



RAPPORT DE GESTION

Le présent rapport de gestion (le « rapport de gestion ») de Reitmans (Canada) Limitée et de ses filiales (« Reitmans » ou la « société ») doit être lu à la lumière des états financiers consolidés audités de Reitmans au 31 janvier 2026 et au 1^{er} février 2025 et pour les exercices clos à ces dates ainsi que des notes y afférentes, lesquels sont disponibles sur le site Web de SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca. Le présent rapport de gestion est daté du 9 avril 2026.

Tous les renseignements financiers contenus dans le présent rapport de gestion et dans les états financiers consolidés audités de Reitmans ont été dressés conformément aux Normes IFRS de comptabilité telles que publiées par l'International Accounting Standards Board (« IASB »), aussi appelées principes comptables généralement reconnus (« PCGR »). Tous les montants d'argent qui figurent dans les tableaux du présent rapport de gestion sont en millions de dollars canadiens, sauf indication contraire ou lorsqu'il s'agit d'un montant par action ou d'un prix d'exercice. Les états financiers consolidés audités et le présent rapport de gestion ont été examinés par le comité d'audit de Reitmans et ont reçu l'approbation du conseil d'administration de la société le 9 avril 2026.

À moins d'indications contraires, toutes les données comparatives portant sur les résultats pour les 13 semaines closes le 31 janvier 2026 (le « quatrième trimestre de l'exercice 2026 ») sont comparées aux données des 13 semaines closes le 1^{er} février 2025 (le « quatrième trimestre de l'exercice 2025 ») et toutes les données comparatives portant sur les résultats des 52 semaines closes le 31 janvier 2026 (l'« exercice 2026 ») sont comparées aux données des 52 semaines closes le 1^{er} février 2025 (l'« exercice 2025 »). Des informations choisies sont présentées pour les 53 semaines closes le 3 février 2024 (l'« exercice 2024 »).

Des renseignements supplémentaires sur Reitmans sont disponibles sur le site Web de la société, à l'adresse www.reitmanscanadalimitee.com ou sur le site Web de SEDAR+, à l'adresse www.sedarplus.ca.

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

À l'exception des déclarations de fait, lesquelles sont vérifiables indépendamment à la date des présentes, toutes les déclarations contenues dans le présent rapport sont prospectives. Toutes les déclarations, formulées d'après les attentes actuelles de la direction, comportent de nombreux risques et incertitudes, connus ou non, dont un nombre important est indépendant de la volonté de la société, et reposent sur plusieurs hypothèses qui entraînent la possibilité que les résultats réels diffèrent considérablement des attentes de la société exprimées ou sous-entendues dans ces déclarations prospectives et que les objectifs, les plans, les priorités stratégiques et les perspectives commerciales ne se concrétiseront peut-être pas. En conséquence, la société ne peut garantir que les déclarations prospectives se matérialiseront ni, le cas échéant, quels seront les avantages que la société en tirera. Les déclarations prospectives qui figurent dans les présentes visent à permettre aux investisseurs et autres intéressés de mieux comprendre le contexte opérationnel de la société ainsi que les attentes et les plans de la direction en date du présent rapport de gestion. Le lecteur est toutefois prévenu que l'utilisation des déclarations prospectives pourrait ne pas convenir à

d'autres fins. Les déclarations prospectives sont fondées sur les estimations, les opinions et les hypothèses actuelles de la société, qui reposent sur la perception de la direction à l'égard des tendances historiques, des conditions actuelles et de l'évolution future prévue ainsi que d'autres facteurs qu'elle juge appropriés dans les circonstances.

Le présent rapport de gestion renferme des déclarations prospectives au sujet des objectifs, des plans, des buts, des attentes, des aspirations, des stratégies, de la situation financière, des résultats d'exploitation, des flux de trésorerie, du rendement et des perspectives de la société, ainsi que des occasions qui s'offrent à elle et des questions d'ordre juridique et réglementaire qui la concernent. Les déclarations prospectives dans le présent rapport de gestion comprennent notamment des déclarations concernant les convictions de la société à l'égard de ses stratégies et de ses marques et leur capacité de générer une croissance rentable à long terme, les plans visant l'atteinte de certains objectifs financiers, les liquidités futures, les dépenses d'investissement planifiées, l'état et l'incidence de la mise en œuvre de systèmes, la capacité de la société à mettre en œuvre avec succès ses initiatives stratégiques et ses initiatives au chapitre de la réduction des coûts et de l'amélioration de la productivité ainsi que l'incidence de telles initiatives. Ces déclarations prospectives spécifiques se retrouvent dans l'ensemble du présent rapport de gestion et comprennent celles qui sont mentionnées à la section intitulée « Gestion des risques d'exploitation et des risques financiers » du présent rapport de gestion. Les déclarations prospectives se reconnaissent généralement à l'emploi de termes comme « prévoir », « s'attendre à », « croire », « pourrait », « estimer », « avoir l'intention de », « planifier », « chercher à », « s'efforcer » et d'autres expressions semblables et à l'utilisation du futur et du conditionnel en ce qui concerne la société et sa gestion. Les déclarations prospectives sont fondées sur les informations dont dispose actuellement la direction et sur des estimations et des hypothèses, y compris des hypothèses concernant la conjoncture économique et les lignes de conduite futures. Les estimations et les hypothèses importantes et les convictions formulées par la direction dans le cadre de l'établissement de ces déclarations prospectives portent par exemple sur ce qui suit : les convictions de la société à l'égard de ses stratégies et de ses marques et leur capacité de générer une croissance rentable à long terme, la croissance importante des ventes de RW & CO. tant en magasin qu'en ligne, l'accroissement de la part de marché de Reitmans et de PENN., la stabilité de la conjoncture du marché actuelle, les modifications des lois, de la réglementation et des normes mondiales, la position concurrentielle de la société dans son secteur d'activité, la capacité de la société à suivre le rythme de l'évolution des préférences des consommateurs, l'absence de restrictions liées à la santé publique ayant une incidence sur les habitudes d'achat des clients ou entraînant des coûts directs supplémentaires au titre des mesures sanitaires, la capacité de la société à mettre en œuvre son plan d'investissement, notamment à son centre de distribution de Montréal, et la capacité de la société à recruter et à maintenir en poste des personnes au talent exceptionnel.

De nombreux risques et incertitudes pourraient faire en sorte que les résultats réels de la société diffèrent sensiblement de ceux qui sont exprimés, sous-entendus ou projetés dans les déclarations prospectives. Se reporter à la section « Risques et incertitudes ».

Les lecteurs sont avisés de ne pas accorder une confiance exagérée à toute déclaration prospective ci-incluse. Ces déclarations traitent seulement de la situation à la date où elles ont été exprimées et la société n'a aucune obligation et nie toute intention de mettre à jour ou de revoir de telles déclarations à la suite d'un quelconque événement, circonstance ou autre, sauf si les lois sur les valeurs mobilières qui s'appliquent l'y obligent.

MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR ET MESURES FINANCIÈRES COMPLÉMENTAIRES

Le présent rapport de gestion fait mention de certaines mesures non conformes aux PCGR. Ces mesures ne sont pas des mesures reconnues selon les IFRS et n'ont pas de définition normalisée prescrite par les IFRS. Il est donc peu probable qu'elles soient comparables à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. Ces mesures sont plutôt présentées à titre de renseignements supplémentaires, en complément des mesures conformes aux IFRS, pour permettre une compréhension plus poussée des résultats d'exploitation de la société du point de vue de la direction. Par conséquent, ces mesures ne doivent pas être considérées isolément ni en remplacement de l'analyse par la société de son information financière présentée en conformité avec les IFRS.

MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR

Le présent rapport de gestion traite des mesures financières non conformes aux PCGR suivantes : le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement ajusté (le « BAIIA ajusté ») et le fonds de roulement.

Le présent rapport de gestion indique que le BAIIA ajusté en pourcentage des produits nets est considéré comme un ratio non conforme aux PCGR. La présentation du BAIIA ajusté a pour but de fournir des informations additionnelles utiles aux investisseurs et aux analystes.

Le BAIIA ajusté se définit actuellement en tant que bénéfice net (perte nette) avant les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles et la dépréciation nette d'actifs non financiers, les charges d'intérêts, les produits d'intérêts, la charge ou le recouvrement d'impôt sur le résultat, ajusté pour l'incidence de certains éléments, comme les charges liées à la transformation stratégique, les coûts liés à la dissolution du régime de retraite, les coûts de résiliation de contrats et la déduction des charges d'intérêts et de l'amortissement relatifs aux contrats de location comptabilisés selon l'IFRS 16, *Contrats de location*. La société a commencé à exclure les charges liées à la transformation stratégique du BAIIA ajusté au troisième trimestre de 2026.

La direction est d'avis que le BAIIA ajusté est un important indicateur de la capacité de la société à générer des liquidités au moyen des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation pour financer les besoins en fonds de roulement et les dépenses d'investissement, et elle utilise cette mesure à ces fins.

Selon la direction, le BAIIA ajusté en pourcentage des produits nets indique les liquidités dégagées pour chaque dollar de produits nets.

L'exclusion des produits et des charges d'intérêts, autres que les charges d'intérêts sur les obligations locatives, tel qu'il est expliqué plus loin, élimine l'incidence sur le bénéfice des activités autres que d'exploitation.

