



## GROUPE DYNAMITE INC.

### Rapport de gestion

#### Deuxième trimestre clos le 2 août 2025

*Le présent rapport de gestion de Groupe Dynamite Inc. daté du 9 septembre 2025 fournit de l'information sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 2 août 2025 et le 3 août 2024. Le rapport de gestion devrait être lu parallèlement à nos états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et aux notes annexes pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 2 août 2025, ainsi qu'aux états financiers consolidés audités et aux notes annexes pour l'exercice clos le 1<sup>er</sup> février 2025 (les « états financiers annuels »). Nos états financiers annuels ont été préparés conformément aux Normes IFRS de comptabilité publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB ») (les « Normes IFRS de comptabilité »). Nos états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 2 août 2025 (les « états financiers intermédiaires ») ont été préparés conformément à IAS 34 Information financière intermédiaire. Nos états financiers intermédiaires ont été préparés sur une base cohérente avec les états financiers annuels. Tous les montants dans ce rapport de gestion sont présentés en dollars canadiens, sauf indication contraire. Dans le présent rapport de gestion, les termes « GDI », « Groupe Dynamite », la « Société », « nous », « notre » et « nos » se rapportent à Groupe Dynamite Inc. et ses filiales, sur une base consolidée. Des renseignements additionnels au sujet de Groupe Dynamite sont disponibles sur notre site Web à l'adresse [www.groupedynamite.com](http://www.groupedynamite.com).*

*La clôture de notre exercice a lieu le samedi le plus rapproché du 31 janvier de chaque année. Cette approche est adoptée afin d'assurer la cohérence opérationnelle. Elle fait en sorte que la date de clôture réelle varie d'un exercice à l'autre. Toute référence au « deuxième trimestre de 2025 », au « cumul depuis le début de l'exercice 2025 », au « deuxième trimestre de 2024 », au « cumul depuis le début de l'exercice 2024 », à l'« exercice 2025 », à l'« exercice 2024 » et à l'« exercice 2023 » s'entend de la période de 13 semaines close le 2 août 2025 de la Société, de la période de 26 semaines close le 2 août 2025 de la Société, 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 l'exercice se clôturant le 31 janvier 2026 de la Société, de l'exercice clos le 1<sup>er</sup> février 2025 de la Société et de l'exercice clos le 3 février 2024 de la Société, respectivement.*

#### **Mise en garde concernant l'information prospective**

Le présent rapport de gestion contient de l'information prospective au sens des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. L'information prospective peut avoir trait à nos perspectives financières futures et à des événements ou des résultats anticipés et peut contenir des déclarations portant sur notre entreprise, le positionnement, la notoriété et l'expansion de notre marque, l'ouverture récente de notre centre de distribution aux États-Unis et son incidence prévue sur l'exploitation, l'expansion prévue au Royaume-Uni, nos attentes concernant notre capacité de continuer à créer une mode accessible et à offrir des produits tendance, nos attentes concernant l'expansion et l'optimisation de notre réseau de magasins, ainsi que les réalisations pouvant en découler, nos attentes concernant le réinvestissement dans notre entreprise, notre performance financière, notre situation financière et notre utilisation des liquidités, la rénovation et la relocalisation de magasins existants dans des emplacements de choix, l'augmentation de notre taux de pénétration du commerce électronique par rapport au total de nos produits, la croissance de nos activités de commerce électronique de façon plus générale, y compris les investissements additionnels requis à court terme pour soutenir la croissance du commerce électronique, nos attentes à l'égard de nos taux de croissance et de nos stratégies de croissance, ainsi que l'incidence de droits de douane imposés par les États-Unis, le Canada et d'autres pays sur les activités et la situation financière de la Société. De plus, toute déclaration faisant référence aux attentes, aux intentions ou aux projections de la Société, ou à sa manière d'aborder des événements ou des circonstances futurs constitue de l'information prospective. Les déclarations prospectives ne sont pas des faits historiques; elles reflètent les attentes, les estimations et les projections de la direction au sujet de possibles circonstances ou événements futurs.

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

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

## Aperçu

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

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

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

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

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

Nous établissons un lien avec notre clientèle par l'intermédiaire d'une expérience d'achat omnicanale inspirante qui s'étend à nos magasins de détail, à nos plateformes de cybercommerce, à nos applications mobiles et à notre programme de fidélisation. Au 2 août 2025, nous exploitons 176 magasins au Canada, qui assurent notre présence dans toutes les provinces canadiennes, et 123 magasins aux États-Unis, qui assurent notre présence dans 38 États américains. Notre réseau de magasins de détail nous permet de développer des expériences qui valorisent nos marques auprès de notre clientèle, grâce à l'utilisation de la technologie et à une approche innovante qui permet à notre personnel en magasin de devenir des ambassadrices de marque et des stylistes, et ainsi d'offrir à notre clientèle une expérience de magasinage optimisée. Grâce à nos deux sites de cybercommerce dédiés, « [garageclothing.com](http://garageclothing.com) » et « [dynamiteclothing.com](http://dynamiteclothing.com) », nous restons maîtres de la présentation de notre marque et des relations avec notre clientèle, tout en leur offrant une expérience omnicanale simplifiée. Avec notre programme de fidélité et nos applications Garage et Dynamite, nous proposons à notre clientèle une expérience ludique et personnalisée offrant un accès aux plus récents produits, et nous contribuons à susciter des habitudes d'achats répétés.

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

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

## **Faits saillants financiers du deuxième trimestre de 2025**

- Les produits ont augmenté pour s'établir à 326,4 M\$ au deuxième trimestre de 2025, comparativement à 239,1 M\$ au deuxième trimestre de 2024, ce qui représente une augmentation de 87,3 M\$, ou 36,5 %. La hausse est attribuable à plusieurs facteurs qui reflètent le succès de nos stratégies immobilière et marketing :
  - La croissance des ventes des magasins comparables<sup>1</sup> s'est établie à 28,6 % (25,7 % selon un taux de change constant) au deuxième trimestre de 2025, en hausse par rapport à une croissance des ventes des magasins comparables de 14,7 % enregistrée au deuxième trimestre de 2024.

