 ans	Plus de 5 ans
	\$	\$	\$	\$	\$
28 janvier 2023					
Créditeurs	57 600	57 600	-	-	-
Actions rachetables au gré du porteur	3 500	3 500	-	-	-
Obligations locatives ¹	288 818	51 753	95 785	74 477	66 803
Dettes à long terme ¹	285 967	36 921	249 046	-	-
	635 885	149 774	344 831	74 477	66 803

^{1.} Les obligations locatives et la dette à long terme comprennent les intérêts et le capital.

24 Gestion du capital

Les objectifs de la Société en matière de gestion du capital sont de s'assurer qu'elle dispose de liquidités suffisantes pour permettre le financement des projets d'investissement en vue de favoriser sa croissance et le maintien d'une structure du capital souple afin d'optimiser le coût du capital selon un risque acceptable et de conserver son aptitude à s'acquitter de ses obligations financières. La Société définit le capital comme ses facilités de crédit, ses actions rachetables au gré du porteur et ses capitaux propres. Le capital de la Société sert principalement au financement de nouveaux magasins, aux projets de rénovation et à d'autres

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

projets d'investissement. À l'heure actuelle, la Société finance ces besoins à même ses flux de trésorerie générés à l'interne. La Société est soumise à des clauses restrictives financières et à des garanties en vertu de sa facilité de crédit renouvelable, qui est présentée à la note 17.

25 Information sectorielle

La définition de la Société d'un secteur opérationnel s'appuie sur la même base que celle utilisée pour l'évaluation de la performance en interne et pour l'affectation des ressources par le principal décideur opérationnel. La Société a déterminé que la présidente et cheffe de l'exploitation ainsi que le chef des services financiers sont ses principaux décideurs opérationnels et qu'il y a un secteur opérationnel. En conséquence, la Société présente ses résultats en un seul secteur, qui inclut tous les modes de distribution auxquels les clients de la Société ont accès, y compris le site Web et les boutiques de la Société.

Le tableau qui suit présente un sommaire des produits selon la zone géographique des clients de la Société.

	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$
Canada	453 806	450 252	398 964
États-Unis	347 027	247 190	229 079
Produits	800 833	697 442	628 043

Le tableau qui suit présente la zone géographique des actifs non financiers non courants de la Société (les immobilisations corporelles, les immobilisations incorporelles et les actifs au titre de droits d'utilisation).

	3 février 2024	28 janvier 2023
	\$	\$
Canada	146 447	142 499
États-Unis	172 969	114 030
	319 416	256 529

26 Transactions entre parties liées

Au 3 février 2024, le solde des obligations locatives à payer à une société sous contrôle commun totalisait 7 697 \$ (9 701 \$ au 28 janvier 2023). Les charges locatives demandées par la société sous contrôle commun, mais non incluses dans les obligations locatives, ont totalisé 289 \$ (419 \$ pour l'exercice clos le 28 janvier 2023 et 289 \$ pour l'exercice clos le 29 janvier 2022). Ces emplacements comprennent le siège social ainsi que certains immeubles de commerce de détail loués.

Le 10 novembre 2022, la Société a déclaré un dividende d'un montant de 125 000 \$ à la société mère, 10644579 Canada Inc. Ce même jour, la Société a déclaré un autre dividende d'un

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

montant de 60 000 \$ à la société mère, lequel a été payé au moyen de la compensation du billet émis le 11 mai 2022 par la Société en faveur de 10644579 Canada Inc. d'un montant de 60 000 \$. Également le 10 novembre 2022, la Société a prêté des fonds à la société mère en contrepartie de l'émission d'un billet d'un montant en capital de 110 000 \$ par la société mère (note 14).

La Société a également comptabilisé un montant de 9 885 \$ (2 786 \$ pour l'exercice clos le 28 janvier 2023 et néant pour l'exercice clos le 29 janvier 2022) au titre des intérêts reçus sur le billet à recevoir de l'entité mère et un montant de 527 \$ (527 \$ pour l'exercice clos le 28 janvier 2023 et 527 \$ pour l'exercice clos le 29 janvier 2022) au titre des services administratifs rendus à l'entité mère. De plus, au cours de l'exercice 2022, la Société a payé des intérêts de 904 \$ sur le crédit-relais auprès de sa société mère de 10 000 \$ (note 29).

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 la société mère sont des entités sous le contrôle du président du conseil et chef de la direction, Andrew Lutfy.

Rémunération des principaux dirigeants de la Société

Les principaux dirigeants sont des personnes qui détiennent un titre de niveau égal ou supérieur à celui de vice-président principal. Le tableau qui suit présente leur rémunération.

	3 février 2024	28 janvier 2023	29 janvier 2022
	\$	\$	\$
Salaires	2 625	2 156	2 111
Charge de rémunération fondée sur des actions	1 197	733	1 711
	3 822	2 889	3 822

27 Engagements et éventualités

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 3 février 2024, les lettres de garantie en cours s'élevaient à 10 313 \$ (10 348 \$ pour l'exercice clos le 28 janvier 2023).

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 de la Société ni sur les tendances générales des résultats d'exploitation.

28 Garanties

Certaines ententes auxquelles la Société est partie, en particulier 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 3 février 2024, 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, jugée raisonnable et suffisante par la direction, afin de réduire au minimum 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 l'exercice 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.

29 Procédures en vertu de la LACC

Le 8 septembre 2020, la Société a obtenu une ordonnance initiale (l'« ordonnance ») rendue par la Cour supérieure du Québec (la « Cour ») lui permettant de demander la protection contre ses créanciers en vertu de la LACC.

Aux termes de l'ordonnance, Restructuration Deloitte Inc. a été nommé contrôleur (le « contrôleur »). La procédure sous le régime de la LACC a permis à la Société de mettre en œuvre un plan de restructuration opérationnelle et commerciale afin de repositionner la Société en vue d'assurer sa réussite à long terme. À cette date, la Société a également obtenu de sa société mère un crédit-relais garanti de débiteur-exploitant (l'« emprunt de débiteur-exploitant ») d'un montant de 10 000 \$, portant intérêt à un taux annuel de 11 %, et qui ne comporte aucune modalité de remboursement précise. Le 18 septembre 2020, le montant maximal de la facilité a été augmenté pour s'établir à 20 000 \$.

Groupe Dynamite Inc.

Notes annexes

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

Le 10 septembre 2021, la Cour a accepté le dépôt du plan conjoint de transaction et d'arrangement de la Société daté du 2 septembre 2021 (dans sa version modifiée et mise à jour le 15 septembre 2021, le « plan »). Le 18 septembre 2020, la Société a obtenu de la Cour une prolongation de la période de suspension jusqu'au 19 octobre 2020. La période de suspension a par la suite été prolongée par la Cour à plusieurs autres occasions, jusqu'au 22 octobre 2021. Le 30 septembre 2021, une assemblée des créanciers a eu lieu au cours de laquelle tous les créanciers de la Société ont approuvé le plan. Le 7 octobre 2021, la Cour a homologué le plan. Le 13 octobre 2021, la Société a mis en œuvre le plan et, à ce moment, elle a mis fin avec succès aux procédures en vertu de la LACC.