L'exclusion des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles et des pertes de valeur nettes, sauf l'amortissement lié aux actifs au titre de droits d'utilisation, tel qu'il est expliqué plus loin, élimine l'incidence hors trésorerie, et l'exclusion des charges liées à la transformation stratégique, des coûts liés à la dissolution du régime de retraite et des coûts de résiliation de contrats ajuste les résultats pour mieux refléter les activités poursuivies.

Les charges liées à la transformation stratégique, qui se composent des prestations de cessation d'emploi et d'honoraires de consultation, sont ajustées étant donné qu'elles représentent des charges spécifiques se rapportant aux efforts de restructuration pour faire évoluer la structure opérationnelle de la société dans le cadre de la mise en œuvre de son plan stratégique quinquennal. Ces charges se limitent à la durée du projet et sont engagées avant que des avantages continus soient réalisés. L'ajustement de ces charges peut aussi être utile pour évaluer la performance financière d'une période à l'autre, sur une base comparable.

En vertu de l'IFRS 16, *Contrats de location*, les caractéristiques de certains contrats de location font en sorte que les paiements de loyers sont comptabilisés en résultat net au cours de la période où l'exécution ou l'utilisation se produit, tandis que d'autres contrats de location sont comptabilisés à titre d'actifs au titre de droits d'utilisation dont l'obligation locative correspondante est comptabilisée, ce qui donne lieu à l'amortissement de ces actifs et à une charge d'intérêts de ces passifs. La direction présente son BAIIA ajusté de façon à refléter de façon uniforme les paiements qu'elle a versés relativement à ses contrats de location visant les magasins et le matériel. Ainsi, la majoration initiale de l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation et des intérêts sur les obligations locatives est exclue du calcul du BAIIA ajusté, car cela reflète mieux l'incidence de ses contrats de location sur les flux de trésorerie d'exploitation.

Le fonds de roulement correspond aux actifs courants diminués des passifs courants. La direction est d'avis que le fonds de roulement constitue une information utile pour comprendre la situation financière de la société. Étant donné la saisonnalité des activités de la société, il est plus pertinent de comparer le fonds de roulement au même moment précis.

RAPPROCHEMENT DES MESURES NON CONFORMES AUX PCGR

Les tableaux qui suivent présentent le rapprochement (de la perte nette) du bénéfice net au BAIIA ajusté et la composition du fonds de roulement :

	Pour les quatrièmes trimestres de		Pour les exercices	
	2026	2025	2026	2025
(Perte nette) bénéfice net	(4,9) \$	(4,2) \$	(0,9) \$	12,1 \$
Amortissements et pertes de valeur nettes des immobilisations corporelles et incorporelles	4,4	3,5	16,7	14,4
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	10,7	10,2	41,4	39,4
Charges d'intérêts sur les obligations locatives	2,4	2,5	9,9	10,0
Produits d'intérêts	(1,1)	(1,6)	(4,1)	(5,8)
(Recouvrement) charge d'impôt sur le résultat	(1,7)	(2,0)	(0,2)	3,8
Charges liées à la transformation stratégique	5,5	–	7,0	–
Coûts liés à la dissolution du régime de retraite	–	1,2	0,2	0,4
Coûts de résiliation de contrats ¹	–	0,5	–	0,5
Incidence sur les loyers de l'IFRS 16, <i>Contrats de location</i> ²	(13,1)	(12,7)	(51,3)	(49,4)
BAIIA ajusté	2,2 \$	(2,6) \$	18,7 \$	25,4 \$
BAIIA ajusté en pourcentage des produits nets	1,1 %	(1,3) %	2,4 %	3,3 %

¹ Les coûts de résiliation de contrats se rapportent à des coûts de résiliation de contrats non récurrents pour des projets abandonnés comptabilisés dans les frais de vente et charges générales et administratives.

² L'incidence sur les loyers de l'IFRS 16, *Contrats de location*, se présente comme suit :

	Pour les quatrièmes trimestres de		Pour les exercices	
	2026	2025	2026	2025
Amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation	10,7 \$	10,2 \$	41,4 \$	39,4 \$
Charges d'intérêts sur les obligations locatives	2,4	2,5	9,9	10,0
Incidence sur les loyers de l'IFRS 16, <i>Contrats de location</i>	13,1 \$	12,7 \$	51,3 \$	49,4 \$

	Au 31 janvier 2026	Au 1 ^{er} février 2025
Actifs courants	280,2 \$	322,1 \$
Passifs courants	143,0	156,4
Fonds de roulement	137,2 \$	165,7 \$

MESURES FINANCIÈRES COMPLÉMENTAIRES

La société utilise les ventes des magasins comparables comme indicateur de rendement clé (« IRC ») pour évaluer le rendement des magasins et la croissance des ventes. La société met en œuvre une approche omnicanal pour établir un lien avec ses clients en s'alignant sur leurs habitudes d'achat par l'entremise de canaux de vente en ligne ou en magasin. Cette approche permet aux clients de magasiner en ligne pour la livraison à domicile ou la cueillette en magasin, l'achat dans l'un de nos magasins ou l'expédition à domicile à partir d'un autre magasin lorsque les produits ne sont pas disponibles dans un magasin donné. En raison du comportement des clients sur les différents canaux, la société présente une seule mesure des ventes des magasins comparables, qui comprend les ventes en magasin et sur les sites de commerce électronique. Les ventes des magasins comparables constituent les produits nets générés par des magasins ouverts continuellement pendant les deux périodes comparées et comprennent les produits nets liés au commerce électronique. Les ventes des magasins comparables sont mesurées en fonction des mêmes jours civils pour chacune des périodes. Même si cet IRC est exprimé comme un ratio, il constitue une mesure financière complémentaire qui n'a pas de définition normalisée aux termes des IFRS et peut ne pas être comparable à des mesures semblables utilisées par d'autres sociétés. La direction utilise les ventes des magasins comparables pour évaluer le rendement des magasins et les produits nets liés au commerce électronique et juge cette mesure utile pour déterminer la part de nouveaux produits nets provenant de la croissance des ventes et la part pouvant être attribuée à l'ouverture de nouveaux magasins. Les ventes des magasins comparables constituent une mesure couramment utilisée par les détaillants et sont considérées comme un renseignement utile tant par les investisseurs que par les analystes. Les ventes des magasins comparables ne devraient pas être considérées isolément ou comme substitut aux mesures de rendement calculées selon les Normes IFRS de comptabilité.

APERÇU DE LA SOCIÉTÉ

La société a un seul secteur à présenter qui tire ses produits principalement de la vente de vêtements pour femmes à ses clients grâce à ses bannières. La société exploite des magasins partout au Canada, principalement dans les galeries marchandes et les mégacentres commerciaux, tout en exploitant également des sites Web de commerce électronique de marchandises pour toutes ses bannières. Ces canaux de vente en ligne offrent la commodité, la sélection et la facilité d'achat tout en accroissant la fidélisation de la clientèle et la notoriété des marques. À l'heure actuelle, la société exerce ses activités sous les bannières suivantes :

The logo for Reitmans, featuring the brand name in a stylized, handwritten-style script.

Avec ses magasins d'une superficie moyenne de 4 800 pieds carrés, Reitmans, qui a été fondée en 1926, est un des plus grands détaillants spécialisés pour femmes au Canada. Étant donné sa grande présence en ligne et les nombreux magasins partout au pays, Reitmans se veut un espace agréable et inclusif où il est possible de trouver des styles à la mode dans une grande variété de tailles.

PENN.
PENNINGTONS

PENN est un des chefs de file de la mode tailles plus au Canada. Fière de promouvoir la diversité corporelle et l'inclusivité des tailles, la marque affirme son credo : toute femme mérite de se sentir bien dans ses vêtements et de connaître le sentiment de confiance qui en découle. PENN exploite des magasins d'une superficie moyenne de 5 700 pieds carrés dans des mégacentres au Canada, en plus d'un site de commerce électronique.

RW&CO

RW & CO. exploite des magasins d'une superficie moyenne de 4 700 pieds carrés situés dans des emplacements de choix dans des centres commerciaux importants, en plus de son site de commerce électronique. La marque, qui se spécialise dans les vêtements pour hommes et pour femmes, offre des collections polyvalentes et bien conçues et propose des expériences de marque exceptionnelles à une clientèle ouverte et diversifiée.

BANNIÈRES

	Nombre de magasins au 1 ^{er} février 2025	Ouvertures au T1	Fermetures au T1	Ouvertures au T2	Fermetures au T2	Ouvertures au T3	Fermetures au T3	Ouvertures au T4	Fermetures au T4	Nombre de magasins au 31 janvier 2026
Reitmans	222	3	–	–	(6)	2	–	1	(4)	218
PENN.	86	2	(2)	–	(2)	2	–	–	(1)	85
RW & CO.	82	1	–	–	–	1	–	1	–	85
Total des magasins	390	6	(2)	–	(8)	5	–	2	(5)	388

La viabilité de chacun des magasins et leur emplacement sont constamment surveillés et évalués pour assurer une rentabilité soutenue. Dans la plupart des cas, lorsqu'un magasin est fermé, les marchandises de ce magasin sont vendues dans le cours normal des activités, et les marchandises invendues à la date de fermeture sont habituellement transférées à d'autres magasins exploitant la même bannière en vue d'être vendues dans le cours normal des activités.