- L'ouverture de 17 nouveaux magasins, sur une base brute (6 nouveaux magasins sur une base nette), au cours des 12 derniers mois (8 nouveaux magasins sur une base brute et 6 fermetures au deuxième trimestre de 2025) a eu une incidence positive sur les produits tirés des nouveaux magasins, la vaste majorité de ceux-ci étant situés sur le marché des États-Unis à forte croissance, sous la bannière Garage.
- Au deuxième trimestre de 2025, les produits tirés des ventes en ligne ont connu une croissance de 31,9 % par rapport au deuxième trimestre de 2024, soutenue par notre volonté d'offrir à notre clientèle une expérience d'achat omnicanale simplifiée.
- Les ventes au détail par pied carré<sup>1</sup> atteignaient 820 \$ à la fin du deuxième trimestre de 2025, comparativement à 694 \$ à la fin du deuxième trimestre de 2024, ce qui représente une hausse de 18,1 %.
- La marge brute a augmenté pour s'établir à 207,5 M\$ au deuxième trimestre de 2025, comparativement à 157,7 M\$ au deuxième trimestre de 2024, et le ratio de la marge brute<sup>1</sup> a diminué pour s'établir à 63,6 %, comparativement à 66,0 % à la période correspondante.
- Le bénéfice d'exploitation a augmenté pour se chiffrer à 97,3 M\$ au deuxième trimestre de 2025, comparativement à 60,3 M\$ au deuxième trimestre de 2024.
- Le BAIIA ajusté<sup>1</sup> a augmenté pour s'établir à 120,5 M\$ au deuxième trimestre de 2025, comparativement à 80,8 M\$ au deuxième trimestre de 2024, ce qui représente une marge du BAIIA ajusté<sup>1</sup> de 36,9 %, comparativement à 33,8 % au deuxième trimestre de 2024 en raison de la hausse des produits et du levier d'exploitation, partiellement contrebalancée par la baisse du ratio de la marge brute.
- Le bénéfice net a augmenté pour s'établir à 63,9 M\$ au deuxième trimestre de 2025, comparativement à 40,4 M\$ au deuxième trimestre de 2024, ce qui représente une augmentation de 23,5 M\$, ou 58,2 %. Le bénéfice net ajusté<sup>1</sup> a augmenté pour s'établir à 64,8 M\$ au deuxième trimestre de 2025, comparativement à 42,7 M\$ au deuxième trimestre de 2024, ce qui représente une hausse de 22,1 M\$, ou 51,8 %.
- Le ratio de rotation des stocks<sup>1</sup> était de 7,25 fois à la fin du deuxième trimestre de 2025, comparativement à 6,12 fois à la fin du deuxième trimestre de 2024, ce qui reflète l'efficacité de notre système de gestion des stocks de premier plan sur le marché et contribue à la diminution des démarques.
- Le rendement de l'actif<sup>1</sup> a augmenté pour se chiffrer à 24,1 % à la fin du deuxième trimestre de 2025, en hausse par rapport à 22,8 % à la fin du deuxième trimestre de 2024. L'amélioration du rendement de l'actif découle de la croissance du bénéfice net ajusté au cours des 12 derniers mois, qui a été partiellement contrebalancée par une hausse du total de l'actif moyen.
- Le ratio de levier financier net<sup>1</sup> s'est amélioré pour s'établir à 0,79 fois pour le deuxième trimestre de 2025, comparativement à 1,59 fois pour le deuxième trimestre de 2024. Cette amélioration est attribuable à l'augmentation du BAIIA ajusté, conjuguée au remboursement de la totalité de nos engagements en cours en vertu des facilités de crédit, ce qui a plus que contrebalancé la hausse des obligations locatives.

Remarque :

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

## Perspectives

Une analyse des attentes de la direction à l'égard des perspectives de la Société pour l'exercice 2025 est présentée dans le communiqué de presse de la Société daté du 10 septembre 2025, à la rubrique portant sur les perspectives. Le communiqué de presse est disponible sur SEDAR+, à l'adresse [www.sedarplus.ca](http://www.sedarplus.ca), et sur le site Web de la Société, à l'adresse [www.groupedynamite.com](http://www.groupedynamite.com).

## **Sommaire des facteurs ayant une incidence sur notre performance**

Nous sommes d'avis que notre performance et notre réussite futures dépendent d'un certain nombre de facteurs qui représentent pour nous d'importantes opportunités. Ces facteurs sont également assujettis à un certain nombre de risques et de défis inhérents. Pour obtenir une description détaillée des facteurs de risque associés à la Société, se reporter à la rubrique « Facteurs de risque » du présent rapport de gestion et dans la notice annuelle de la Société pour l'exercice 2024, qui est intégrée par renvoi dans le présent document.

### **Marques**

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

Le renforcement et la croissance de nos marques sont essentiels à notre succès continu. Toute perte d'attractivité d'une marque pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats financiers. Nous structurons nos activités de manière à renforcer et à faire croître nos marques grâce, entre autres, i) à nos équipes de création, de conception, de 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 omnicanale.

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

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

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

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

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

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

Pour la période de 12 mois close le 2 août 2025, 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 820 \$. En plus d'ouvrir de nouveaux magasins, nous avons obtenu des rendements de capital intéressants en bonifiant nos magasins existants au moyen de rénovations et de relocalisations mûrement planifiées et relatives. Nous avons pour objectif d'agrandir, de rénover et/ou de relocaliser un maximum de 10 à 15 magasins existants choisis avec soin chaque année dans des emplacements de choix. En augmentant la présence de nos magasins et en optimisant notre réseau de magasins existants, nous estimons pouvoir rehausser notre esthétique, améliorer notre gamme de produits offerts en magasin, accroître notre envergure, stimuler la croissance des ventes des magasins comparables et améliorer les marges d'exploitation à l'échelle de la Société.

### **Plans visant à accroître nos capacités de commerce électronique**

Depuis l'adoption d'un modèle omnicanal en 2019, nos activités de commerce électronique ont augmenté pour représenter environ 18 % du total des produits pour la période de 12 mois close le 2 août 2025. Bien que, selon nos prévisions, des investissements supplémentaires soient nécessaires à court terme pour soutenir la croissance de notre cybercommerce, nous nous attendons à ce que ces investissements demeurent comparables à ceux réalisés au cours des deux dernières années, sans augmentation importante prévisible. Nous estimons que le moment est particulièrement bien choisi pour faire croître notre cybercommerce, et nous visons actuellement à long terme à ce que celui-ci génère environ 25 % de nos produits des activités ordinaires.

### **Plateforme de mise en marché omnicanale**

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

### **Incidence du change**

Pour la période de 12 mois close le 2 août 2025, environ la moitié de nos produits est libellée en dollars canadiens, tandis qu'une partie importante du coût des ventes est libellée en dollars américains, ce qui nous expose aux fluctuations des taux de change. Les fluctuations futures du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain pourraient avoir une incidence significative sur notre ratio de la marge brute et nos résultats d'exploitation.

### **Caractère saisonnier**

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

Produits annuels	Pour les exercices clos les	
	1 <sup>er</sup> février 2025	3 février 2024
	%	%
Premier trimestre	20	19
Deuxième trimestre	25	23
Troisième trimestre	27	28
Quatrième trimestre	28	30
<b>Total de l'exercice</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

L'incidence des produits de la 53<sup>e</sup> semaine de l'exercice 2023 sur la distribution trimestrielle est minime.