Le plan prévoyait un versement de dividendes de 7 % des réclamations approuvées à tous les créanciers de la Société qui ont déposé une preuve de réclamation auprès du contrôleur. Le montant des réclamations déposées par les créanciers le 30 septembre 2021 totalisait 112 836 \$. Le versement de dividendes aux créanciers s'est élevé à 8 089 \$. Le tableau suivant présente la répartition du montant résiduel impayé de 104 747 \$ imputé au résultat net à titre de profit à la remise de dette en vertu de la LACC au cours de l'exercice clos le 29 janvier 2022.

	Preuve de réclamation	Dividende	Dette remise
Dettes fournisseurs	5 631	412	5 219
Dettes qui ne sont pas des dettes fournisseurs	36 558	2 711	33 847
Impôt	18 132	1 283	16 849
Loyers	52 247	3 663	48 584
Autres	268	20	248
Total	112 836	8 089	104 747

L'emprunt de 60 575 \$ auprès de la société mère n'était pas assujéti à une indemnisation et a été entièrement radié, de même que les intérêts courus de 78 \$, pour un montant total de 60 653 \$. Il a été considéré comme un apport de l'entité mère, et le profit a été comptabilisé par la Société dans les bénéfices non distribués au cours de l'exercice clos le 29 janvier 2022.

Au cours de l'exercice 2022, le contrôleur a finalisé l'évaluation des réclamations déposées par les créanciers, et le montant final des réclamations admissibles a été réduit à 100 652 \$, ce qui a donné lieu à une diminution de 12 184 \$ du profit à la remise de dette en vertu de la LACC comptabilisé au cours de l'exercice précédent.

30 Événements postérieurs à la date de clôture

Modification de la convention de crédit

La convention de crédit existante datée du 10 novembre 2022 (la « convention de crédit existante ») 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 jusqu'au 10 novembre 2026. Aux

Groupe Dynamite Inc.**Notes annexes**

3 février 2024 et 28 janvier 2023

(en milliers de dollars canadiens, sauf indication contraire)

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 existante a été augmenté de 70 000 \$, et le total des engagements en vertu de la facilité à terme a été diminué du même montant. Par conséquent, la Société peut emprunter jusqu'à un montant total de 326 250 \$ en vertu des modalités de la convention de crédit modifiée et mise à jour.

Restructuration de l'actionnariat

Le 20 juin 2024, une restructuration a eu lieu qui faisait intervenir la société mère de la Société et d'autres entités détenues indirectement et contrôlées par le même propriétaire, Andrew Lutfy. L'ancienne société mère a vendu la totalité de ses actions de catégorie A en circulation à des entités nouvellement créées dans le cadre d'une restructuration fiscale. Cette restructuration n'a eu aucune incidence sur la situation financière de la Société.

ANNEXE A RÈGLES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE GROUPE DYNAMITE INC.

1 OBJET ET RESPONSABILITÉS DU CONSEIL

1.1 Objet

Le conseil d'administration (le « **Conseil** ») de Groupe Dynamite Inc. (la « **Société** ») reconnaît ses responsabilités de gérance de la Société et de ses activités commerciales. La fonction de gérance comprend la responsabilité des questions énoncées dans les présentes règles, qui font partie des responsabilités prévues par la loi qu'assume le Conseil à l'égard de la gestion ou de la supervision de la gestion des activités commerciales et des affaires internes de la Société.

1.2 Convention relative aux droits des investisseurs

Certains aspects de la composition et de l'organisation du Conseil et de ses comités sont régis par des conventions relatives aux droits des investisseurs ou des ententes similaires pouvant exister de temps à autre entre la Société et certains de ses actionnaires (les « **Conventions relatives aux droits des investisseurs** »). Certaines des dispositions des Conventions relatives aux droits des investisseurs peuvent modifier les présentes règles ou s'y substituer. En cas de conflit entre les présentes règles et les Conventions relatives aux droits des investisseurs, ces dernières l'emportent.

2 EXAMEN DES RÈGLES

Le Conseil examine et évalue le caractère adéquat des présentes règles chaque année et à tout autre moment qu'il juge indiqué et il y apporte les modifications qu'il juge nécessaires ou appropriées.

3 DÉFINITIONS ET INTERPRÉTATION

3.1 Définitions

Dans les présentes règles :

- a) « **actionnaires** » désigne les actionnaires de la Société;
- b) « **administrateur** » désigne un membre du Conseil;
- c) « **administrateur principal** » désigne l'administrateur principal indépendant du Conseil, s'il y a lieu;
- d) « **bourse** » désigne, à tout moment, la Bourse de Toronto ainsi que toute autre bourse de valeurs à la cote de laquelle les titres de la Société sont inscrits aux fins de négociation au moment en cause;
- e) « **chef de la direction** » désigne le chef de la direction de la Société;
- f) « **chef de la direction financière** » désigne le chef de la direction financière de la Société;
- g) « **comité d'audit** » désigne le comité d'audit du Conseil;
- h) « **comité des mises en candidature et de la gouvernance** » désigne le comité des mises en candidature et de la gouvernance du Conseil;
- i) « **comité des ressources humaines et de la rémunération** » désigne le comité des ressources humaines et de la rémunération du Conseil;

- j) « **président du conseil** » désigne le président du conseil d'administration;
- k) « **règles** » désigne les présentes règles, dans leur version modifiée à l'occasion.

3.2 Interprétation

Les présentes règles sont établies sous réserve des dispositions des statuts et des règlements administratifs de la Société ainsi que des dispositions de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* (la « **LCSA** ») et de toute autre législation applicable, et elles doivent être interprétées conformément à celles-ci.

4 PRÉSIDENT DU CONSEIL

4.1 Nomination du président du conseil par le Conseil

Le président du conseil est un administrateur indépendant, à moins qu'un administrateur indépendant ne soit nommé à titre d'administrateur principal pour assurer une supervision indépendante des activités commerciales et des affaires internes de la Société.

4.2 Nomination annuelle du président du conseil

Le Conseil nomme le président du conseil et l'administrateur principal, s'il y a lieu, chaque année à la première réunion du Conseil tenue après l'assemblée des actionnaires à laquelle les administrateurs ont été élus; toutefois, si le président du conseil ou l'administrateur principal, s'il y a lieu, ne sont pas ainsi nommés, l'administrateur qui siège en tant que président du conseil à ce moment-là et l'administrateur qui siège en tant qu'administrateur principal, s'il y a lieu, à ce moment-là demeurent en poste jusqu'à ce que leur successeur soit nommé.

4.3 Descriptions de poste

Le Conseil examine et, s'il le juge approprié, approuve les recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance concernant les descriptions de poste officielles des personnes suivantes :

- a) le président du conseil;
- b) l'administrateur principal, si le président du conseil n'est pas un administrateur indépendant;
- c) le président de chaque comité permanent du Conseil;
- d) le chef de la direction.

5 RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS ET SERVICES DE CONSEILLERS

5.1 Rémunération

En contrepartie de leurs services au sein du Conseil, les administrateurs reçoivent la rémunération que le Conseil fixe à l'occasion, en consultation avec le comité des ressources humaines et de la rémunération.