REVUE DES PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES DES TROIS DERNIERS EXERCICES

	Exercice 2026	Exercice 2025	Exercice 2024
Nombre total de magasins à la clôture de l'exercice	388	390	393
Produits nets	776,8 \$	773,8 \$	794,7 \$
Marge brute	434,5	435,0	431,0
Marge brute en %	55,9 %	56,2 %	54,2 %
(Perte) bénéfice avant impôt sur le résultat	(1,1)	15,9	20,1
(Perte nette) bénéfice net	(0,9)	12,1	14,8
(Perte) bénéfice par action			
De base	(0,02)	0,25	0,30
Dilué(e)	(0,02)	0,24	0,30
Total des actifs courants	280,2	322,1	259,9
Total des actifs	553,5	574,1	490,8
Total des passifs courants	143,0	156,4	105,5
Total des passifs non courants	123,9	121,3	106,3

Le marché du commerce de détail au Canada reflète les comportements d'achat des consommateurs qui comprennent des achats en magasin et le magasinage en ligne. La stratégie omnicanal de la société comprend des investissements dans les magasins et le commerce électronique. Au cours de l'exercice 2026, la société a lancé une nouvelle conception de la vitrine de commerce électronique pour les trois marques et a migré vers Shopify. La société a investi, et continuera d'investir, dans l'optimisation de son centre de distribution et dans les technologies afin d'améliorer l'expérience du client en ligne et en magasin. La société est bien positionnée en ce qui concerne le magasinage omnicanal grâce à un portefeuille de magasins situés dans les centres commerciaux et les mégacentres les plus enviables partout au Canada, soutenu par une offre commerciale en ligne concurrentielle.

Étant donné l'importance des marchandises achetées en dollars américains, la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain est un facteur important qui peut avoir une incidence sur le rendement des activités de détail de la société. Afin d'atténuer les incidences défavorables, la société porte ses efforts sur l'amélioration des pratiques d'approvisionnement et sur la diminution des coûts, tout en continuant d'offrir de la valeur à ses clients, et sur la gestion du risque de change. Comme il est décrit à la section « Contrats de change », la société conclut des contrats de change à terme pour couvrir une partie de son exposition aux fluctuations de la valeur du dollar américain, au plus tard 24 mois à l'avance. Elle continue aussi d'effectuer des achats au prix au comptant en dollars américains pour respecter ses engagements en matière d'achats de marchandises.

Produits nets

Pour l'exercice 2026, la société a conservé sa stratégie de démarques et de promotions, ce qui a entraîné une amélioration globale des produits nets grâce à la hausse de la valeur moyenne des transactions en magasin et en ligne et à l'augmentation du nombre de transactions en magasin.

Pour l'exercice 2025, la diminution de l'achalandage en magasin et en ligne qui s'est poursuivie a contribué à la réduction globale des produits nets comparativement à l'exercice 2024. La société a restreint son recours aux démarques et aux activités promotionnelles durant l'exercice 2025 afin de favoriser la croissance des produits nets, et malgré la baisse progressive des taux d'intérêt et de l'inflation, les dépenses des clients sont restées limitées.

Pour l'exercice 2024, la société a estimé que la hausse des taux d'intérêt et de l'inflation en général par rapport à l'exercice 2023 a freiné les dépenses de consommation au cours de l'exercice 2024. Le plus faible achalandage en magasin et en ligne, une réduction de 13 magasins de détail, la baisse de la valeur moyenne des transactions et l'accroissement des démarques et des réductions promotionnelles ont contribué à la diminution des produits nets.

Marge brute

Dans l'ensemble, la marge brute de la société des trois derniers exercices a été touchée principalement par la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, ainsi que par les activités promotionnelles et les démarques.

Au cours de l'exercice 2026, la marge brute de la société a été légèrement inférieure à celle de l'exercice 2025. L'augmentation des produits nets a été partiellement contrebalancée par l'augmentation des activités de promotion ainsi que l'incidence défavorable du cours de change sur les achats libellés en dollars américains comptabilisés dans le coût des biens vendus.

Au cours de l'exercice 2025, la société a restreint ses démarques et ses activités promotionnelles, ce qui s'est traduit par une augmentation de la marge brute, même si l'exercice comptait une semaine de moins que l'exercice 2024.

Au cours de l'exercice 2024, la marge brute a diminué par rapport à l'exercice 2023 en raison de l'accroissement des démarques et des activités de promotion, ainsi que de la faiblesse persistante du dollar canadien qui a donné lieu à une augmentation du coût des marchandises, car pratiquement toutes les marchandises sont réglées en dollars américains.

Sommaire

Malgré l'augmentation des produits nets pour l'exercice 2026, la marge brute est demeurée stable en raison de l'incidence défavorable du cours de change sur les achats libellés en dollars américains par rapport à l'exercice 2025. La société a engagé des charges de restructuration liées aux changements apportés à sa structure opérationnelle ainsi qu'à une hausse des frais de vente et charges générales et administratives et des charges financières nettes, ce qui a donné lieu à une perte nette de 0,9 million de dollars (bénéfice net de 12,1 millions de dollars pour l'exercice 2025).

Même si la conjoncture économique et de marché est restée difficile au cours de l'exercice 2025, la société a dégagé une marge brute de 435,0 millions de dollars (431,0 millions de dollars pour l'exercice 2024) et un bénéfice net de 12,1 millions de dollars (14,8 millions de dollars pour l'exercice 2024).

Au cours de l'exercice 2024, la hausse des taux d'intérêt et de l'inflation en général par rapport à l'exercice 2023 a freiné les dépenses de consommation, ce qui a entraîné une baisse des produits nets, de la marge brute et du bénéfice net.

Le fonds de roulement¹ de la société a diminué de 28,5 millions de dollars, passant de 165,7 millions de dollars à la clôture de l'exercice 2025 à 137,2 millions de dollars à la clôture de l'exercice 2026. La société n'avait pas de dette à long terme (hormis ses obligations locatives). Au 31 janvier 2026, les actifs courants de la société comprenaient un solde de trésorerie de 151,0 millions de dollars (158,1 millions de dollars au 1^{er} février 2025), et la société n'avait prélevé aucun montant sur sa facilité de crédit renouvelable au cours des trois derniers exercices.

À la clôture de l'exercice 2026, les niveaux de stocks étaient plus bas qu'à la clôture de l'exercice 2025, en raison surtout du plus petit nombre d'unités de marchandises en stock comparativement à la clôture de l'exercice 2025, en raison de l'accent mis sur la gestion plus serrée des stocks.

À la clôture de l'exercice 2025, les niveaux de stocks étaient plus élevés qu'à la clôture de l'exercice 2024, en raison surtout du plus grand nombre d'unités de marchandises en prévision des ventes printanières.

À la clôture de l'exercice 2024, les niveaux de stocks étaient plus bas qu'à la clôture de l'exercice 2023, en raison surtout de la réduction du nombre de magasins dans le réseau de magasins de la société et du plus petit nombre d'unités de marchandises en stock comparativement à la clôture de l'exercice 2023.

Les dépenses d'investissement de la société, selon la méthode de la comptabilité de trésorerie, se sont chiffrées à 37,0 millions de dollars pour l'exercice 2026, à 31,2 millions de dollars pour l'exercice 2025 et à 17,7 millions de dollars pour l'exercice 2024. Au cours de l'exercice 2026, la société a augmenté ses dépenses consacrées principalement aux nouveaux magasins, aux rénovations de magasins, à la migration vers Shopify de la vitrine de commerce électronique pour les trois marques et à la modernisation continue des capacités de son centre de distribution.

¹ Mesure financière non conforme aux PCGR. Se reporter à la section « Mesures financières non conformes aux PCGR et mesures financières complémentaires » pour un rapprochement de cette mesure.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION DE L'EXERCICE 2026 EN REGARD DE CEUX DE L'EXERCICE 2025

	Exercice 2026	Exercice 2025	Variation en \$	Variation en %
Produits nets	776,8 \$	773,8 \$	3,0 \$	0,4 %
Coût des biens vendus	342,3	338,8	3,5	1,0 %
Marge brute	434,5	435,0	(0,5)	(0,1) %
Marge brute en %	55,9 %	56,2 %		
Frais de vente et charges générales et administratives	420,7	417,2	3,5	0,8 %
Charges liées à la transformation stratégique	7,0	–	7,0	s. o.
Résultats des activités d'exploitation	6,8	17,8	(11,0)	(61,8) %
Charges financières nettes	(7,9)	(1,9)	(6,0)	s. o.
(Perte) bénéfice avant impôt sur le résultat	(1,1)	15,9	(17,0)	s. o.
Recouvrement (charge) d'impôt sur le résultat	0,2	(3,8)	4,0	s. o.
(Perte nette) bénéfice net	(0,9) \$	12,1 \$	(13,0) \$	s. o.
BAIIA ajusté ¹	18,7 \$	25,4 \$	(6,7) \$	(26,4) %
(Perte) bénéfice par action :				
De base	(0,02) \$	0,25 \$	(0,27) \$	s. o.
Dilué(e)	(0,02)	0,24	(0,26)	s. o.