## **Conditions météorologiques**

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

## **Concurrence**

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

## **Événements sociaux, économiques et politiques mondiaux et autres perturbations**

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

## **Composantes de nos résultats d'exploitation**

### **Produits**

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

La Société comptabilise les produits lorsque le contrôle des biens ou des services a été transféré au client, ce qui 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 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, les frais liés aux cartes de crédit 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, au Bangladesh et au Cambodge sont principalement libellées en dollars américains. Par conséquent, notre coût des ventes est influencé indirectement par la fluctuation du renminbi chinois, du taka bangladais et du riel cambodgien par rapport au dollar américain et directement par la fluctuation du dollar américain par rapport au dollar canadien.

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

### **Marge brute**

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

### **Frais de vente, généraux et administratifs**

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

### **Amortissements**

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

### **Charges financières nettes**

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

## Principales données financières

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action et les ventes au détail par pied carré	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les	
	2 août 2025	3 août 2024	2 août 2025	3 août 2024
	\$	\$	\$	\$
<b>Produits</b>	326 425	239 104	553 081	427 988
Coût des ventes	118 944	81 400	204 889	149 632
<b>Marge brute</b>	207 481	157 704	348 192	278 356
<b>Charges d'exploitation</b>				
Frais de vente, généraux et administratifs	87 669	79 871	162 360	146 104
Amortissements	22 637	17 728	43 936	34 482
(Profit) perte de change	(80)	(175)	318	(662)
<b>Total des charges d'exploitation</b>	110 226	97 424	206 614	179 924
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	97 255	60 280	141 578	98 432
Charges financières nettes	7 225	6 531	14 043	11 734
<b>Bénéfice avant impôt sur le résultat</b>	90 030	53 749	127 535	86 698
Impôt sur le résultat	26 145	13 392	36 314	22 404
<b>Bénéfice net</b>	63 885	40 357	91 221	64 294
<b>Bénéfice net par action<sup>3</sup></b>				
De base	0,59 \$	0,38 \$	0,85 \$	0,60 \$
Dilué	0,56 \$	0,38 \$	0,80 \$	0,60 \$
<b>Mesures financières supplémentaires</b>				
Produits tirés des ventes au détail	279 683	203 741	469 084	361 890
Croissance des ventes des magasins comparables <sup>1</sup>	28,6 %	14,7 %	21,8 %	15,4 %
Ventes au détail par pied carré <sup>1</sup>	820 \$	694 \$	820 \$	694 \$
BALIA ajusté <sup>1</sup>	120 548	80 839	187 373	136 604
Bénéfice net ajusté <sup>1</sup>	64 756	42 698	93 151	67 494
Bénéfice net ajusté par action <sup>1, 3</sup>				
De base	0,60 \$	0,40 \$	0,86 \$	0,63 \$
Dilué	0,57 \$	0,40 \$	0,82 \$	0,63 \$
Ratio de la marge brute <sup>1</sup>	63,6 %	66,0 %	63,0 %	65,0 %
Frais de vente, généraux et administratifs exprimés en pourcentage des ventes <sup>1</sup>	26,9 %	33,4 %	29,4 %	34,1 %
Frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes <sup>1</sup>	26,7 %	32,2 %	29,0 %	33,3 %
Marge du BALIA ajusté <sup>1</sup>	36,9 %	33,8 %	33,9 %	31,9 %
<b>Ratios et autres mesures :</b>				
Rendement de l'actif <sup>1</sup>	24,1 %	22,8 %	24,1 %	22,8 %
Rendement du capital investi <sup>1</sup>	45,0 %	41,9 %	45,0 %	41,9 %
Ratio de levier financier net <sup>1</sup>	0,79	1,59	0,79	1,59
Flux de trésorerie disponibles <sup>1</sup>	72 618	29 624	114 242	66 205
Taux de rotation des stocks <sup>1</sup>	7,25	6,12	7,25	6,12
Dépenses d'investissement <sup>1</sup>	11 151	22 620	32 222	32 855
Nombre de magasins <sup>2</sup>	299	293	299	293

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	<b>Au 2 août 2025</b>	<b>Au 1<sup>er</sup> février 2025</b>	<b>Au 3 février 2024</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
Trésorerie	151 221	74 195	8 135
Stocks	57 378	44 952	38 627
Total des actifs courants	259 730	161 568	83 458
Immobilisations corporelles	136 612	107 465	65 419
Actifs au titre de droits d'utilisation	379 105	330 105	246 240
Total de l'actif	795 533	618 637	516 476
Tranche à long terme de la dette à long terme	–	–	145 100
Tranche à long terme des obligations locatives	396 968	340 102	240 301
Total des passifs non courants	396 968	340 102	388 901
Total du passif	576 586	477 323	511 548
Total des capitaux propres	218 947	141 314	4 928
Total de la dette <sup>1</sup>	431 061	372 581	433 275
Dette nette <sup>1</sup>	279 840	298 386	425 140

Remarques :

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

## Résultats d'exploitation

### Sommaire des variations de notre portefeuille de magasins

Au cours de la période de 26 semaines close le 2 août 2025, nous avons ouvert 9 nouveaux magasins aux États-Unis sous la bannière des détaillants Garage. Nous avons également procédé à la fermeture stratégique de 8 emplacements, et 7 magasins ont été rénovés ou relocalisés dans un emplacement plus avantageux. Au cours de la période de 26 semaines close le 3 août 2024, nous avons ouvert 12 nouveaux magasins et procédé à la fermeture stratégique de 9 magasins et à la rénovation ou à la relocalisation de 2 magasins.

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

	Aux dates indiquées et pour les périodes de 26 semaines closes à ces dates					
	2 août 2025			3 août 2024		
	Canada	États-Unis	Total	Canada	États-Unis	Total
<b>Magasins au début de la période</b>						
Garage	102	111	213	107	95	202
Dynamite	81	4	85	83	5	88
	<b>183</b>	<b>115</b>	<b>298</b>	<b>190</b>	<b>100</b>	<b>290</b>
<b>Ouvertures de magasins</b>						
Garage	0	9	9	0	12	12
Dynamite	0	0	0	0	0	0
	<b>0</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>12</b>
<b>Fermures de magasins</b>						
Garage	(2)	0	(2)	(5)	(1)	(6)
Dynamite	(5)	(1)	(6)	(3)	0	(3)
	<b>(7)</b>	<b>(1)</b>	<b>(8)</b>	<b>(8)</b>	<b>(1)</b>	<b>(9)</b>
<b>Magasins à la fin de la période</b>	<b>176</b>	<b>123</b>	<b>299</b>	<b>182</b>	<b>111</b>	<b>293</b>
<b>Rénovations et relocalisations de magasins</b>						
Garage	3	3	6	0	2	2
Dynamite	1	0	1	0	0	0
	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

### Résultats d'exploitation pour les périodes de 13 semaines et de 26 semaines closes le 2 août 2025 et le 3 août 2024

#### Produits

Pour la période de 13 semaines close le 2 août 2025, le total des produits a augmenté de 87,3 M\$, ou 36,5 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 3 août 2024. L'augmentation est principalement attribuable aux produits tirés des ventes au détail, qui ont augmenté de 76,0 M\$, ou 37,3 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 3 août 2024. La croissance est principalement attribuable à une hausse de 28,6 % (25,7 % selon un taux de change constant) des ventes des magasins comparables et à l'apport des nouveaux magasins. Pour la période de 13 semaines close le 2 août 2025, les produits tirés des ventes en ligne ont augmenté pour s'établir à 46,7 M\$ alors qu'ils se chiffraient à 35,4 M\$ pour la période de 13 semaines close le 3 août 2024, ce qui représente une augmentation de 11,3 M\$, ou 31,9 %.

Pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025, le total des produits a augmenté de 125,1 M\$, ou 29,2 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 3 août 2024. L'augmentation est principalement attribuable aux produits tirés des ventes au détail, qui ont augmenté de 107,2 M\$, ou 29,6 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 3 août 2024. Cette augmentation est attribuable à la croissance des ventes des magasins comparables de 21,8 % (19,2 % selon un taux de change constant) et aux produits tirés des nouveaux magasins. Pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025, les produits tirés des ventes en ligne ont augmenté pour s'établir à 84,0 M\$, comparativement à 66,1 M\$ pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, ce qui représente une augmentation de 17,9 M\$, ou 27,1 %.

### **Coût des ventes et marge brute**

Pour la période de 13 semaines close le 2 août 2025, la marge brute a augmenté de 49,8 M\$, ou 31,6 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 3 août 2024. Le ratio de la marge brute a diminué de 240 points de base pour s'établir à 63,6 %, ce qui reflète l'incidence des droits de douane additionnels, facteur contrebalancé en partie par nos mesures d'atténuation. Les frais d'occupation ont aussi augmenté, car les charges locatives variables ont augmenté étant donné qu'un plus grand nombre de magasins ont dépassé leur point de rupture en raison de la forte performance au chapitre des ventes, alors qu'à l'exercice précédent les charges avaient été inférieures en raison du calendrier connexe.

Pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025, la marge brute a augmenté de 69,8 M\$, ou 25,1 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 3 août 2024. Le ratio de la marge brute a diminué de 200 points de base pour s'établir à 63,0 %, ce qui reflète l'incidence des droits de douane additionnels, facteur contrebalancé en partie par nos mesures d'atténuation.

### **Frais de vente, généraux et administratifs**

Pour la période de 13 semaines close le 2 août 2025, les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 7,8 M\$, ou 9,8 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 3 août 2024. Cette augmentation est principalement attribuable à la croissance de l'envergure et des activités de la Société, qui a donné lieu à une augmentation de 7,2 M\$ des salaires et des avantages du personnel. De plus, au cours de l'exercice 2025, la Société a accru son investissement marketing de façon stratégique en lançant davantage d'initiatives visant à renforcer la notoriété de la marque, ce qui a donné lieu à une augmentation de 3,6 M\$ des frais de vente et de commercialisation par rapport au deuxième trimestre de 2024. Les frais administratifs ont diminué de 3,1 M\$, puisque les frais enregistrés à l'exercice précédent tenaient compte de l'incidence défavorable des honoraires de 1,9 M\$ liés au PAPE. Exprimés en pourcentage des ventes, les frais de vente, généraux et administratifs ont diminué de 650 points de base, passant de 33,4 % au deuxième trimestre de 2024 à 26,9 % au deuxième trimestre de 2025.

Pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025, les frais de vente, généraux et administratifs ont augmenté de 16,3 M\$, ou 11,2 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 3 août 2024. Cette augmentation est principalement attribuable à une hausse de 10,4 M\$ des salaires et avantages du personnel, laquelle s'explique par l'augmentation des coûts de la main-d'œuvre résultant de la hausse des produits et par l'ouverture d'un plus grand nombre de magasins aux États-Unis, où la main-d'œuvre est généralement plus chère qu'au Canada. Les frais de vente et de commercialisation ont aussi augmenté de 6,8 M\$ en raison de la hausse des investissements visant à soutenir la croissance des activités.

### **Amortissements**

Pour la période de 13 semaines close le 2 août 2025, les amortissements ont augmenté de 4,9 M\$, ou 27,7 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 3 août 2024. La majeure partie de cette augmentation est attribuable à l'amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation, qui a augmenté de 3,7 M\$, ou 21,8 %, en raison de la valeur accrue des contrats de location de magasins inscrits à l'actif en tant qu'actifs au titre de droits d'utilisation ainsi que de l'augmentation de l'amortissement découlant des investissements visant les améliorations locatives au deuxième trimestre de 2025 par rapport au deuxième trimestre de 2024.

Pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025, les amortissements ont augmenté de 9,4 M\$, ou 27,2 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 3 août 2024. La majeure partie de cette augmentation est attribuable à l'amortissement des immobilisations corporelles et des actifs au titre de droits d'utilisation, qui a augmenté de 7,5 M\$, ou 22,8 %, en raison de la valeur accrue des contrats de location de magasins inscrits à l'actif en tant qu'actifs au titre de droits d'utilisation ainsi que de l'augmentation de l'amortissement découlant des investissements visant les améliorations locatives pour le cumul depuis le début de l'exercice 2025 par rapport au cumul depuis le début de l'exercice 2024.

### **Charges financières nettes**

Pour la période de 13 semaines close le 2 août 2025, les charges financières nettes ont augmenté de 0,7 M\$, ou 10,8 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 3 août 2024. Cette augmentation est attribuable à une baisse des produits financiers de 1,7 M\$, contrebalancée partiellement par la diminution des charges financières de 1,0 M\$, qui découle de l'utilisation, par la Société, du produit du billet à recevoir d'une société mère d'un montant de 110 000 \$ pour réduire le solde impayé des facilités de crédit.

Pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025, les charges financières nettes ont augmenté de 2,3 M\$, ou 19,7 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 3 août 2024. Cette augmentation est attribuable à une baisse des produits financiers de 4,5 M\$, contrebalancée partiellement par une diminution des charges financières de 2,2 M\$. La diminution des produits d'intérêts est principalement attribuable au remboursement du billet à recevoir de la société mère. La baisse des charges d'intérêts est attribuable au remboursement de la totalité des emprunts payés sur les facilités de crédit, facteur contrebalancé en partie par la hausse des intérêts sur les obligations locatives.

### **Bénéfice d'exploitation et BAIIA ajusté**

Le bénéfice d'exploitation pour la période de 13 semaines close le 2 août 2025 a augmenté de 37,0 M\$, ou 61,4 %, pour atteindre 97,3 M\$ au deuxième trimestre de 2025, comparativement à 60,3 M\$ au deuxième trimestre de 2024. De même, le BAIIA ajusté pour la période de 13 semaines close le 3 août 2025 a augmenté de 39,7 M\$, ou 49,1 %, pour atteindre 120,5 M\$ au deuxième trimestre de 2025, comparativement à 80,8 M\$ au deuxième trimestre de 2024. La marge du BAIIA ajusté a augmenté pour s'établir à 36,9 %, comparativement à 33,8 % au deuxième trimestre de 2024, malgré la baisse du ratio de la marge brute. Ce résultat est principalement attribuable à la réduction des frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes, qui ont diminué pour s'établir à 26,7 % au deuxième trimestre de 2025, comparativement à 32,2 % au deuxième trimestre de 2024. Cette amélioration de 550 points de base reflète les avantages du levier d'exploitation et la gestion efficace des coûts.