5.2 Services et rémunération de conseillers

Chaque administrateur est autorisé à retenir les services de conseillers juridiques externes et de tout autre conseiller externe, à l'occasion, dans la mesure nécessaire pour remplir ses fonctions en qualité d'administrateur et avec l'approbation du président du comité des mises en candidature et de la gouvernance.

6 RÉUNIONS DU CONSEIL

6.1 Date et lieu des réunions

Les réunions du Conseil sont convoquées et tenues conformément aux règlements administratifs de la Société et à l'endroit qui y est prévu. Il est entendu que les réunions du Conseil peuvent avoir lieu, à la discrétion du Conseil, en personne, par téléphone et par tout autre moyen de communication qui permet à tous les participants de communiquer adéquatement entre eux durant la réunion.

6.2 Fréquence des réunions du Conseil

Sous réserve des règlements administratifs de la Société, le Conseil se réunit au moins une fois tous les trimestres.

6.3 Invités

Le Conseil peut inviter des dirigeants, des employés ou des conseillers de la Société ou toute autre personne à assister aux réunions du Conseil afin qu'ils participent aux délibérations et prêtent leur concours à l'examen des questions soumises au Conseil.

6.4 Caractère strictement confidentiel

Certaines discussions et délibérations du Conseil et de ses comités sont confidentielles et protégées par le secret professionnel. Chaque administrateur préserve le caractère confidentiel et le secret, s'il y a lieu, de tous les renseignements portés à sa connaissance en sa qualité d'administrateur de la Société.

7 SÉANCES À HUIS CLOS

7.1 Séances à huis des clos des administrateurs non membres de la direction

À chaque réunion du Conseil, les administrateurs non membres de la direction ont la possibilité de se réunir hors de la présence de membres de la direction (y compris de tout administrateur qui est aussi membre de la direction).

7.2 Séances à huis des clos des administrateurs indépendants

Si des administrateurs non membres de la direction ne sont pas des administrateurs indépendants, les administrateurs indépendants ont la possibilité de se réunir à huis clos à la fin de chaque réunion du Conseil.

8 DÉLÉGATION ET CONFIANCE

8.1 Délégation aux comités

Le Conseil peut constituer des comités et leur déléguer certaines de ses fonctions et responsabilités, dans la mesure où la législation le lui permet. Toutefois, aucun comité du Conseil n'a le pouvoir de prendre des décisions qui lient la Société, à moins que le Conseil ne lui ait expressément délégué ce pouvoir.

8.2 Formation obligatoire de certains comités

Le Conseil forme et maintient les comités permanents suivants, et le mandat qui leur incombe respectivement tient compte de toutes les exigences législatives et boursières applicables :

- a) un comité d'audit;
- b) un comité des ressources humaines et de la rémunération;
- c) un comité des mises en candidature et de la gouvernance.

8.3 Composition des comités

Le Conseil nomme et maintient en fonction les membres de chacun de ses comités de manière à ce que la composition de chaque comité soit conforme aux exigences législatives et boursières applicables, compte tenu des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance à cet égard. Les comités permanents dont la liste figure à l'article 8.2 sont composés d'administrateurs considérés comme indépendants au sens du Règlement 58-101.

8.4 Examen des règles

Chaque année, le Conseil examine les recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance à l'égard des règles de chaque comité du Conseil. Le Conseil approuve les modifications aux règles qu'il juge appropriées.

8.5 Délégation à la direction

Sous réserve des lois applicables ainsi que des statuts et des règlements administratifs de la Société, le Conseil peut créer des postes de dirigeants de la Société, y nommer des dirigeants, préciser leurs fonctions et leur déléguer des pouvoirs relativement à la gestion des activités commerciales et des affaires internes de la Société.

8.6 Description du poste de chef de la direction

En tenant compte des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance et en consultation avec le chef de la direction, le Conseil adopte une description de poste pour le chef de la direction, qui :

- a) délimite les responsabilités de la direction de la Société;
- b) établit les objectifs généraux de l'entreprise que le chef de la direction a la responsabilité d'atteindre, compte tenu des obligations et des objectifs pertinents pour la rémunération du chef de la direction.

8.7 Confiance accordée à la direction

Le Conseil est en droit de se fier de bonne foi aux renseignements et aux conseils que lui fournit la direction de la Société.

8.8 Confiance accordée aux tiers

Le Conseil est en droit de se fier de bonne foi aux renseignements et aux conseils que lui fournissent ses conseillers, ses consultants et d'autres personnes s'il les juge appropriés.

8.9 Supervision

Le Conseil conserve la responsabilité de superviser toute question qu'il a déléguée à l'un de ses comités ou à la direction de la Société.

9 FONCTIONS DES ADMINISTRATEURS

9.1 Devoir fiduciaire et devoir de diligence

Dans l'exercice de ses pouvoirs et l'exécution de ses responsabilités, l'administrateur doit agir :

- a) avec intégrité et de bonne foi, au mieux des intérêts de la Société;
- b) avec le soin, la diligence et la compétence dont ferait preuve, en pareilles circonstances, une personne prudente et raisonnable.

9.2 Respect de la LCSA et des documents constitutifs

L'administrateur doit respecter les dispositions de la LCSA ainsi que les statuts et les règlements administratifs de la Société.

9.3 Respect des politiques de la Société

L'administrateur doit respecter l'ensemble des politiques de la Société qui s'appliquent aux membres du Conseil et qui ont été approuvées par le Conseil.

10 RESPONSABILITÉS DES ADMINISTRATEURS

10.1 Responsabilités établies dans les règles

L'administrateur examine les délibérations du Conseil et y participe de manière à ce que le Conseil s'acquitte de ses fonctions et de ses responsabilités énoncées dans les présentes règles.

10.2 Orientation et formation

L'administrateur participe aux programmes d'orientation et de formation continue élaborés à l'intention des administrateurs.

10.3 Préparation des réunions et participation aux réunions

Avant chaque réunion du Conseil ou d'un comité du Conseil dont il est membre, l'administrateur :

- a) examine attentivement les documents afférents à la réunion que lui remet la direction, à condition que les documents lui soient remis suffisamment à l'avance;
- b) participe à chaque réunion en personne dans la mesure du possible (sauf s'il s'agit d'une réunion par téléconférence ou par vidéoconférence).

10.4 Évaluation

L'administrateur participe aux procédures que le Conseil établit aux fins d'évaluation du Conseil, des comités du Conseil et des administrateurs.

10.5 Autres responsabilités

L'administrateur s'acquitte de toute autre fonction que le Conseil ou un comité du Conseil lui délègue à l'occasion.

11 RESPONSABILITÉ DU CONSEIL À L'ÉGARD DE CERTAINES QUESTIONS

11.1 Responsabilité du Conseil à l'égard de certaines questions

La responsabilité des questions énoncées aux articles 12 à 16 incombe au Conseil, du fait qu'il s'agit en partie de responsabilités indiquées dans les exigences et les recommandations adoptées par les autorités en valeurs mobilières et les bourses compétentes, et ces questions précises ne restreignent pas la responsabilité globale du Conseil d'assurer la gérance de la Société et de ses activités commerciales ni sa responsabilité à l'égard de la gestion ou de la supervision de la gestion des activités commerciales et des affaires internes de la Société.