¹ Mesure financière non conforme aux PCGR. Se reporter à la section « Mesures financières non conformes aux PCGR et mesures financières complémentaires » pour des rapprochements de ces mesures.

Produits nets

Les produits nets de l'exercice 2026 ont augmenté de 3,0 millions de dollars, ou 0,4 %, pour s'établir à 776,8 millions de dollars. L'augmentation des produits nets s'explique avant tout par la hausse du nombre de transactions en magasin, malgré deux magasins de détail en moins, et par la hausse de la valeur en dollars par transaction pour les magasins de détail et les activités de commerce électronique. Les ventes de magasins comparables¹, qui comprennent les ventes nettes du commerce électronique, ont diminué de 0,7 % au cours de l'exercice 2026. La baisse des ventes de magasins comparables découle principalement de la diminution des produits nets liés au commerce électronique.

La ventilation des produits nets se présente comme suit :

	Exercice 2026		Exercice 2025		Variation en \$	Variation en %
Magasins de détail	576,6 \$	74,2 %	571,5 \$	73,9 %	5,1 \$	0,9 %
Commerce électronique	200,2	25,8 %	202,3	26,1 %	(2,1)	(1,0) %
Produits nets	776,8 \$	100,0 %	773,8 \$	100,0 %	3,0 \$	0,4 %

¹ Mesure financière complémentaire. Se reporter à la section « Mesures financières complémentaires ».

Marge brute

La marge brute de l'exercice 2026 a été légèrement inférieure, s'établissant à 434,5 millions de dollars, comparativement à 435,0 millions de dollars pour l'exercice 2025, malgré l'augmentation des produits nets. La marge brute en pourcentage des produits nets s'est repliée, passant de 56,2 % pour l'exercice 2025 à 55,9 % pour l'exercice 2026. La diminution de la marge brute en pourcentage des produits nets est essentiellement attribuable à l'incidence défavorable du cours de change de 4,6 millions de dollars sur les achats libellés en dollars américains comptabilisés dans le coût des biens vendus.

Frais de vente et charges générales et administratives

Le total des frais de vente et charges générales et administratives de 420,7 millions de dollars pour l'exercice 2026 a augmenté de 3,5 millions de dollars, ou 0,8 %, par rapport à l'exercice 2025, ce qui est principalement imputable aux facteurs suivants :

- l'augmentation de 5,9 millions de dollars des coûts de location et autres coûts liés aux magasins, à savoir l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation et les frais d'occupation connexes;
- malgré la réduction du nombre de magasins de détail, qui sont passés de 390 à 388 au cours de l'exercice 2026, les frais liés au personnel des magasins ont augmenté de 3,7 millions de dollars;
- l'augmentation de 2,3 millions de dollars des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, alors que la société continue d'investir pour enrichir l'expérience client en magasin et en ligne, en partie compensée par;
- la baisse de 2,1 millions de dollars des dépenses publicitaires;
- la baisse de 1,9 million de dollars des honoraires de consultation non liés aux charges liées à la transformation stratégique;
- la baisse de 1,3 million de dollars des frais d'expédition liés au commerce en ligne en raison principalement de la diminution des commandes en ligne exécutées au cours de l'exercice 2026 par rapport à l'exercice 2025;
- la baisse de 1,0 million de dollars des coûts liés à la technologie;
- la baisse de 0,9 million de dollars des coûts liés au régime de retraite découlant en partie de la dissolution du régime de retraite à l'exercice 2025.

Charges liées à la transformation stratégique

Les charges liées à la transformation stratégique pour l'exercice 2026 se sont chiffrées à 7,0 millions de dollars et se rapportent aux prestations de cessation d'emploi et aux honoraires de consultation, ce qui représente des charges spécifiques associées aux efforts de restructuration pour faire évoluer la structure opérationnelle de la société.

Charges financières nettes

Les charges financières nettes se sont élevées à 7,9 millions de dollars pour l'exercice 2026, comparativement à 1,9 million de dollars pour l'exercice 2025. Cette augmentation de 6,0 millions de dollars est principalement attribuable à la baisse de 1,7 million de dollars des produits d'intérêts gagnés sur les fonds détenus auprès d'une institution financière canadienne et à une perte de change de 2,0 millions de dollars pour l'exercice 2026, comparativement à un profit de change de 2,2 millions de dollars pour l'exercice 2025.

Impôt sur le résultat

Le recouvrement d'impôt sur le résultat s'est établi à 0,2 million de dollars pour l'exercice 2026, pour un taux d'impôt effectif de 16,1 %, comparativement à 23,7 % pour l'exercice 2025. Le taux d'impôt effectif pour l'exercice 2026 reflète principalement l'incidence de la différence de taux d'impôt attribuable aux charges non déductibles et autres ajustements.

(Perte nette) bénéfice net

La perte nette de l'exercice 2026 s'est établie à 0,9 million de dollars (perte par action de base et diluée de 0,02 \$), comparativement à un bénéfice net de 12,1 millions de dollars (bénéfice par action de base de 0,25 \$ et dilué de 0,24 \$) pour l'exercice 2025. La diminution de 13,0 millions de dollars du bénéfice net est principalement attribuable aux charges liées à la transformation stratégique, à la hausse des frais de vente et charges générales et administratives et des charges financières nettes, comme il est précisé plus haut.

BAIIA ajusté

Pour l'exercice 2026, le BAIIA ajusté s'est établi à 18,7 millions de dollars, comparativement à 25,4 millions de dollars pour l'exercice 2025. La diminution de 6,7 millions de dollars est principalement attribuable à des frais de vente et charges générales et administratives plus élevés et à une perte de change de 2,0 millions de dollars pour l'exercice 2026, comparativement à un profit de change de 2,2 millions de dollars pour l'exercice 2025, comme il est mentionné précédemment.

RÉSULTATS D'EXPLOITATION DU QUATRIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2026 EN REGARD DE CEUX DU QUATRIÈME TRIMESTRE DE L'EXERCICE 2025

	Quatrième trimestre de l'exercice 2026	Quatrième trimestre de l'exercice 2025	Variation en \$	Variation en %
Produits nets	207,2 \$	204,8 \$	2,4 \$	1,2 %
Coût des biens vendus	93,4	98,6	(5,2)	(5,3) %
Marge brute	113,8	106,2	7,6	7,2 %
Marge brute en %	54,9 %	51,9 %		
Frais de vente et charges générales et administratives	112,9	112,6	0,3	0,3 %
Charges liées à la transformation stratégique	5,5	—	5,5	s. o.
Résultats des activités d'exploitation	(4,6)	(6,4)	1,8	28,1 %
(Charges financières nettes) produits financiers nets	(2,0)	0,2	(2,2)	s. o.
Perte avant impôt sur le résultat	(6,6)	(6,2)	(0,4)	(6,5) %
Recouvrement d'impôt sur le résultat	1,7	2,0	(0,3)	(15,0) %
Perte nette	(4,9) \$	(4,2) \$	(0,7) \$	(16,7) %
BAIIA ajusté ¹	2,2 \$	(2,6) \$	4,8 \$	s. o.
Perte par action :				
De base	(0,10) \$	(0,08) \$	(0,02) \$	(25,0) %
Diluée	(0,10)	(0,08)	(0,02)	(25,0) %

¹ Mesure financière non conforme aux PCGR. Se reporter à la section « Mesures financières non conformes aux PCGR et mesures financières complémentaires » pour des rapprochements de ces mesures.

Produits nets

Les produits nets du quatrième trimestre de l'exercice 2026 ont augmenté de 2,4 millions de dollars, ou 1,2 %, pour s'établir à 207,2 millions de dollars, par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2025. Les ventes de magasins comparables¹, qui comprennent les ventes nettes du commerce électronique, ont augmenté de 0,4 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2026. La hausse des produits nets et des ventes de magasins comparables s'explique avant tout par la baisse des démarques et des activités de promotion, ce qui a donné lieu à une hausse de la valeur en dollars par transaction.

La ventilation des produits nets se présente comme suit :

	Quatrième trimestre de l'exercice 2026		Quatrième trimestre de l'exercice 2025		Variation en \$	Variation en %
Magasins de détail	145,7 \$	70,3 %	141,6 \$	69,2 %	4,1 \$	2,9 %
Commerce électronique	61,5	29,7 %	63,2	30,8 %	(1,7)	(2,7) %
Produits nets	207,2 \$	100,0 %	204,8 \$	100,0 %	2,4 \$	1,2 %

¹ Mesure financière complémentaire. Se reporter à la section « Mesures financières complémentaires ».

Marge brute

La marge brute du quatrième trimestre de l'exercice 2026 a augmenté de 7,6 millions de dollars pour s'établir à 113,8 millions de dollars, comparativement à 106,2 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2025. La marge brute en pourcentage des produits nets s'est accrue, passant de 51,9 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2025 à 54,9 % pour le quatrième trimestre de l'exercice 2026. L'augmentation de la marge brute et de la marge brute en pourcentage des produits nets est essentiellement attribuable à la diminution des démarques et des activités de promotion et à l'incidence favorable de 0,4 million de dollars du cours de change sur les achats libellés en dollars américains par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2025.