Le bénéfice d'exploitation pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025 a augmenté de 43,2 M\$, ou 43,9 %, pour atteindre 141,6 M\$ pour le cumul depuis le début de l'exercice 2025, comparativement à 98,4 M\$ pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024. De même, le BAIIA ajusté pour la période de 26 semaines close le 3 août 2025 a augmenté de 50,8 M\$, ou 37,2 %, pour atteindre 187,4 M\$ pour le cumul depuis le début de l'exercice 2025, comparativement à 136,6 M\$ pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024. La marge du BAIIA ajusté a augmenté pour s'établir à 33,9 % pour le cumul depuis le début de l'exercice 2025, comparativement à 31,9 % pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024, principalement en raison des frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes, qui ont diminué pour s'établir à 29,0 % pour le cumul depuis le début de l'exercice 2025, comparativement à 33,3 % pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024.

### **Bénéfice net**

Le bénéfice net pour la période de 13 semaines close le 2 août 2025 a augmenté de 23,5 M\$, ou 58,2 %, par rapport à la période de 13 semaines close le 3 août 2024. Cette croissance est principalement attribuable à la hausse des produits, qui a donné lieu à une hausse de la marge brute, facteur partiellement contrebalancé par l'augmentation des frais de vente, généraux et administratifs et l'augmentation des amortissements.

Le bénéfice net pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025 a augmenté de 26,9 M\$, ou 41,8 %, par rapport à la période de 26 semaines close le 3 août 2024. Cette croissance est principalement attribuable à la hausse des produits, qui a donné lieu à une hausse de la marge brute, facteur partiellement contrebalancé par l'augmentation des frais de vente, généraux et administratifs et l'augmentation des amortissements.

### **Analyse des flux de trésorerie pour les périodes de 26 semaines closes le 2 août 2025 et le 3 août 2024**

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

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	<b>Périodes de 26 semaines closes les</b>	
	<b>2 août 2025</b>	<b>3 août 2024</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>
Trésorerie au début de la période	74 195	8 135
Activités d'exploitation	146 464	99 060
Activités d'investissement	(32 222)	(32 855)
Activités de financement	(37 656)	(44 178)
Incidence des fluctuations des taux de change sur la trésorerie	440	(989)
<b>Augmentation nette de la trésorerie</b>	<b>77 026</b>	<b>21 038</b>
<b>Trésorerie à la fin de la période</b>	<b>151 221</b>	<b>29 173</b>

### **Activités d'exploitation**

Pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation se sont chiffrés à 146,5 M\$, comparativement à 99,1 M\$ pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024. L'augmentation est principalement attribuable à la hausse du bénéfice net pour la période et à l'incidence plus favorable des variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement.

### **Activités d'investissement**

Pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement se sont chiffrés à 32,2 M\$, comparativement à 32,9 M\$ pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024. Cette variation s'explique par une diminution de 0,7 M\$ des dépenses d'investissement par rapport à l'exercice précédent.

### **Activités de financement**

Pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025, les flux de trésorerie affectés aux activités de financement se sont chiffrés à 37,7 M\$, comparativement à 44,2 M\$ pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024. Cette diminution est attribuable au remboursement de la dette à long terme de 22,5 M\$ pour le cumul depuis le début de l'exercice 2024, comparativement au remboursement des billets à payer aux sociétés mères de 10,5 M\$ pour le cumul depuis le début de l'exercice 2025. La réduction reflète également la diminution des paiements au titre des obligations locatives, contrebalancée par des paiements au titre des rachats d'actions de 9,3 M\$ en vertu de notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités depuis le début de l'exercice 2025.

### **Situation de trésorerie et sources de financement**

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

Nous affectons principalement nos fonds aux coûts d'exploitation, au financement de nouveaux magasins et de projets de rénovation, au paiement de la dette ainsi qu'au rachat d'actions à droit de vote subalterne. Nous sommes d'avis que nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, ainsi que nos facilités de crédit, suffiront à financer de nouveaux magasins, des projets de rénovation et d'autres projets d'investissement. Cependant, notre performance opérationnelle et notre capacité de financement futures dépendront de divers facteurs, dont certains sont indépendants de notre volonté. Nous évaluons les occasions de placement dans le cadre de nos activités et nous pourrions effectuer des placements sélectifs afin de mettre en œuvre notre stratégie commerciale lorsque nous trouvons des occasions appropriées. Par le passé, nous avons financé de tels placements au moyen de nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ou de nos facilités de crédit.

### **Fonds de roulement**

Notre gestion des liquidités consiste à nous assurer de disposer de suffisamment de liquidités pour régler nos passifs à temps. Pour ce faire, nous surveillons nos flux de trésorerie et comparons régulièrement nos résultats réels à notre budget. Plus précisément, nous affichons constamment un taux élevé de rotation des stocks et un cycle d'exploitation robuste. À la fin du deuxième trimestre de 2025, nous disposons également de facilités de crédit de 312,0 M\$ que nous pouvons utiliser pour répondre à nos besoins continus en fonds de roulement, compte non tenu de l'incidence des lettres de crédit totalisant 10,6 M\$ à la fin du trimestre. Nos principaux besoins de trésorerie sont liés aux investissements dans l'optimisation de notre réseau de magasins et dans notre expansion géographique. Au 2 août 2025, nos actifs courants se chiffraient à 259,7 M\$, incluant la trésorerie de 151,2 M\$, et nos passifs courants, à 179,6 M\$. Nous sommes d'avis que la trésorerie existante et le montant disponible sur les facilités de crédit sont suffisants pour couvrir nos obligations financières actuelles. Se reporter au sommaire de nos obligations contractuelles présenté ci-après, dans le présent rapport de gestion.

## **Stocks**

Les stocks, qui se composent des produits finis et des produits finis qui sont actuellement en transit, sont présentés au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation. L'utilisation d'une veille économique exclusive nous permet d'affecter les stocks de façon efficiente et d'optimiser notre modèle d'exploitation omnicanal. Nous réduisons au minimum nos coûts liés aux stocks au moyen de nos capacités de développement agile de produits et de localisation stratégique des sources d'approvisionnement, qui nous permettent d'ajuster la production pour tenir compte des fluctuations de la demande. Par conséquent, notre ratio de rotation des stocks était de 7,25 fois au 2 août 2025, comparativement à 6,12 fois au 3 août 2024, ce qui démontre l'efficacité de nos pratiques en matière de gestion des stocks.