11.2 Délégation aux comités

Qu'il soit fait expressément mention ou non de comités du Conseil à l'égard des questions mentionnées aux articles 12 à 16, le Conseil peut confier à l'un de ses comités le mandat d'examiner ces questions et de lui présenter un rapport ainsi que des recommandations à cet égard.

12 GOUVERNANCE

12.1 Pratiques et principes en matière de gouvernance

Il incombe au Conseil d'élaborer les pratiques de la Société en matière de gouvernance.

12.2 Principes en matière de gouvernance

a) **Principes en matière de gouvernance.** Le Conseil examine et approuve, s'il y a lieu, l'ensemble des principes et des lignes directrices en matière de gouvernance qui sont adaptés aux besoins de la Société (les « **principes en matière de gouvernance** ») en tenant compte des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance.

b) **Modifications.** Le Conseil revoit les principes en matière de gouvernance au moins une fois par année et y apporte à l'occasion les modifications qu'il juge appropriées en tenant compte des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance.

12.3 Information sur la gouvernance

a) **Approbation de l'information.** Le Conseil approuve l'information concernant les pratiques en matière de gouvernance de la Société figurant dans un document avant que celui-ci ne soit remis aux actionnaires de la Société ou déposé auprès des autorités en valeurs mobilières ou des bourses compétentes, en tenant compte des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance.

b) **Motifs pour justifier le caractère approprié des divergences.** Si les pratiques en matière de gouvernance de la Société diffèrent des pratiques recommandées par les autorités en valeurs mobilières ou par les bourses compétentes, le Conseil examine ces divergences et détermine les motifs pour lesquels il les juge appropriées, en tenant compte des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance.

12.4 Attestation

Le Conseil examine et approuve, avant le dépôt, chaque attestation que le chef de la direction ou le chef de la direction financière de la Société doit remettre aux bourses compétentes pour attester le respect par la Société des dispositions en matière de gouvernance de sa convention d'inscription.

12.5 Délégation au comité des mises en candidature et de la gouvernance

Le Conseil peut confier au comité des mises en candidature et de la gouvernance le mandat d'examiner les questions visées par le présent article 12 et de lui faire un rapport ainsi que des recommandations sur ces questions.

13 RESPONSABILITÉS À L'ÉGARD DE LA DIRECTION

13.1 Intégrité de la direction

Dans la mesure du possible, le Conseil s'assure :

- a) que le chef de la direction et les autres membres de la haute direction de la Société sont intègres;
- b) que le chef de la direction et les autres membres de la haute direction de la Société créent une culture propice à l'intégrité dans l'ensemble de l'organisation.

13.2 Planification de la relève

- a) **Questions d'ordre général.** Le Conseil est chargé de planifier la relève, notamment de nommer et de former les membres de la haute direction de la Société et de surveiller leur rendement.
- b) **Relève du chef de la direction.** En tenant compte des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance, le Conseil :
 - (i) adopte des politiques et des principes de sélection et d'évaluation des candidats au poste de chef de la direction;
 - (ii) adopte des politiques concernant la relève en cas d'urgence ou de départ à la retraite du chef de la direction.

13.3 Objectifs du chef de la direction

Le Conseil reçoit les recommandations du comité des ressources humaines et de la rémunération relativement aux objectifs de la Société que le chef de la direction a la responsabilité d'atteindre et approuve ces objectifs s'il le juge approprié.

13.4 Politique de rémunération de la haute direction

Le Conseil reçoit les recommandations du comité des ressources humaines et de la rémunération, et prend les décisions qu'il juge appropriées relativement aux questions suivantes :

- a) la rémunération du chef de la direction;
- b) la rémunération des autres membres de la haute direction;
- c) la rémunération des administrateurs;
- d) les plans de rémunération incitative;
- e) les plans de rémunération fondés sur des titres de capitaux propres;
- f) les politiques relatives à l'établissement et au paiement des primes et des avantages.

14 SURVEILLANCE DE L'EXPLOITATION DE L'ENTREPRISE

14.1 Gestion des risques

En tenant compte des rapports fournis par la direction et d'autres personnes que le Conseil juge fiables, le Conseil cerne les principaux risques auxquels l'entreprise de la Société est exposée et veille à la mise en œuvre de systèmes appropriés pour gérer ces risques.

14.2 Planification stratégique

Le Conseil doit :

- a) adopter une procédure de planification stratégique et approuver, au moins une fois par année, un plan d'affaires stratégique à long terme qui prend en compte, notamment, les occasions et les risques liés aux activités commerciales de la Société;
- b) évaluer la pertinence des objectifs de la Société, à savoir si les stratégies sont raisonnablement en mesure d'être exécutées avec succès et, le cas échéant, si elles sont raisonnablement susceptibles de permettre l'atteinte des objectifs établis;
- c) examiner périodiquement et, s'il est justifié de le faire, approuver les politiques et processus élaborés par la direction en ce qui concerne l'autorisation d'investissements majeurs et d'affectations importantes de capitaux;
- d) surveiller la mise en œuvre par la direction du plan d'affaires et du plan stratégique, ainsi que les progrès accomplis par la Société dans la réalisation de ses objectifs;
- e) veiller à ce que toutes les opérations importantes de la Société soient soumises à son approbation.

14.3 Systèmes de contrôle interne et d'information de gestion

Le Conseil examine les rapports de la direction et du comité d'audit concernant l'intégrité des systèmes de contrôle interne et d'information de gestion de la Société. Lorsqu'il le juge approprié, le Conseil demande à la direction (sous la supervision du comité d'audit, s'il y a lieu) d'apporter les modifications qui sont nécessaires pour assurer l'intégrité de ces systèmes.

14.4 Politique en matière de communication et réception des commentaires

a) Le Conseil adopte une politique en matière de communication qui encadre les communications entre la Société et les actionnaires, la communauté financière, les médias, les autorités publiques et leurs organismes, les employés et le public en général, en tenant compte des recommandations de la direction et du comité des mises en candidature et de la gouvernance. Cette politique est élaborée à la lumière des exigences et des recommandations de la législation en valeurs mobilières applicable et des exigences boursières applicables.

b) Le Conseil établit une procédure afin de recueillir les commentaires des porteurs de titres et des autres parties prenantes.

14.5 États financiers

a) Le Conseil reçoit du comité d'audit des rapports périodiques au sujet de l'intégrité du système d'information financière de la Société et de sa conformité aux exigences réglementaires relatives à la présentation de l'information financière.

b) Le Conseil examine la recommandation du comité d'audit relativement aux états financiers annuels de la Société qui doivent être remis aux actionnaires. S'il y a lieu, le Conseil approuve ces états financiers.

14.6 Gestion du capital

Le Conseil reçoit de la direction des rapports périodiques sur la structure et la gestion du capital de la Société.