Frais de vente et charges générales et administratives

Le total des frais de vente et charges générales et administratives de 112,9 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2026 a augmenté de 0,3 million de dollars, ou 0,3 %, par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2025, ce qui est principalement imputable aux facteurs suivants :

- l'augmentation de 1,5 million de dollars des coûts de location et autres coûts liés aux magasins, à savoir l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation et les frais d'occupation connexes;
- l'augmentation de 0,9 million de dollars des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, alors que la société continue d'investir pour enrichir l'expérience client en magasin et en ligne;
- l'augmentation de 0,6 million de dollars des salaires et des coûts des prestations des employés des magasins, en partie compensée par :
- la baisse de 1,2 million de dollars des coûts liés au régime de retraite découlant de la dissolution du régime de retraite au quatrième trimestre de l'exercice 2025;
- la baisse de 1,0 million de dollars des frais d'expédition liés au commerce en ligne en raison de la diminution des commandes en ligne exécutées au quatrième trimestre de l'exercice 2026.

Charges liées à la transformation stratégique

Les charges liées à la transformation stratégique pour le quatrième trimestre de l'exercice 2026 se sont chiffrées à 5,5 millions de dollars et se rapportent aux prestations de cessation d'emploi et aux honoraires de consultation, ce qui représente des charges spécifiques associées aux efforts de restructuration pour faire évoluer la structure opérationnelle de la société.

(Charges financières nettes) produits financiers nets

Les charges financières nettes se sont élevées à 2,0 millions de dollars pour le quatrième trimestre de 2026, comparativement à des produits financiers nets de 0,2 million de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2025. Cette augmentation de 2,2 millions de dollars des charges financières nettes est principalement attribuable à la perte de change de 0,5 million de dollars sur les actifs monétaires nets libellés en dollars américains pour le quatrième trimestre de 2026, comparativement à un profit de change de 1,1 million de dollars pour le quatrième trimestre de 2025 et à la baisse de 0,5 million de dollars des produits d'intérêts gagnés sur les fonds détenus auprès d'une institution financière canadienne au quatrième trimestre de l'exercice 2026.

Impôt sur le résultat

Le recouvrement d'impôt sur le résultat s'est établi à 1,7 million de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2026, comparativement à 2,0 millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2025. Le taux d'impôt effectif pour le quatrième trimestre des exercices 2026 et 2025 reflète principalement l'incidence de la différence de taux d'impôt attribuable aux activités d'une filiale à l'étranger et des charges non déductibles et autres ajustements.

Perte nette

La société a inscrit une perte nette de 4,9 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2026 (perte par action de base et diluée de 0,10 \$), comparativement à une perte nette de 4,2 millions de dollars au quatrième trimestre de l'exercice 2025 (perte par action de base et diluée de 0,08 \$). L'augmentation de 0,7 million de dollars de la perte nette est principalement attribuable aux charges liées à la transformation stratégique et à la hausse des charges financières nettes, facteurs contrebalancés en partie par la hausse de la marge brute, comme il est précisé plus haut.

BAIIA ajusté

Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2026, le BAIIA ajusté s'est établi à 2,2 millions de dollars, comparativement à (2,6) millions de dollars pour le quatrième trimestre de l'exercice 2025. L'augmentation de 4,8 millions de dollars est principalement attribuable à l'augmentation de la marge brute, comme il est mentionné précédemment.

CONTRATS DE CHANGE

La société importe la majeure partie de ses achats de marchandises de fournisseurs étrangers, les délais d'approvisionnement pouvant parfois atteindre 12 mois. La société conclut des contrats de change à terme pour couvrir une partie de son exposition aux fluctuations de la valeur du dollar américain, au plus tard 24 mois d'avance. La société a pour politique de régler jusqu'à 90 % des achats de marchandises libellés en dollars américains prévus pour un exercice donné au moyen de contrats de change à terme, toute exigence supplémentaire étant satisfaite au moyen d'achats au comptant en dollars américains.

Les contrats de change en cours, qui sont tous désignés comme couvertures de flux de trésorerie, se détaillent comme suit :

	Prix d'exercice moyen	Montant notionnel en \$ US	Actif financier dérivé	Passif financier dérivé	Solde net
31 janvier 2026	1,372 \$	167,0 \$	0,2 \$	3,9 \$	(3,7) \$
1 ^{er} février 2025	1,347 \$	134,0 \$	12,3 \$	– \$	12,3 \$

SOMMAIRE DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS

Les résultats d'exploitation d'un trimestre donné ne sont pas nécessairement indicatifs des résultats d'exploitation d'un exercice complet. Le tableau qui suit présente les principales données financières consolidées pour les huit trimestres les plus récents. Toute référence à « 2026 » correspond à l'exercice clos le 31 janvier 2026 et toute référence à « 2025 » correspond à l'exercice clos le 1^{er} février 2025.

	Quatrième trimestre		Troisième trimestre		Deuxième trimestre		Premier trimestre	
	2026	2025	2026	2025	2026	2025	2026	2025
Produits nets	207,2 \$	204,8 \$	194,9 \$	187,7 \$	215,9 \$	215,5 \$	158,9 \$	165,7 \$
(Perte nette) bénéfice net	(4,9) ¹	(4,2) ²	0,9 ³	2,1 ⁴	13,1	15,7	(10,0) ⁵	(1,5)
(Perte) bénéfice par action								
De base	(0,10) ¹ \$	(0,08) ² \$	0,02 ³ \$	0,04 ⁴ \$	0,26 \$	0,32 \$	(0,20) ⁵ \$	(0,03) \$
Dilué(e)	(0,10) ¹	(0,08) ²	0,02 ³	0,04 ⁴	0,26	0,32	(0,20) ⁵	(0,03)

¹ Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2026, la perte nette tient compte des charges liées à la transformation stratégique, telles que les prestations de cessation d'emploi et les honoraires de consultation avant impôt de 5,5 millions de dollars.

² Pour le quatrième trimestre de l'exercice 2025, la perte nette tient compte d'une perte sur le règlement du régime de retraite avant impôt de 1,2 million de dollars.

³ Pour le troisième trimestre de l'exercice 2026, le bénéfice net tient compte des charges liées à la transformation stratégique, telles que les prestations de cessation d'emploi et les honoraires de consultation avant impôt de 1,5 million de dollars et des coûts liés à la dissolution du régime de retraite avant impôt de 0,1 million de dollars.

⁴ Pour le troisième trimestre de l'exercice 2025, le bénéfice net tient compte d'un profit sur le règlement du régime de retraite avant impôt de 0,8 million de dollars.

⁵ Pour le premier trimestre de l'exercice 2026, la perte nette tient compte des coûts liés à la dissolution du régime de retraite avant impôt de 0,3 million de dollars.

PERSPECTIVES

La société compte dégager des produits nets annuels de 1 milliard de dollars et un BAIIA ajusté¹ annuel de 60 à 70 millions de dollars d'ici la fin de l'exercice 2030². La société prévoit consacrer plus de 100 millions de dollars au cours des cinq prochains exercices à des projets d'investissement axés sur la croissance, notamment l'agrandissement et l'optimisation des magasins et la modernisation de ses activités.

¹ Mesure financière non conforme aux PCGR. Se reporter à la section « Mesures financières non conformes aux PCGR et mesures financières complémentaires » pour des rapprochements de ces mesures.

² Se reporter à la rubrique « Déclarations prospectives ».

BILAN

Le tableau suivant présente certains postes choisis du bilan consolidé de la société au 31 janvier 2026 et au 1^{er} février 2025 :

	2026	2025	Variation (en \$)	Variation (en %)
Trésorerie	151,0 \$	158,1 \$	(7,1) \$	(4,5) %
Clients et autres débiteurs	6,9	6,1	0,8	13,1 %
Actif (passif) financier dérivé, montant net	(3,7)	12,3	(16,0)	s. o.
Stocks	110,2	132,9	(22,7)	(17,1) %
Charges payées d'avance et autres actifs	11,7	12,7	(1,0)	(7,9) %
Immobilisations corporelles et incorporelles	106,8	90,8	16,0	17,6 %
Actifs au titre de droits d'utilisation	141,4	140,1	1,3	0,9 %
Impôt sur le résultat différé	25,0	21,1	3,9	18,5 %
Fournisseurs et autres créditeurs (courants et non courants)	88,1	109,7	(21,6)	(19,7) %
Produits différés	13,4	12,4	1,0	8,1 %
Impôt sur le résultat (recouvrable) à payer	(0,3)	0,2	(0,5)	s. o.
Obligations locatives (courantes et non courantes)	161,5	155,4	6,1	3,9 %

Les variations au 31 janvier 2026 comparativement au 1^{er} février 2025 s'expliquent essentiellement par ce qui suit :