## **Flux de trésorerie disponibles**

Les flux de trésorerie disponibles pour le deuxième trimestre de 2025 ont augmenté de 43,0 M\$ pour s'établir à 72,6 M\$, en hausse par rapport à 29,6 M\$ au deuxième trimestre de 2024. Ces résultats reflètent la trésorerie solide générée par les activités d'exploitation, la Société ayant réalisé des ventes solides.

Pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025, la Société a généré des flux de trésorerie disponibles de 114,2 M\$, ce qui reflète une situation financière solide et constitue une augmentation de 48,0 M\$ par rapport à l'exercice précédent. Cette croissance d'un exercice à l'autre découle principalement d'une augmentation de 47,4 M\$ des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation ainsi que d'une légère diminution de 0,7 M\$ des dépenses d'investissement, résultat des montants élevés courus à l'égard des coûts des travaux de construction à la fin du deuxième trimestre de 2025.

## **Facilités de crédit**

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

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

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

Les fonds avancés en vertu de cette convention de crédit modifiée et mise à jour portaient intérêt au taux préférentiel canadien et au taux de base américain majorés d'une marge, ou au taux CORRA et au taux SOFR majorés d'une marge (ils portaient auparavant intérêt au taux préférentiel canadien et au taux de base américain majorés d'une marge, ou au taux des acceptations bancaires et au taux CDOR majorés d'une marge). La marge était déterminée en fonction d'un ratio financier. Depuis le 28 juin 2024, les taux CDOR ne sont plus publiés. Par conséquent, au deuxième trimestre de l'exercice 2024, la Société a apporté des modifications qui comprenaient la transition du taux CDOR au taux CORRA. Pour la période de 26 semaines close le 2 août 2025, la Société n'avait aucun emprunt en cours en vertu de la facilité de crédit. Pour la période de 26 semaines close le 3 août 2024, le taux d'intérêt moyen était de 7,22 %.

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 2 août 2025, la Société se conformait à toutes les exigences à l'égard de son ratio financier.

### **Ratio de levier financier net**

Pour la période de 52 semaines close le 2 août 2025, le ratio de levier financier net de la Société a diminué pour s'établir à 0,79 fois, comparativement à 1,59 fois pour la période de 53 semaines close le 3 août 2024. Cette amélioration est principalement attribuable à l'augmentation du BAIIA ajusté et à l'augmentation connexe des soldes de trésorerie, ainsi qu'au remboursement de la totalité des emprunts impayés en vertu des facilités de crédit. Ces facteurs ont plus que contrebalancé la hausse des obligations locatives et ont permis à la Société de réduire son endettement de façon importante.

### **Ratios financiers**

Le rendement de l'actif de 24,1 % pour la période de 52 semaines close le 2 août 2025 représente une hausse par rapport au rendement de l'actif de 22,8 % pour la période de 53 semaines close le 3 août 2024. Cette amélioration témoigne du fait que les récents investissements ou les améliorations opérationnelles ont permis d'améliorer la rentabilité par rapport aux actifs.

Pour la période de 52 semaines close le 2 août 2025, le ratio du rendement du capital investi s'est établi à 45,0 %, ce qui représente une amélioration par rapport à 41,9 % pour la période de 53 semaines close le 3 août 2024. Cette amélioration de l'efficacité met en évidence l'efficacité des stratégies et des investissements récents. La croissance plus lente du capital investi moyen par rapport au bénéfice d'exploitation ajusté reflète une utilisation optimale du capital qui permet de générer un bénéfice d'exploitation. La Société est ainsi bien positionnée pour investir dans de nouveaux projets, ouvrir de nouveaux magasins et saisir d'autres occasions de croissance, tout en maintenant la rentabilité.

### **Obligations contractuelles**

La Société avait les obligations contractuelles suivantes au 2 août 2025 :

	<b>Total</b>	<b>Moins de 1 an</b>	<b>Entre 2 et 3 ans</b>	<b>Entre 4 et 5 ans</b>	<b>Plus de 5 ans</b>
	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
Créditeurs	119 664	119 664	—	—	—
Obligations locatives <sup>1</sup>	680 230	82 817	171 570	140 397	285 446
	<b>799 894</b>	<b>202 481</b>	<b>171 570</b>	<b>140 397</b>	<b>285 446</b>

Remarque :

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

### **Instruments financiers**

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

## Arrangements hors bilan

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

### *Engagements*

Dans le cours normal des activités, la Société a remis à divers tiers des lettres de garantie irrévocables émises par des institutions financières jouissant d'une notation élevée afin de les indemniser dans l'éventualité où la Société ne respecterait pas ses obligations contractuelles. Au 2 août 2025, les lettres de garantie en cours s'élevaient à 10 561 \$ (7 660 \$ US).

Nos fabricants tiers acquièrent des matières premières pour notre compte en vue de la production à venir dans le cours normal des activités. Au 2 août 2025, nous avons des obligations d'achat totalisant 13 373 \$ (16 202 \$ au 1<sup>er</sup> février 2025), qui représentaient des engagements à l'égard de tissus que nous prévoyons utiliser au cours des prochaines saisons.

### *Éventualités*

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

### *Garanties*

Certaines ententes auxquelles la Société est partie, plus particulièrement celles liées à la location de ses locaux, comprennent des clauses d'indemnisation pouvant obliger la Société à verser des paiements à un tiers en cas de manquement à des modalités fondamentales de déclaration et de garantie prévues dans les ententes, notamment en ce qui a trait au statut de la Société, aux titres de propriété des actifs, aux questions environnementales, au consentement au transfert, aux questions liées à l'emploi, aux litiges, à l'impôt à payer et à d'autres obligations significatives éventuelles. Le nombre maximal de paiements futurs que la Société pourrait être tenue de verser en vertu de ces clauses d'indemnisation n'est pas raisonnablement quantifiable, puisque certaines clauses d'indemnisation ne sont pas assujetties à une limite monétaire. Au 2 août 2025, la direction ne croyait pas que ces clauses d'indemnisation entraîneraient des paiements en trésorerie significatifs par la Société ni qu'elles nécessiteraient une couverture d'assurance, 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 davantage sur les transactions entre parties liées de la Société.

### *Contrats de location*

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

Au 2 août 2025, le solde des obligations locatives à payer à une société sous contrôle commun totalisait 20 137 \$ (21 167 \$ au 1<sup>er</sup> février 2025).

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

#### *Billets*

Le 19 novembre 2024, dans le cadre du PAPE, la Société a augmenté le capital déclaré des actions de catégorie A d'un montant total de 222 000 \$ et, immédiatement après, a diminué le capital déclaré des actions de catégorie A d'un montant total de 16 235 \$ et remboursé ce capital à certains actionnaires au moyen de l'émission de billets à vue ne portant pas intérêt. L'augmentation du capital déclaré a déclenché un remboursement d'impôt à la Société d'un montant équivalent au capital des billets à payer aux sociétés mères. Au 2 août 2025, la Société avait remboursé intégralement les billets à payer aux sociétés mères.