14.7 Code de conduite de l'entreprise

a) **Adoption du Code de conduite de l'entreprise.** Le Conseil adopte un code de conduite pour la Société (le « **Code** ») en tenant compte des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance. Au moment de l'adoption du Code, le Conseil examine les recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance concernant sa conformité aux exigences législatives et boursières applicables et aux pratiques exemplaires à suivre en matière de gouvernance.

b) **Conformité et communication de l'information.** Le Conseil confie au comité des mises en candidature et de la gouvernance le mandat de surveiller le respect du Code et de faire des recommandations quant à la communication de l'information s'y rattachant. Le Conseil examine les rapports du comité des mises en candidature et de la gouvernance sur ces questions et approuve, s'il le juge approprié, la communication de l'information relative au Code.

c) **Dérogations.** Le Conseil examine les rapports du comité des mises en candidature et de la gouvernance relativement à toute dérogation au Code demandée par un administrateur ou un membre de la haute direction de la Société et approuve ou rejette la demande, selon ce qu'il juge approprié.

15 SÉLECTION DES CANDIDATS AU CONSEIL

15.1 Sélection et nomination des candidats au Conseil

a) Le Conseil désigne des candidats à l'élection aux postes d'administrateur par les actionnaires en tenant compte des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance.

b) En tenant compte des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance, le Conseil adopte une procédure de nomination qui tient compte des aspects suivants :

- (i) les compétences et les aptitudes que le Conseil, dans son ensemble, devrait posséder;
- (ii) les compétences et les aptitudes que chacun des administrateurs en poste possède et que le Conseil, dans son ensemble, possède;
- (iii) la diversité au sein du Conseil, notamment la représentation fondée sur le genre, l'orientation sexuelle, l'appartenance ethnique, la culture, le patrimoine, l'éducation et toute autre caractéristique pertinente;
- (iv) les mécanismes qui devraient être établis afin d'assurer le renouvellement périodique du Conseil;
- (v) la personnalité, l'intégrité et les autres qualités de chaque administrateur;
- (vi) la taille appropriée du Conseil, dans le souci de favoriser l'efficacité de la prise de décisions.

16 EFFICACITÉ DU CONSEIL

16.1 Orientation et formation continue des administrateurs

Le Conseil examine et, s'il le juge approprié, approuve les recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance au sujet de ce qui suit :

- a) un programme d'orientation complet visant à s'assurer que tous les nouveaux administrateurs comprennent la nature et les activités de l'entreprise de la Société ainsi que le rôle du Conseil et de ses comités et l'apport au Conseil qui est attendu de chaque administrateur;
- b) un programme de formation continue pour tous les administrateurs afin qu'ils puissent améliorer leurs aptitudes et leurs habiletés en tant qu'administrateurs et que leurs connaissances de l'entreprise de la Société demeurent à jour.

16.2 Évaluation du Conseil, des comités et des administrateurs

Le Conseil adopte une procédure afin d'évaluer chaque année son rendement et son efficacité de façon globale ainsi que le rendement et l'efficacité de ses comités et l'apport de chaque administrateur, en tenant compte des recommandations du comité des mises en candidature et de la gouvernance.

16.3 Évaluation annuelle du Conseil

Chaque année, le Conseil évalue son rendement et son efficacité et passe en revue les présentes règles en conformité avec la procédure établie par le comité des mises en candidature et de la gouvernance.

Approuvées par le conseil d'administration de la Société le 7 novembre 2024.

ANNEXE B
RÈGLES DU COMITÉ D'AUDIT DE GROUPE DYNAMITE INC.

1 OBJET ET RESPONSABILITÉS DU COMITÉ

1.1 Objet

Le comité d'audit (le « **comité** ») de Groupe Dynamite Inc. (la « **Société** ») a pour objet d'aider le conseil d'administration de la Société (le « **Conseil** ») à surveiller ce qui suit :

- a) l'intégrité des systèmes de comptabilité et d'information financière de la Société, y compris ceux utilisés dans le cadre de l'établissement de ses états financiers, de ses budgets et de ses prévisions;
- b) le caractère adéquat des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société ainsi que des contrôles et procédures en matière de communication de l'information de la Société;
- c) le respect, par la Société, des exigences législatives et réglementaires;
- d) l'indépendance, les compétences et le rendement de l'auditeur externe;
- e) l'approbation et la surveillance de la politique de la Société relative aux opérations d'initiés;
- f) le travail de l'auditeur externe et la performance de la fonction d'audit interne de la Société;
- g) la stratégie et les initiatives de la Société en ce qui concerne les questions environnementales, sociales et de gouvernance qui sont importantes pour la Société, y compris surveiller les tendances, les risques ou les défis émergents liés aux questions environnementales, sociales et de gouvernance pertinentes et en informer le Conseil, et examiner les communications de la Société au public sur ces questions;
- h) l'exercice de toute autre activité en conformité avec les présentes règles ou expressément déléguée au comité par le Conseil.

1.2 Convention relative aux droits des investisseurs

Certains aspects de la composition et de l'organisation du Conseil et de ses comités sont régis par des conventions relatives aux droits des investisseurs ou des ententes similaires pouvant exister de temps à autre entre la Société et certains de ses actionnaires (les « **Conventions relatives aux droits des investisseurs** »). Certaines des dispositions des Conventions relatives aux droits des investisseurs peuvent modifier les présentes règles ou s'y substituer. En cas de conflit entre les présentes règles et les Conventions relatives aux droits des investisseurs, ces dernières l'emportent.

2 DÉFINITIONS ET INTERPRÉTATION

2.1 Définitions

Dans les présentes règles :

- a) « **actionnaires** » désigne les actionnaires de la Société;
- b) « **administrateur** » désigne un membre du Conseil;

- c) « **auditeur externe** » désigne le cabinet comptable qui agit en qualité d'auditeur indépendant de la Société;
- d) « **auditeur interne** » désigne tout auditeur interne employé par la Société;
- e) « **bourse** » désigne, à tout moment, la Bourse de Toronto ainsi que toute autre bourse de valeurs à la cote de laquelle les titres de la Société sont inscrits aux fins de négociation au moment en cause.
- f) « **chef de la direction** » désigne le chef de la direction de la Société;
- g) « **comité des mises en candidature et de la gouvernance** » désigne le comité des mises en candidature et de la gouvernance du Conseil;
- h) « **comité des ressources humaines et de la rémunération** » désigne le comité des ressources humaines et de la rémunération du Conseil;
- i) « **président** » désigne le président du comité;
- j) « **présidente et chef de l'exploitation** » désigne la présidente et chef de l'exploitation de la Société;
- k) « **règles** » désignent les présentes règles, dans leur version modifiée à l'occasion.

2.2 Interprétation

Les présentes règles sont établies sous réserve des dispositions des statuts et des règlements administratifs de la Société ainsi que des dispositions de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* et de toute autre législation applicable, et elles doivent être interprétées conformément à celles-ci.

3 FORMATION ET COMPOSITION DU COMITÉ

3.1 Formation du comité d'audit

Le comité est par les présentes formé et sa composition, ses fonctions et ses responsabilités sont énoncées dans les présentes.

3.2 Nomination et destitution des membres du comité

- a) **Nomination des membres.** Les membres du comité sont nommés par le Conseil, qui tient compte de la recommandation du comité des mises en candidature et de la gouvernance.
- b) **Nominations annuelles.** Les membres du comité sont nommés annuellement à la première réunion du Conseil qui suit une assemblée des actionnaires à laquelle des administrateurs ont été élus; toutefois, si les membres du comité ne sont pas ainsi nommés, les administrateurs qui sont membres du comité à ce moment-là continuent d'exercer leurs fonctions à ce titre jusqu'à la nomination de leurs remplaçants.
- c) **Vacances.** Le Conseil peut nommer un membre pour pourvoir une vacance au sein du comité entre les élections annuelles des administrateurs. En cas de vacance au sein du comité, les membres en poste continuent d'exercer tous leurs pouvoirs tant qu'il y a quorum.
- d) **Destitution des membres.** Le Conseil peut, par voie de résolution, destituer un membre de ses fonctions au sein du comité.