- La trésorerie a diminué de 7,1 millions de dollars en raison principalement du calendrier des paiements à certains fournisseurs, de l'augmentation des paiements de loyers et des investissements dans les immobilisations corporelles et incorporelles et de l'incidence défavorable du cours de change sur la trésorerie libellée en dollars américains;
- Les clients et autres débiteurs ont augmenté en raison essentiellement des créances sur cartes de crédit et autres débiteurs plus élevés au 31 janvier 2026 comparativement au 1^{er} février 2025;
- L'actif financier dérivé a diminué de 16,0 millions de dollars en raison de l'ajustement lié à l'évaluation à la valeur de marché des contrats de change à terme causé par des taux de change défavorables à l'échéance, comparativement au 1^{er} février 2025;
- Les stocks ont diminué en raison de la gestion serrée des stocks, ce qui a donné lieu à une diminution de la quantité de marchandises au 31 janvier 2026 comparativement au 1^{er} février 2025;
- Les charges payées d'avance et autres actifs ont diminué de 1,0 million de dollars, en raison principalement des prépaiements exigés par les fournisseurs non liés aux marchandises au 31 janvier 2026 comparativement au 1^{er} février 2025;
- Les immobilisations corporelles et incorporelles ont augmenté de 16,0 millions de dollars. Au cours de l'exercice 2026, une somme de 37,0 millions de dollars a été consacrée principalement aux nouveaux magasins, aux rénovations de magasins, aux améliorations du centre de distribution, à la vitrine de commerce électronique et à des investissements en matériel informatique et en logiciels. Des amortissements de 16,2 millions de dollars et une perte de valeur nette de 0,5 million de dollars sur les immobilisations corporelles et incorporelles ont été comptabilisés au cours de l'exercice 2026 (13,2 millions de dollars au titre des amortissements et 1,2 million de dollars au titre de la perte de valeur nette sur les immobilisations corporelles et incorporelles ont été comptabilisés au cours de l'exercice 2025);

- Les actifs au titre de droits d'utilisation représentent le droit d'utilisation des magasins de détail et de matériel spécifique de la société sur la durée de leur contrat de location. Les actifs au titre de droits d'utilisation ont augmenté d'un montant net de 1,3 million de dollars, en raison essentiellement des entrées de contrats de location de 43,2 millions de dollars (entrées de contrats de location de 49,5 millions de dollars pour l'exercice 2025). Des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de 41,4 millions de dollars ont été comptabilisés au cours de l'exercice 2026 (des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles de 39,4 millions de dollars ont été comptabilisés au cours de l'exercice 2025);
- L'impôt sur le résultat différé a augmenté de 3,9 millions de dollars principalement en raison de la comptabilisation d'actifs d'impôt différé au titre des différences temporaires;
- Les fournisseurs et autres créditeurs ont diminué de 21,6 millions de dollars, ce qui s'explique essentiellement par le calendrier des paiements liés aux dettes fournisseurs, le transport et l'investissement dans les centres de distribution pour l'exercice 2025 et l'incidence du change sur les dettes fournisseurs et les autres créditeurs libellés en dollars américains au 31 janvier 2026;
- Les produits différés ont augmenté de 1,0 million de dollars en raison principalement du calendrier de l'encaissement de cartes-cadeaux. Les produits différés se composent de cartes-cadeaux inutilisées et de points et primes de fidélisation accordés dans le cadre de programmes de fidélisation de la clientèle;
- Les obligations locatives correspondent à la valeur actualisée des obligations de la société d'effectuer des paiements de loyers relativement à ses contrats de location visant les magasins et le matériel. Au cours de l'exercice 2026, les obligations locatives ont augmenté en raison des entrées de contrats de location de 43,2 millions de dollars et des charges d'intérêts de 9,9 millions de dollars, facteurs atténués par des paiements de 46,4 millions de dollars et des résiliations de contrats de location de 0,6 million de dollars.

RISQUES ET INCERTITUDES

Conjoncture économique

Les facteurs économiques ayant une influence sur les habitudes de dépense des consommateurs pourraient se détériorer ou évoluer d'une manière imprévisible en raison de l'instabilité de la conjoncture économique mondiale, nationale ou régionale. Ces facteurs pourraient avoir des répercussions négatives sur les produits et les marges de la société. Comme les poussées inflationnistes sont imprévisibles, les variations du taux d'inflation ou de déflation toucheront les prix à la consommation, ce qui pourrait avoir un effet néfaste sur la performance financière de la société. La société suit de près les conditions économiques afin de réagir aux habitudes de dépenses de consommation et aux contraintes connexes lorsqu'elle prend ses décisions relatives à ses activités à court terme et à long terme. En outre, les variations des taux d'intérêt, des niveaux de chômage, de la disponibilité du crédit à la consommation et du niveau de l'endettement des ménages pourraient réduire davantage les dépenses discrétionnaires et accroître l'intensité de l'activité promotionnelle sur le marché de détail.

Concurrence

Le secteur canadien de vente au détail de vêtements est très concurrentiel et compte parmi ses joueurs de grands magasins, des chaînes de magasins spécialisées et des détaillants indépendants. L'incapacité de la société à s'adapter aux tendances de consommation ou à exécuter efficacement ses plans stratégiques pourrait avoir un effet négatif sur sa performance financière. À l'heure actuelle, il n'existe pas de barrière efficace pour empêcher l'entrée sur le marché de détail canadien du vêtement d'un concurrent éventuel, qu'il soit étranger ou canadien, comme le prouve le nombre croissant de détaillants étrangers qui poursuivent l'expansion de leurs activités au Canada. De même, les consommateurs canadiens ont accès à de nombreux sites de magasinage en ligne à l'échelle internationale. La société estime qu'elle est bien placée pour concurrencer tous les autres détaillants. La société exploite plusieurs bannières, et les marchandises qu'elle offre sont diversifiées, puisque chaque bannière cible un créneau particulier du marché du vêtement pour femmes au Canada. Les magasins de la société proposent aux consommateurs des vêtements mode à prix abordables d'un océan à l'autre. Les clients de la société peuvent également magasiner en ligne, grâce à la plateforme de commerce électronique moderne qu'elle offre. Le secteur du commerce électronique, où évoluent des joueurs nationaux et étrangers, est très concurrentiel. La société continue d'investir des sommes importantes dans sa plateforme de commerce électronique et dans les médias sociaux pour toutes les bannières afin d'attirer les consommateurs vers sa plateforme, et elle est d'avis qu'elle est bien positionnée pour concurrencer dans cet environnement.

Marque et réputation

La réussite de la société repose en partie sur la force de ses marques et de sa réputation. Une publicité négative, des controverses liées aux activités sur les médias sociaux, aux produits ou au marketing de même que des problèmes liés au service à la clientèle pourraient nuire à la perception de la marque et réduire l'achalandage, la conversion et la fidélisation, ce qui pourrait avoir une incidence négative significative sur les résultats d'exploitation.

Activités des magasins, santé et sécurité

Les activités des magasins de la société comportent des risques liés à la santé et à la sécurité, à la sûreté et à l'interruption des activités, y compris des incidents impliquant des clients ou des membres du personnel, des blessures en milieu de travail, de la violence ou des crimes. De tels événements pourraient entraîner une augmentation des coûts, des réclamations, une surveillance réglementaire et des répercussions sur la réputation, et pourraient avoir une incidence négative sur le rendement des magasins.

Distribution et chaîne d'approvisionnement

La société est tributaire de l'efficacité des activités de son seul et unique centre de distribution. Ainsi, toute perturbation majeure de l'activité du centre de distribution (par exemple, retards dans la chaîne d'approvisionnement mondiale, catastrophe naturelle, panne des systèmes et destruction ou dommages majeurs causés par un incendie) risque de retarder de façon importante ou d'empêcher le ravitaillement des magasins de la société en temps opportun et de façon économique ou de répondre à la demande des sites de commerce électronique, ce qui pourrait entraîner des pertes de ventes et affecter la satisfaction de ses clients, ce qui risquerait de diminuer considérablement les résultats d'exploitation. Les résultats de la société pourraient également être affectés par des contraintes liées à la capacité de transport, des interruptions du service d'un transporteur ou d'un fournisseur de services logistiques tiers, ou des problèmes liés à la disponibilité de la main-d'œuvre au centre de distribution, ce qui pourrait augmenter les coûts et avoir une incidence sur les niveaux de service. De plus, la couverture d'assurance pourrait ne pas être suffisante pour couvrir entièrement les pertes, ou pourrait être assujettie à des franchises, à des exclusions et à des retards de recouvrement.

Programmes de fidélisation

Les programmes de fidélisation constituent une offre importante aux consommateurs et un outil de marketing très important pour la société. Le marketing, la promotion et les autres activités commerciales liées à la modification éventuelle des programmes de fidélisation doivent être bien gérés et coordonnés afin de préserver la perception positive des clients. L'incapacité d'assurer la gestion efficace des programmes de fidélisation pourrait nuire à la réputation de la société et avoir une incidence négative sur sa performance financière.

Contrats de location

Tous les magasins de la société font l'objet de contrats de location, dont la plupart sont renouvelables au gré de la société. Tout facteur ayant pour effet de faire obstacle ou de porter préjudice de façon importante à la capacité de la société de louer des locaux situés dans des emplacements de premier ordre, de louer à nouveau ou de rénover des locaux rentables existants, ou ayant pour effet de retarder la société dans la fermeture de locaux indésirables pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités de la société. De plus, l'augmentation des renouvellements de loyers et des frais d'entretien des aires communes, les changements dans la situation financière de propriétaires ou la perte de colocataires ou locataires clés pourraient réduire l'achalandage et la rentabilité des magasins. La société peut également avoir une marge de manœuvre limitée pour réduire les frais d'occupation à court terme en raison des engagements de location fixes, des dispositions concernant la résiliation ou des obligations de remise en état.