#### **Nouvelles méthodes comptables et changements futurs de normes comptables**

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

#### **Estimations, hypothèses et jugements comptables importants**

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

## Sommaire des résultats trimestriels

Le tableau suivant présente les principales données tirées des états du résultat net trimestriels pour chacun des huit trimestres précédant immédiatement et incluant le trimestre clos le 2 août 2025. L'information pour chacun de ces trimestres a été préparée conformément aux Normes IFRS de comptabilité et sur la même base que les états financiers annuels. Ces résultats d'exploitation trimestriels ne sont pas nécessairement représentatifs de nos résultats d'exploitation pour un exercice complet ou pour une période future.

En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action	Périodes de 13 semaines closes les							
	2 août 2025	3 mai 2025	1 <sup>er</sup> février 2025	2 novembre 2024	3 août 2024	4 mai 2024	3 février 2024 <sup>1</sup>	28 octobre 2023
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Produits	326 425	226 656	271 765	258 772	239 104	188 884	240 291	220 148
Coût des ventes	118 944	85 945	111 456	95 845	81 400	68 232	98 739	81 958
<b>Marge brute</b>	<b>207 481</b>	<b>140 711</b>	<b>160 309</b>	<b>162 927</b>	<b>157 704</b>	<b>120 652</b>	<b>141 552</b>	<b>138 190</b>
Frais de vente, généraux et administratifs	87 669	74 691	87 027	80 030	79 871	66 233	74 365	66 622
Amortissements	22 637	21 299	22 250	20 027	17 728	16 754	18 430	17 903
(Profit) perte de change	(80)	398	310	(182)	(175)	(487)	254	383
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>97 255</b>	<b>44 323</b>	<b>50 722</b>	<b>63 052</b>	<b>60 280</b>	<b>38 152</b>	<b>48 503</b>	<b>53 282</b>
Charges financières	8 285	7 397	7 791	8 755	9 297	8 566	9 748	8 902
Produits financiers	(1 060)	(579)	(894)	(2 773)	(2 766)	(3 363)	(3 014)	(2 776)
Charges financières nettes	7 225	6 818	6 897	5 982	6 531	5 203	6 734	6 126
<b>Bénéfice avant impôt sur le résultat</b>	<b>90 030</b>	<b>37 505</b>	<b>43 825</b>	<b>57 070</b>	<b>53 749</b>	<b>32 949</b>	<b>41 769</b>	<b>47 156</b>
Impôt sur le résultat	26 145	10 169	12 791	16 630	13 392	9 012	13 174	12 254
<b>Bénéfice net</b>	<b>63 885</b>	<b>27 336</b>	<b>31 034</b>	<b>40 440</b>	<b>40 357</b>	<b>23 937</b>	<b>28 595</b>	<b>34 902</b>
<b>Bénéfice par action<sup>2</sup></b>								
Bénéfice par action de base <sup>2</sup>	0,59 \$	0,25 \$	0,29 \$	0,38 \$	0,38 \$	0,22 \$	0,27 \$	0,32 \$
Bénéfice par action dilué <sup>2</sup>	0,56 \$	0,24 \$	0,28 \$	0,38 \$	0,38 \$	0,22 \$	0,27 \$	0,32 \$

### Remarques :

1. Le trimestre clos le 3 février 2024 compte 14 semaines.
2. Le bénéfice par action de base et dilué est calculé en tenant compte, sur une base rétrospective, du regroupement des actions survenu dans le cadre de la restructuration antérieure à la clôture, le 20 novembre 2024.

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

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

## Mesures financières supplémentaires

### **Ventes par pied carré et ventes au détail par pied carré**

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

### **Ratio de la marge brute**

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

### **Marge d'exploitation**

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

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

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

### **Dépenses d'investissement**

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

### **Taux de rotation des stocks**

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

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 52 semaines et de 53 semaines closes les	
	2 août 2025	3 août 2024
	\$	\$
<b>Coût des ventes</b>	<b>412 190</b>	<b>330 329</b>
Stocks de la période correspondante de l'exercice précédent	56 264	51 699
Stocks à la fin de la période	57 378	56 264
<b>Stocks moyens</b>	<b>56 821</b>	<b>53 982</b>
<b>Taux de rotation des stocks</b>	<b>7,25</b>	<b>6,12</b>

## 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, le profit ou la perte sur modifications de contrats de location et les autres honoraires liés au PAPE. Au deuxième trimestre de 2025, nous avons révisé notre définition du BAIIA ajusté pour en exclure le profit ou la perte sur modifications de contrats de location, et, au besoin, nous avons retraité les chiffres des périodes antérieures pour refléter ce changement. Nous sommes d'avis que la présentation du BAIIA contribue à la comparabilité de nos résultats financiers, puisqu'il s'agit d'une mesure couramment utilisée par les émetteurs exerçant leurs activités dans notre secteur.

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

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

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

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les	
	2 août 2025	3 août 2024	2 août 2025	3 août 2024
<i>En milliers de dollars canadiens</i>				
	\$	\$	\$	\$
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>97 255</b>	<b>60 280</b>	<b>141 578</b>	<b>98 432</b>
Amortissements	22 637	17 728	43 936	34 482
<b>BAIIA</b>	<b>119 892</b>	<b>78 008</b>	<b>185 514</b>	<b>132 914</b>
<b>Marge du BAIIA</b>	<b>36,7 %</b>	<b>32,6 %</b>	<b>33,5 %</b>	<b>31,1 %</b>

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les	
	2 août 2025	3 août 2024	2 août 2025	3 août 2024
<i>En milliers de dollars canadiens</i>				
	\$	\$	\$	\$
<b>BAIIA</b>	<b>119 892</b>	<b>78 008</b>	<b>185 514</b>	<b>132 914</b>
Ajustements du BAIIA				
Charge de rémunération fondée sur des actions <sup>1</sup>	1 469	981	2 129	1 840
Profit sur modifications de contrats de location	(813)	–	(813)	–
Honoraires liés au PAPE	–	1 850	543	1 850
Total des ajustements	656	2 831	1 859	3 690
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>120 548</b>	<b>80 839</b>	<b>187 373</b>	<b>136 604</b>
<b>Marge du BAIIA ajusté</b>	<b>36,9 %</b>	<b>33,8 %</b>	<b>33,9 %</b>	<b>31,9 %</b>

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

	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les	
	2 août 2025	3 août 2024	2 août 2025	3 août 2024
<i>En milliers de dollars canadiens</i>				
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>120 548</b>	<b>80 839</b>	<b>187 373</b>	<b>136 604</b>
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	(15 005)	(13 309)	(29 464)	(25 914)
Charges d'intérêts sur les obligations locatives	(6 973)	(5 852)	(13 498)	(11 271)
<b>BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)</b>	<b>98 570</b>	<b>61 678</b>	<b>144 411</b>	<b>99 419</b>
<b>Marge du BAIIA ajusté (après la charge équivalente aux loyers)</b>	<b>30,2 %</b>	<b>25,8 %</b>	<b>26,1 %</b>	<b>23,2 %</b>