3.3 Nombre de membres

Le comité est composé d'au moins trois administrateurs.

3.4 Compétences et indépendance des membres

a) **Compétences financières.** Chaque membre du comité doit posséder des compétences financières ou acquérir ces compétences dans un délai raisonnable après sa nomination au comité. Pour l'application des présentes règles, une personne possède des « **compétences financières** » si elle a la capacité de lire et de comprendre un jeu d'états financiers qui présentent des questions comptables d'une ampleur et d'un degré de complexité comparables, dans l'ensemble, à celles dont on peut raisonnablement croire qu'elles seront soulevées à la lecture des états financiers de la Société.

b) **Compétences en comptabilité ou en gestion financière.** Le Conseil nomme au comité au moins un administrateur qui possède des compétences en comptabilité ou en gestion financière.

c) **Indépendance.** Chaque membre du comité doit être indépendant pour les besoins de toutes les exigences législatives et boursières applicables.

4 PRÉSIDENT DU COMITÉ

4.1 Nomination du président par le Conseil

Le Conseil choisit le président du comité parmi les membres qui sont nommés au comité conformément à l'alinéa 3.4b) et qui possèdent des compétences en comptabilité ou en gestion financière.

4.2 Nomination annuelle du président

Le président du comité est nommé annuellement à la première réunion du Conseil qui suit une assemblée des actionnaires à laquelle des administrateurs ont été élus; toutefois, si le président du comité n'est pas ainsi nommé, l'administrateur qui siège en tant que président du comité à ce moment-là continue d'exercer ses fonctions à ce titre jusqu'à la nomination de son remplaçant.

5 RÉUNIONS DU COMITÉ

5.1 Quorum

La majorité des membres du comité constitue le quorum.

5.2 Secrétaire

Le président désigne à l'occasion, pour agir à titre de secrétaire du comité, une personne qui n'est pas nécessairement membre du comité.

5.3 Date et lieu des réunions

Le comité détermine la date et le lieu de ses réunions ainsi que la convocation à ces réunions et la procédure qui y est suivie à tous égards; toutefois, le comité se réunit au moins une fois par trimestre.

5.4 Réunions avec la direction et les auditeurs

À toute réunion du comité à laquelle le comité recommande que le Conseil approuve les états financiers annuels audités ou à laquelle le comité approuve les états financiers intermédiaires, le comité rencontre séparément les personnes suivantes :

- a) les membres de la direction concernés de la Société;

- b) l'auditeur externe;
- c) l'auditeur interne.

5.5 Droit de vote

Chaque membre du comité a le droit de voter sur les questions soumises au vote du comité.

5.6 Vote

Les questions devant être tranchées par le comité le sont à la majorité des voix exprimées à une réunion du comité convoquée à cette fin. Les décisions du comité peuvent être prises au moyen d'un document ou de plusieurs documents écrits signés par tous les membres du comité, et ces décisions sont valides comme si elles avaient été prises à la majorité des voix exprimées à une réunion du comité convoquée à cette fin.

5.7 Invités

Le comité peut inviter des administrateurs, des dirigeants ou des employés de la Société ou d'autres personnes à assister à ses réunions afin qu'ils participent aux délibérations et prêtent leur concours à l'examen des questions soumises au comité. L'auditeur externe reçoit l'avis de convocation à chaque réunion du comité et y participe aux frais de la Société.

5.8 Rapports périodiques

Le comité rend compte au Conseil, à la réunion suivante du Conseil, des discussions qu'il a tenues et des recommandations qu'il a faites lors de ses réunions.

6 POUVOIRS DU COMITÉ

6.1 Services et rémunération de conseillers

Le comité a le pouvoir de retenir les services d'un conseiller juridique indépendant ou de tout autre conseiller s'il le juge approprié, à sa seule et entière appréciation. Le comité n'est pas tenu d'obtenir l'approbation du Conseil avant de retenir les services d'un conseiller juridique ou d'un autre conseiller ou encore de les rémunérer.

6.2 Financement

Le comité a le pouvoir d'autoriser le paiement des montants suivants :

- a) la rémunération de l'auditeur externe ou de tout autre auditeur indépendant dont les services ont été retenus pour établir ou produire un rapport d'audit ou fournir d'autres services d'audit, d'examen ou d'attestation à la Société;
- b) la rémunération d'un conseiller juridique indépendant ou de tout autre conseiller dont les services ont été retenus par le comité aux termes du paragraphe 6.1;
- c) les frais administratifs ordinaires du comité qui sont nécessaires ou utiles à l'exécution de ses fonctions.

6.3 Communication avec les auditeurs

Le comité a le pouvoir de communiquer directement avec l'auditeur externe et l'auditeur interne.

6.4 Sous-comités

Le comité peut déléguer des pouvoirs à certains membres ou à des sous-comités s'il le juge approprié.

6.5 Recommandations au Conseil

Le comité a le pouvoir de faire des recommandations au Conseil, mais ses pouvoirs de prise de décisions sont limités à ceux qui sont expressément prévus dans les présentes règles ou qui lui ont été expressément délégués par le Conseil.

7 RÉMUNÉRATION DES MEMBRES DU COMITÉ

7.1 Rémunération des membres du comité

En contrepartie de leurs services au sein du comité, les membres et le président du comité touchent la rémunération fixée par le Conseil à l'occasion en tenant compte de la recommandation du comité des ressources humaines et de la rémunération.

7.2 Rémunération des administrateurs

Aucun membre du comité ne peut recevoir de la Société ou de l'une de ses filiales une autre rémunération que celle qui est versée aux administrateurs (ce qui peut inclure une combinaison de sommes en espèces, d'avantages, d'actions à droit de vote subalterne, d'options ou d'autres titres de capitaux propres de la Société). Il est entendu qu'aucun membre du comité ne doit accepter d'honoraires de la part de la Société, directement ou indirectement, notamment à titre de consultant ou de conseiller.