Habitudes d'achat des consommateurs

Des changements dans les habitudes d'achat des consommateurs pourraient avoir des répercussions sur les ventes. Bon nombre des magasins de la société sont situés dans des centres commerciaux fermés. La capacité de maintenir ou d'accroître le volume des ventes dépend en partie de la popularité continue des centres commerciaux comme destinations de magasinage et de la capacité des centres commerciaux, de leurs locataires et d'autres événements spéciaux à générer un fort achalandage. Divers facteurs, indépendants de la volonté de la société, peuvent faire baisser l'achalandage des centres commerciaux, notamment le ralentissement économique, la fermeture de grands magasins piliers, la météo, la crainte d'attentats terroristes, les restrictions du nombre de clients à l'intérieur des magasins découlant de futurs protocoles sanitaires liés à une pandémie, les travaux de construction et l'accessibilité ou les nouvelles façons de magasiner, comme le commerce électronique, les magasins à escompte ou les centres axés sur le style de vie. Tout changement dans les habitudes d'achat des consommateurs pourrait avoir une incidence défavorable sur la situation financière et les résultats d'exploitation de la société. Le virage soutenu vers le magasinage en ligne, des changements dans l'efficacité de la publicité numérique (y compris des changements apportés à l'algorithme de la plateforme ou des coûts d'acquisition plus élevés) et une augmentation des attentes des clients pour un traitement rapide des commandes et des retours faciles pourraient exercer une pression supplémentaire sur les ventes et les marges.

Catastrophes naturelles, conditions météo défavorables, pandémies, boycottages et événements géopolitiques

Une ou des catastrophes naturelles, comme des tremblements de terre et des ouragans, des conditions météo exceptionnellement défavorables, des pandémies, des boycottages et des événements géopolitiques, par exemple de l'agitation civile dans les pays où sont établis des fournisseurs, des actes de terrorisme ou d'autres perturbations semblables pourraient nuire considérablement aux activités et aux résultats financiers de la société. En outre, l'incidence de tels événements sur les activités et les résultats financiers de la société pourrait être exacerbée s'ils se produisent pendant les périodes de pointe pour les ventes de la société. De tels événements peuvent également accroître les coûts et la volatilité en raison de la hausse des frais de transport de marchandises, des droits de douane, des coûts de l'énergie et des délais d'approvisionnement et

pourraient entraîner des ruptures de stocks ou des stocks excédentaires selon le moment et l'incidence de la demande.

Ces événements pourraient entraîner les conséquences suivantes : des dommages physiques à un ou plusieurs des biens immobiliers de la société, des hausses du prix de l'essence ou d'autres formes d'énergie, la fermeture temporaire ou permanente de son centre de distribution ou d'un ou plusieurs de ses magasins, des retards dans l'ouverture de nouveaux magasins, une pénurie temporaire de main-d'œuvre adéquate sur un marché donné, une perturbation temporaire ou à long terme de l'approvisionnement en produits provenant de certains fournisseurs locaux et outre-mer, une perturbation temporaire du transport des biens provenant d'outre-mer, des retards dans la livraison des biens au centre de distribution ou aux magasins, une réduction temporaire de la disponibilité des produits en magasin, une réduction temporaire de l'achalandage des magasins et la perturbation des systèmes informatiques. Ces facteurs pourraient nuire considérablement aux activités et aux résultats financiers de la société. La couverture d'assurance pourrait ne pas suffire à couvrir entièrement les pertes ou être assujettie à des franchises, à des exclusions et à des retards de recouvrement, et des perturbations prolongées pourraient avoir un effet composé sur les résultats au cours de plusieurs saisons.

De futures pandémies pourraient influencer sur les habitudes d'achat et le comportement des consommateurs, perturber la chaîne d'approvisionnement et donner lieu à des protocoles de confinement imposés par les gouvernements, ce qui pourrait entraîner des effets défavorables pour la société. Ces répercussions pourraient comprendre des fermetures temporaires de magasins, une réduction des effectifs, une hausse des charges d'exploitation et des changements durables dans la demande des clients et les préférences en matière de traitement des commandes.

Technologie de l'information

La société est tributaire de ses systèmes informatiques pour gérer ses activités, lesquels systèmes sont composés d'une gamme complète de systèmes financiers et de systèmes de ventes au détail, de marchandage, de contrôle des stocks, de planification, de prévision, de préparation de rapports et de distribution. La société continue d'investir dans de nouveaux systèmes de TI dans le but d'améliorer l'efficacité opérationnelle de l'organisation. L'incapacité d'assurer une transition réussie des anciens systèmes aux nouveaux systèmes de TI, une interruption majeure ou le piratage des systèmes TI de la société de façon générale pourrait priver la direction de données exactes ou l'empêcher de gérer de façon efficace les activités quotidiennes de l'entreprise ou l'empêcher d'atteindre ses cibles opérationnelles, ce qui entraînerait des perturbations importantes des activités et de possibles pertes financières. La société dépend également d'information pertinente et fiable pour mener ses activités. Comme la quantité de données produites et communiquées dans l'ensemble de la société ne cesse d'augmenter, l'exactitude et la qualité des données, de même que l'exercice d'une gouvernance à cet égard, sont essentiels au bon fonctionnement d'un processus de décision efficace. De plus, la société compte sur certains tiers fournisseurs de technologie et sur des services infonuagiques, et les pannes, les défaillances des niveaux de service ou les changements de fournisseurs pourraient perturber les activités ou retarder des initiatives essentielles. Les projets liés aux TI peuvent également connaître des dépassements de coûts, des retards ou des difficultés de mise en œuvre qui pourraient réduire les avantages attendus et nécessiter des dépenses d'investissement supplémentaires.

L'incapacité de mettre en œuvre ou de déployer avec succès les processus nécessaires au bon fonctionnement des nouveaux systèmes de TI, ou l'incapacité d'exploiter efficacement les données ou d'en assurer la conversion d'un système à l'autre, pourrait nuire à la performance financière globale de la société et pourrait causer des inefficiences et des recoupements avec les processus existants, ce qui pourrait par la suite nuire à la réputation de la société, à ses activités ou à sa performance financière. L'incapacité de réaliser les avantages stratégiques, tels que la croissance des produits, les économies de coût prévues ou les efficacités sur le plan de l'exploitation provenant

des nouveaux systèmes de TI pourrait nuire à la réputation, aux activités ou à la performance financière de la société. La transition vers de nouveaux systèmes peut également perturber temporairement les activités et créer des faiblesses en matière de contrôle, de sécurité ou d'intégrité des données si la gestion du changement et les tests ne sont pas efficaces.

Réglementation et législation

La direction estime que la société est dotée d'une structure des plus efficaces pour exercer ses activités. La société est assujettie aux changements importants et défavorables de la réglementation gouvernementale qui risqueraient d'avoir une incidence sur le résultat et les ventes, les taux d'impôt, les droits de douane, les quotas imposés ou rétablis et toutes autres questions légiférées ou réglementées par l'État. Les changements réglementaires relatifs à la protection des consommateurs, à la sécurité des produits, à la vie privée, aux normes du travail et à la transparence de la chaîne d'approvisionnement (y compris les exigences de déclaration du travail forcé ou de l'esclavage moderne) pourraient augmenter les coûts de conformité ou restreindre les pratiques commerciales.

Toute modification des lois, règles, règlements ou politiques (collectivement, les « lois ») régissant les activités de la société, notamment en ce qui concerne l'impôt sur le résultat, les taxes sur le capital, les impôts fonciers et les autres impôts et taxes, ainsi que les lois touchant la production de matières premières et la fabrication de marchandise par nos fournisseurs, l'importation, la distribution, l'emballage et l'étiquetage de produits pourrait avoir une incidence négative sur sa performance financière ou opérationnelle. Pour se conformer à ces modifications, la société pourrait devoir engager des coûts importants. Toute modification ou nouvelle interprétation des lois ou toute application plus stricte des lois en vigueur pourrait limiter les activités et la rentabilité de la société et ainsi nuire à sa position concurrentielle et à sa capacité de mener efficacement ses activités. L'incapacité de la société à se conformer aux lois et aux ordonnances en temps opportun pourrait entraîner des actions ou des poursuites au civil ou des mesures réglementaires pour la société et donner lieu à des amendes, des avis de cotisation, des injonctions, des rappels ou des saisies, ce qui pourrait nuire à la réputation, aux activités et à la performance financière de la société. De plus, les changements apportés aux politiques commerciales, aux droits de douane, aux sanctions ou à l'application des règles douanières peuvent faire augmenter le coût des produits, entraîner des retards dans l'expédition ou obliger à modifier les stratégies d'approvisionnement.

La société est régulièrement assujettie à des vérifications fiscales et autres menées par divers organismes gouvernementaux et organismes de réglementation. Par conséquent, il pourrait arriver de temps à autre que les autorités ne soient pas en accord avec les positions et les conclusions adoptées par la société. Il se pourrait que les lois soient modifiées ou que leur interprétation vienne à changer, ce qui pourrait donner lieu à des pénalités et à de nouvelles cotisations, lesquelles pourraient avoir une incidence importante sur la situation financière, les résultats d'exploitation ou les flux de trésorerie de la société au cours des périodes futures.