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

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

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les	
	2 août 2025	3 août 2024	2 août 2025	3 août 2024
	\$	\$	\$	\$
<b>Frais de vente, généraux et administratifs</b>	87 669	79 871	162 360	146 104
Ajustements aux frais de vente, généraux et administratifs				
Charge de rémunération fondée sur des actions <sup>1</sup>	1 469	981	2 129	1 840
Profit sur modifications de contrats de location	(813)	–	(813)	–
Honoraires liés au PAPE	–	1 850	543	1 850
Total des ajustements	656	2 831	1 859	3 690
<b>Frais de vente, généraux et administratifs ajustés</b>	<b>87 013</b>	<b>77 040</b>	<b>160 501</b>	<b>142 414</b>
<b>Frais de vente, généraux et administratifs ajustés exprimés en pourcentage des ventes</b>	<b>26,7 %</b>	<b>32,2 %</b>	<b>29,0 %</b>	<b>33,3 %</b>

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

## Bénéfice net ajusté

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

En plus du bénéfice net ajusté, nous pouvons présenter certaines mesures et certains ratios relatifs au bénéfice net ajusté, y compris, sans s'y limiter, le bénéfice net ajusté par action. Le bénéfice net ajusté par action est calculé sur une base rétrospective, compte tenu du regroupement des actions survenu dans le cadre de la restructuration antérieure à la clôture, le 20 novembre 2024.

<i>En milliers de dollars canadiens, sauf les données par action</i>	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les	
	2 août 2025	3 août 2024	2 août 2025	3 août 2024
	\$	\$	\$	\$
<b>Bénéfice net</b>	63 885	40 357	91 221	64 294
Ajustements du bénéfice net				
Charge de rémunération fondée sur des actions <sup>1</sup>	1 469	981	2 129	1 840
Profit sur modifications de contrats de location	(813)	–	(813)	–
Honoraires liés au PAPE	–	1 850	543	1 850
(Économie) charge d'impôt sur les éléments imposables ci-dessus	215	(490)	71	(490)
Total des ajustements	871	2 341	1 930	3 200
<b>Bénéfice net ajusté</b>	<b>64 756</b>	<b>42 698</b>	<b>93 151</b>	<b>67 494</b>
<b>Bénéfice net ajusté par action</b>				
De base	0,60 \$	0,40 \$	0,86 \$	0,63 \$
Dilué	0,57 \$	0,40 \$	0,82 \$	0,63 \$

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

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

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 13 semaines closes les			Périodes de 26 semaines closes les		
	2 août 2025	3 août 2024	Variation	2 août 2025	3 août 2024	Variation
<b>Produits tirés des ventes au détail</b>	<b>279 689</b>	<b>203 741</b>	<b>37,3 %</b>	<b>469 084</b>	<b>361 890</b>	<b>29,6 %</b>
Ventes des magasins comparables selon un taux de change constant			25,7 %			19,2 %
Incidence du change			2,9 %			2,6 %
Ventes des magasins comparables			28,6 %			21,8 %
Ventes des magasins non comparables et autres			8,7 %			7,8 %

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

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 52 semaines et de 53 semaines closes les	
	2 août 2025	3 août 2024
Bénéfice net ajusté	\$ 173 410	\$ 132 832
Total de l'actif moyen	719 992	582 283
<b>Rendement de l'actif</b>	<b>24,1 %</b>	<b>22,8 %</b>

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

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 52 semaines et de 53 semaines closes les	
	2 août 2025	3 août 2024
BAIIA ajusté	\$ 354 036	\$ 276 563
Amortissements	(86 213)	(70 815)
<b>BAIIA ajusté diminué des amortissements</b>	<b>267 823</b>	<b>205 748</b>
Capital investi		
Total de l'actif moyen	719 992	582 283
- Total moyen des passifs courants	(164 182)	(139 922)
+ Tranche moyenne à court terme de la dette à long terme	9 916	19 812
+ Tranche moyenne à court terme des obligations locatives	28 998	28 691
<b>Total moyen du capital investi</b>	<b>594 724</b>	<b>490 864</b>
<b>Rendement du capital investi</b>	<b>45,0 %</b>	<b>41,9 %</b>

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

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 13 semaines closes les		Périodes de 26 semaines closes les	
	2 août 2025	3 août 2024	2 août 2025	3 août 2024
	\$	\$	\$	\$
<b>Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation</b>	<b>83 769</b>	<b>52 244</b>	<b>146 464</b>	<b>99 060</b>
Entrées d'immobilisations corporelles	(8 400)	(20 185)	(27 174)	(28 655)
Entrées d'immobilisations incorporelles	(2 751)	(2 435)	(5 048)	(4 200)
<b>Flux de trésorerie disponibles</b>	<b>72 618</b>	<b>29 624</b>	<b>114 242</b>	<b>66 205</b>

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

<i>En milliers de dollars canadiens</i>	Périodes de 52 semaines et de 53 semaines closes les	
	2 août 2025	3 août 2024
Dette nette	\$	\$
Dette à long terme, y compris la tranche courante	–	142 777
Obligations locatives, y compris la tranche courante	431 061	326 712
- Trésorerie	(151 221)	(29 173)
<b>Total de la dette nette</b>	<b>279 840</b>	<b>440 316</b>
<b>BAIIA ajusté</b>	<b>354 036</b>	<b>276 563</b>
<b>Ratio de levier financier net</b>	<b>0,79</b>	<b>1,59</b>

## Facteurs de risque

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

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

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

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

Les contrôles internes à l'égard de l'information financière de la Société n'ont fait l'objet d'aucune modification ayant eu ou pouvant raisonnablement avoir une incidence significative sur ces contrôles au cours de la période commençant le 4 mai 2025 et close le 2 août 2025.

### **Offre publique de rachat dans le cours normal des activités**

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

Au cours de la période de 26 semaines close le 2 août 2025, la Société a racheté 524 200 actions à droit de vote subalterne aux fins d'annulation en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, à un prix moyen de 17,78 \$ par action à droit de vote subalterne, pour une contrepartie totale en trésorerie d'environ 9,3 M\$.

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

### **Information courante sur les actions**

Le capital social autorisé de la Société comprend i) un nombre illimité d'actions à droit de vote subalterne, ii) un nombre illimité d'actions à droit de vote multiple, et iii) un nombre illimité d'actions privilégiées; ainsi, au 2 août 2025, 15 228 326 actions à droit de vote subalterne, 92 615 622 actions à droit de vote multiple et aucune action privilégiée étaient émises et en circulation. Toutes les actions à droit de vote multiple émises et en circulation sont, collectivement, détenues ou contrôlées, directement ou indirectement, par Andrew Lutfy.

Au 2 août 2025, un total de 7 648 588 options, de 250 324 unités d'actions incessibles (« UAI ») et de 266 120 unités d'actions différées (« UAD ») visant l'acquisition d'actions à droit de vote subalterne étaient en circulation.

### **Informations supplémentaires**

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