8 FONCTIONS ET RESPONSABILITÉS PRINCIPALES DU COMITÉ

8.1 Examen et approbation de l'information financière

a) **États financiers annuels.** Le comité examine les états financiers annuels audités de la Société et les notes y afférentes ainsi que le rapport de l'auditeur externe s'y rattachant et tout document connexe, notamment le rapport de gestion (le « **rapport de gestion** »), puis il en discute avec les membres de la direction concernés et l'auditeur externe et, s'il y a lieu, il recommande au Conseil d'approuver les états financiers annuels audités et le rapport de gestion connexe.

b) **États financiers intermédiaires.** Le comité examine les états financiers intermédiaires non audités de la Société et les notes y afférentes ainsi que le rapport de gestion connexe, puis il en discute avec les membres de la direction concernés et l'auditeur externe et, s'il y a lieu, il approuve ces états financiers intermédiaires non audités et le rapport de gestion connexe.

c) **Communication de l'information financière importante au public.** Le comité examine les questions suivantes et en discute avec les membres de la direction concernés et l'auditeur externe :

- (i) l'information financière qui doit figurer dans les communiqués portant sur les résultats annuels et intermédiaires de la Société;
- (ii) l'information financière qui doit figurer dans d'autres communiqués publiés par la Société;
- (iii) l'information financière qui figure dans les prospectus, les notices annuelles, les rapports annuels aux actionnaires, les circulaires de sollicitation de procurations par la direction, les déclarations de changements importants et les autres documents déposés dont le contenu peut être intégré par renvoi à un prospectus;

- (iv) l'information financière et les indications relatives aux résultats fournies aux analystes et aux agences de notation ou autrement diffusées au public.

d) **Procédures d'examen.** Le comité examine les politiques et les procédures en matière d'information, notamment toute déficience importante ou tout manquement important concernant ces politiques et procédures, et en discute avec les membres de la direction concernés. Le comité veille à ce que des procédures adéquates soient en place pour l'examen des communications renfermant de l'information financière extraite ou dérivée des états financiers de la Société et évalue périodiquement le caractère adéquat de ces procédures.

e) **Questions d'ordre général.** Le comité examine les questions suivantes et en discute avec les membres de la direction concernés et, le cas échéant, l'auditeur externe :

- (i) les questions importantes relatives aux principes comptables et à la présentation des états financiers, y compris tout changement important dans la sélection ou l'application des principes comptables par la Société;
- (ii) les questions importantes relativement au caractère adéquat des contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société et toute mesure particulière en matière d'audit adoptée pour corriger des lacunes importantes des contrôles internes;
- (iii) les analyses effectuées par la direction ou l'auditeur externe dans le cadre de l'établissement des états financiers qui présentent des questions et des jugements importants en matière de communication de l'information financière, notamment les analyses des effets de l'utilisation d'autres méthodes comptables dans les états financiers;
- (iv) l'incidence des mesures réglementaires et comptables sur les états financiers de la Société;
- (v) l'effet sur les états financiers de la Société des structures d'opérations, des obligations (y compris les passifs éventuels) et des autres relations hors bilan de la Société avec des entités non consolidées ou d'autres personnes qui ont un effet immédiat ou futur important sur la situation financière, l'évolution de la situation financière, les résultats d'exploitation, les liquidités, les sources de financement et les réserves de capitaux ou sur des composantes importantes des produits ou des charges de la Société;
- (vi) la mesure dans laquelle ont été mises en œuvre les modifications ou les améliorations des pratiques financières ou comptables approuvées par le comité;
- (vii) l'information financière ou les états financiers qui doivent figurer dans un prospectus, une notice d'offre ou un autre document de placement de la Société;
- (viii) l'attestation des états financiers par la direction prévue aux termes des exigences législatives et boursières applicables.

8.2 Surveillance de l'auditeur externe

a) **Pouvoirs relatifs à l'auditeur externe.** Le comité a la responsabilité de la sélection, de la rémunération et de l'embauche de l'auditeur externe chargé d'établir ou de produire un rapport d'audit ou de fournir d'autres services d'audit, d'examen ou d'attestation à la Société, ainsi que de la surveillance des travaux de l'auditeur externe. Afin de s'acquitter de ses responsabilités, le comité fait ce qui suit :

- (i) il recommande au Conseil le cabinet comptable dont la candidature doit être proposée aux actionnaires en vue de sa nomination à la fonction d'auditeur externe;

- (ii) il recommande au Conseil la rémunération de l'auditeur externe;
- (iii) il détermine, à tout moment, si le Conseil doit recommander aux actionnaires de destituer de ses fonctions l'auditeur externe en poste;
- (iv) il examine les modalités de la mission de l'auditeur externe et discute avec celui-ci des honoraires d'audit, au besoin;
- (v) il exige que l'auditeur externe fasse rapport directement au comité.

b) **Indépendance de l'auditeur externe.** Le comité doit s'assurer de l'indépendance de l'auditeur externe. À cette fin, il s'acquitte de ce qui suit :

- (i) il veille à la rotation périodique de l'associé en audit principal, tel que l'exige la législation applicable, et détermine, afin d'assurer l'indépendance continue de l'auditeur externe, si la Société doit remplacer périodiquement le cabinet comptable agissant en qualité d'auditeur externe;
- (ii) il exige que l'auditeur externe lui remette au moins chaque année une déclaration écrite officielle faisant état de toutes les relations entre l'auditeur externe et la Société, engage un dialogue avec l'auditeur externe au sujet des relations ou des services dont celui-ci a fait état et qui sont susceptibles d'avoir une incidence sur l'objectivité et l'indépendance de l'auditeur externe, et recommande au Conseil les mesures appropriées à prendre en réponse au rapport de l'auditeur externe pour s'assurer de l'indépendance de ce dernier;
- (iii) à moins d'adopter des politiques et des procédures d'approbation préalable, il approuve au préalable les services non liés à l'audit fournis par l'auditeur externe à la Société ou à ses filiales; toutefois, le comité peut déléguer ce pouvoir d'approbation préalable à un ou à plusieurs de ses membres, qui doivent l'aviser de l'exercice de ce pouvoir au plus tard à la prochaine réunion prévue du comité;
- (iv) il établit, approuve et examine périodiquement les politiques de la Société concernant l'embauche d'associés, d'employés et d'anciens associés et employés de l'auditeur externe et de tout cabinet comptable ayant occupé la fonction d'auditeur externe.

c) **Désaccords entre l'auditeur externe et la direction.** Le comité s'assure que tout désaccord entre la direction et l'auditeur externe concernant l'information financière de la Société est réglé. À cette fin, il s'acquitte de ce qui suit :

- (i) il examine les difficultés que connaît l'auditeur externe au cours de sa mission d'audit, notamment les limitations imposées à l'étendue de ses activités ou à l'accès aux renseignements demandés;
- (ii) il agit comme intermédiaire afin de résoudre les désaccords importants qui peuvent survenir entre la direction de la Société et l'auditeur externe;
- (iii) il examine les points suivants avec l'auditeur externe :
 - (A) les redressements comptables qui ont été signalés ou proposés par l'auditeur externe, mais auxquels aucune suite n'a été donnée,
 - (B) les problèmes d'audit ou de comptabilité posés par la mission,
 - (C) les problèmes concernant le contrôle interne ou les faiblesses repérés par l'auditeur externe,

- (D) les responsabilités, le budget et la dotation en personnel de la fonction d'audit interne de la Société.

d) **Évaluation de l'auditeur externe.** Le comité évalue annuellement l'auditeur externe, et il présente ses conclusions au Conseil. Dans le cadre de cette évaluation, le comité fait ce qui suit :

- (i) il obtient et examine un rapport de l'auditeur externe décrivant les éléments suivants :
 - (A) les procédures de contrôle de la qualité de l'auditeur externe,
 - (B) les problèmes importants soulevés par le dernier examen du contrôle de la qualité interne, ou par un examen par les pairs, de l'auditeur externe ou par les enquêtes, les examens et les inspections concernant l'auditeur externe effectués par une autorité publique ou professionnelle au cours des cinq dernières années relativement à un ou à plusieurs audits indépendants effectués par l'auditeur externe, et les mesures prises pour régler ces problèmes,
 - (C) toutes les relations entre l'auditeur externe et la Société;
- (ii) il examine et évalue le rendement de l'associé principal de l'auditeur externe;
- (iii) il obtient les commentaires des membres de la direction concernés de la Société et de l'auditeur interne au sujet du rendement de l'auditeur externe.

8.3 Évaluation des risques et gestion des risques

Le comité aide les membres de la haute direction de la Société dans le cadre de l'évaluation et de la gestion des risques auxquels la Société est exposée. À cette fin, il s'acquitte de ce qui suit :

- a) il discute des principaux risques financiers auxquels la Société est exposée avec les membres de la haute direction et examine les systèmes mis en place et les stratégies adoptées par la direction pour surveiller et contrôler cette exposition aux risques financiers;
- b) il examine les recommandations de l'auditeur externe relativement aux faiblesses repérées dans les contrôles internes de la Société et les mesures prises par la direction pour donner suite à ces recommandations;
- c) il fait des recommandations au Conseil sur la question de savoir si de nouvelles stratégies de gestion des risques devraient être envisagées ou adoptées.

8.4 Fonction d'audit interne

Dans le cadre de la fonction d'audit interne de la Société, le comité fait ce qui suit :

- a) il examine le mandat de la fonction d'audit interne et, s'il le juge approprié, s'entretient avec l'auditeur interne de certaines préoccupations ou de certains problèmes;
- b) en consultation avec l'auditeur externe et le groupe d'audit interne, il examine le caractère adéquat de la structure du contrôle interne et des procédures mises en place par la Société pour assurer le respect des lois applicables, et de toutes les mesures d'audit spéciales prises pour donner suite à des contrôles et combler des lacunes importantes;
- c) il examine les mesures prises par la direction à la suite de recommandations importantes touchant les contrôles internes qui ont été formulées par le groupe d'audit interne, l'auditeur interne et l'auditeur externe;

- d) il examine (i) le rapport annuel de la direction sur les contrôles internes, y compris l'évaluation, faite par la direction, de l'efficacité de la structure, des contrôles internes et des procédures de la Société à l'égard de la présentation de l'information financière et (ii) le rapport annuel de l'auditeur externe sur l'évaluation faite par la direction;
- e) il donne comme directive à l'auditeur externe de préparer une évaluation annuelle de la fonction d'audit interne de la Société et examine les résultats de cette évaluation;
- f) il s'entretient périodiquement avec l'auditeur interne afin de déterminer si des difficultés importantes, des désaccords avec la direction ou des limitations imposées à l'étendue de ses activités sont survenus dans le cadre de l'exécution du travail de l'auditeur interne ou de la fonction d'audit interne.

9 AUTRES FONCTIONS ET RESPONSABILITÉS DU COMITÉ

9.1 Opérations avec une personne apparentée

Le comité examine toutes les opérations avec une personne apparentée auxquelles la Société est partie et formule des recommandations au Conseil sur les mesures à prendre, notamment l'approbation de toute opération projetée.

9.2 Politique relative aux opérations d'initiés

Le comité examine et approuve la politique de la Société relative aux opérations d'initiés et reçoit les rapports réguliers de la direction sur cette politique.

9.3 Politique de remboursement des frais

Le comité examine la politique de remboursement des frais et les règles ayant trait à la normalisation de la procédure de présentation des frais de la Société, et formule des recommandations à cet égard. Le comité examine également chaque trimestre le sommaire du remboursement des frais soumis par le chef de la direction et la présidente et chef de l'exploitation de la Société.

9.4 Assurance de l'intégrité

Le comité examine la politique d'assurance de l'intégrité de la Société et formule des recommandations à cet égard. À cette fin, il établit des procédures relativement à ce qui suit :

- a) la réception, la conservation et le traitement des plaintes reçues par la Société au sujet de la comptabilité, des contrôles comptables internes ou de l'audit;
- b) le maintien du caractère confidentiel et anonyme des préoccupations soumises par les employés de la Société au sujet de pratiques discutables en matière de comptabilité ou d'audit;
- c) la réception, par le chef des affaires juridiques de la Société, de rapports faisant état de toutes les plaintes soumises aux termes de la politique d'assurance de l'intégrité;
- d) la prise en compte des recommandations du chef des affaires juridiques de la Société relativement aux mesures à prendre pour donner suite aux plaintes reçues.

9.5 Questions environnementales, sociales et de gouvernance

Le comité examine la stratégie et les initiatives de la Société en ce qui concerne les questions environnementales, sociales et de gouvernance qui sont importantes pour la Société, et formule des

recommandations à cet égard. Le comité surveille les tendances, les risques ou les défis émergents liés aux questions environnementales, sociales et de gouvernance pertinentes et en informe le Conseil, et examine les communications de la Société au public sur ces questions.

10 ÉVALUATION ANNUELLE DU RENDEMENT

Le comité suit la procédure établie par le comité des mises en candidature et de la gouvernance pour évaluer chaque année son rendement et son efficacité.

11 EXAMEN DES RÈGLES

Le comité examine et évalue chaque année le caractère adéquat des présentes règles, et il recommande au Conseil d'y apporter les changements qu'il juge appropriés.

Approuvées par le conseil d'administration de la Société le 7 novembre 2024.

ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ

Le 20 novembre 2024

Le présent prospectus révèle de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux titres faisant l'objet du placement, conformément à la législation en valeurs mobilières de chaque province et de chaque territoire du Canada.

(signé) *Andrew Lutfy*

Chef de la direction

(signé) *Jean-Philippe D. Lachance*

Chef de la direction financière

Au nom du Conseil d'administration

(signé) *Chris Arsenault*

Membre du conseil

(signé) *Andrew Janowski*

Membre du conseil

ATTESTATION DU PROMOTEUR

Le 20 novembre 2024

Le présent prospectus révèle de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux titres faisant l'objet du placement, conformément à la législation en valeurs mobilières de chaque province et de chaque territoire du Canada.

(signé) *Andrew Lutfy*

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 20 novembre 2024

À notre connaissance, le présent prospectus révèle de façon complète, véridique et claire tout fait important relatif aux titres faisant l'objet du placement, conformément à la législation en valeurs mobilières de chaque province et de chaque territoire du Canada.

Goldman Sachs Canada Inc. BMO Nesbitt Burns Inc. RBC Dominion valeurs mobilières Inc. Valeurs Mobilières TD Inc.

(signé) *Michael Klym*

(signé) *Annie Lapointe*

(signé) *Jean-François Chaput*

(signé) *Abe Adham*

Barclays valeurs mobilières Valeurs mobilières Desjardins inc. Financière Banque Nationale Inc. Scotia Capitaux Inc. Canada

(signé) *Ryan Voegeli*

(signé) *Pascal Drolet*

(signé) *Antoine Kilo*

(signé) *Luc Ouellet*

Corporation Canaccord Genuity

Marchés mondiaux CIBC inc.

Stifel Nicolaus Canada Inc.

(signé) *Thierry Nguyen*

(signé) *Emilie Bissonnette*

(signé) *Mathieu L'Allier*

GDI | **DYNAMITE**
GARAGE