Responsabilités en matière d'environnement, de responsabilité sociale et de gouvernance (« ESG ») ou de durabilité

Les investisseurs, les actionnaires, les clients et les employés s'intéressent de plus en plus aux pratiques des sociétés en matière d'environnement, de responsabilité sociale et de gouvernance (« ESG »), y compris en ce qui concerne les changements climatiques. Si les pratiques de la société ne répondent pas aux attentes des parties prenantes, à mesure qu'elles continuent d'évoluer, notre marque, notre réputation et la fidélisation des employés pourraient s'en ressentir. Ainsi, il est possible que les parties prenantes ne soient pas satisfaites des pratiques de la société en matière d'ESG ou du rythme de leur adoption. La société pourrait aussi engager des coûts supplémentaires et avoir besoin de ressources additionnelles pour assurer le suivi des diverses attentes et exigences en matière d'ESG ainsi que pour faire rapport sur celles-ci et pour s'y conformer. De plus, un échec de la société à cet égard, réel ou perçu, pourrait nuire à notre réputation, à la fidélisation des

employés et à la volonté des clients et des fournisseurs de faire affaire avec la société. La société a mis en place une équipe ESG pour élaborer ses stratégies ESG. En outre, l'évolution des normes de divulgation de l'information et des exigences réglementaires liées aux facteurs ESG peut accroître la complexité de la présentation de l'information et exposer la société à des allégations relatives à l'exactitude, à l'exhaustivité ou à la justification des déclarations en matière d'ESG. Les risques physiques et de transition associés aux changements climatiques (y compris les phénomènes météorologiques extrêmes, l'évolution des préférences des consommateurs et les coûts potentiels liés au carbone) pourraient également avoir une incidence négative sur les activités et les coûts.

Sources d'approvisionnement en marchandises

La quasi-totalité de la marchandise de la société est vendue sous sa marque maison. Sur une base annuelle, la société importe directement plus de 90 % de sa marchandise, principalement de l'Asie. Bien que la majeure partie des matières premières qui entrent dans la fabrication de notre marchandise proviennent de Chine, il existe une panoplie de sources à l'étranger pour presque toute la marchandise offerte par la société et, au cours de l'exercice 2025, aucun fournisseur n'a représenté plus de 10 % des achats de la société (en dollars ou en unités). La société entretient de bonnes relations avec ses fournisseurs et elle n'a aucune raison de croire qu'elle est exposée à des risques importants qui l'empêcheraient de faire l'acquisition, la distribution et (ou) la vente de marchandises, et ce, sur une base permanente. De futurs problèmes liés à la chaîne d'approvisionnement pourraient avoir des conséquences financières défavorables pour la société. La société peut également être exposée à des risques liés à la stabilité financière des fournisseurs, aux contraintes liées à la capacité, aux problèmes de qualité et aux changements dans les coûts de transport des marchandises, aux droits de douane ou aux restrictions commerciales qui pourraient faire augmenter les coûts ou nécessiter des changements dans les stratégies d'approvisionnement.

La société s'engage à respecter des normes de responsabilité commerciale et des principes d'approvisionnement éthique. Elle continue de faire des efforts pour mener ses activités en accord avec les pratiques commerciales éthiques et en conformité avec les lois des pays dans lesquels ses fournisseurs exercent leurs activités. La société a établi des lignes directrices en matière d'approvisionnement et d'autres pratiques commerciales pour s'assurer que ses fournisseurs n'ont pas recours au travail forcé ni au travail des enfants et qu'ils se conforment aux lois et règlements applicables. Toutefois, étant donné que la société n'exerce aucun contrôle sur les tiers indépendants, rien ne garantit que les fournisseurs de la société ne poseront pas de gestes contraires aux lignes directrices de la société ou aux lois et règlements applicables, qui pourraient nuire à la réputation de la société. Par conséquent, la société se réserve le droit de mettre fin à sa relation avec n'importe quel fournisseur, et elle n'établira pas de relation avec un fournisseur éventuel si des risques importants en matière de conformité sur les plans social et de la main-d'œuvre sont relevés. Si des cas de non-conformité sont constatés chez ses fournisseurs, la société exige que des mesures soient prises immédiatement pour corriger la situation. Autrement, il sera interdit au fournisseur de faire affaire avec la société, ce qui pourrait avoir des répercussions négatives sur les résultats financiers de la société en raison d'une augmentation des coûts ou de retards de livraison éventuels. Les attentes en matière de conformité et d'application de la loi relatives à l'approvisionnement éthique et au travail forcé pourraient évoluer, et les limites des processus de surveillance et d'audit des fournisseurs pourraient entraîner des cas de non-conformité non détectés, une augmentation des coûts des mesures correctives ou un accès restreint à certains marchés d'approvisionnement.

Cybersécurité, vie privée et protection des renseignements personnels

La société est assujettie à diverses lois concernant la protection des renseignements personnels de ses clients et des membres de son personnel, et elle s'est dotée d'une politique relative à la protection de la vie privée où sont présentées des lignes directrices sur le traitement des renseignements personnels. Les systèmes informatiques de la société renferment des renseignements personnels sur les clients et les membres de son personnel. Toute défaillance ou vulnérabilité de ces systèmes ou la non-conformité de la société aux lois ou règlements, y compris en matière de protection des renseignements personnels concernant les membres de son personnel et ses clients, pourrait nuire à sa réputation, à ses activités et à sa performance financière. Les exigences en matière de protection des renseignements personnels continuent d'évoluer, et la conformité peut nécessiter des changements aux systèmes, aux pratiques de consentement, à la conservation des données, aux transferts transfrontaliers et aux processus d'intervention en cas d'incident, ce qui pourrait entraîner une augmentation des coûts, des amendes ou des litiges.

La société dépend du fonctionnement ininterrompu de ses systèmes, réseaux et services de TI, notamment les sites Internet internes et publics, les installations d'hébergement et de traitement de données, les services infonuagiques et le matériel, comme le traitement aux points de vente dans les magasins, pour exercer ses activités. Dans le cours normal des activités, la société recueille, traite, transmet et conserve des renseignements confidentiels, sensibles et personnels (les « renseignements confidentiels ») au sujet de la société et de ses employés, ses fournisseurs, ses clients et les titulaires de cartes de crédit. Une partie de ces renseignements confidentiels sont détenus et gérés par des tiers fournisseurs de services. Comme c'est le cas pour les autres grandes sociétés de renom, la société fait régulièrement l'objet de cyberattaques, lesquelles se produisent plus fréquemment, sont en constante évolution de par leur nature et deviennent plus complexes. La société peut également être exposée à des rançongiciels, à de l'extorsion, à des courriels d'affaires compromis et à d'autres attaques qui pourraient perturber les activités, avoir une incidence sur le traitement des paiements ou nécessiter des mesures correctives importantes, et des cyberincidents chez des fournisseurs tiers de service pourraient avoir des répercussions semblables sur la société.

La société a mis en œuvre des mesures de sécurité, notamment la formation, la surveillance et la mise à l'essai des employés, la maintenance de systèmes de protection et de plans de secours, pour protéger les renseignements confidentiels et empêcher l'accès non autorisé à ceux-ci et pour réduire la probabilité de perturbation de ses systèmes de TI. La société a également établi des processus, des protocoles et des normes de sécurité qui s'appliquent aux tiers fournisseurs de services. Malgré ces mesures, tous les systèmes informatiques de la société, y compris ses systèmes de sauvegarde et les systèmes de tout tiers fournisseur de services qu'elle utilise, sont vulnérables aux dommages, aux interruptions, aux dysfonctionnements ou aux pannes pour une multitude de raisons, y compris les vols physiques, les incendies, les coupures de courant, les pannes d'ordinateur et de télécommunications ou d'autres catastrophes, ainsi que les atteintes à la sécurité internes et externes, les attaques par déni de service, les virus, les vers et d'autres causes de perturbations connues ou inconnues. Il se peut que la société ne soit pas en mesure de détecter ou de contenir un incident avant qu'il entraîne des répercussions importantes, et le fait de compter sur les contrôles de tiers et des protections contractuelles pourrait ne pas prévenir ou atténuer entièrement les pertes. Pour contrer ces risques, la société a mis en place des procédures de surveillance et de gouvernance améliorées au niveau du conseil et retenu les conseils d'auditeurs informatiques indépendants; elle continue d'investir dans son infrastructure technologique et de TI et elle a mis en œuvre des protocoles de gestion des risques liés aux fournisseurs tiers, en plus d'offrir des séances de formation aux employés, de mener des exercices de réponse aux incidents et de s'assurer qu'elle respecte la réglementation et les obligations d'information connexes;

La société ou ses tiers fournisseurs de services pourraient être incapables de prévoir, de détecter rapidement ou de contrer adéquatement un ou plusieurs des moyens, en évolution rapide et de plus en plus complexes, par lesquels des pirates informatiques, des cyberterroristes et d'autres personnes pourraient tenter de contourner les mesures de sécurité des systèmes informatiques de la société ou de ses tiers fournisseurs de services. Comme les menaces informatiques évoluent et deviennent plus difficiles à détecter et à prévenir avec succès, une ou plusieurs menaces informatiques pourraient déjouer les mesures de sécurité de la société ou de ses tiers fournisseurs de services. De plus, une erreur ou un méfait d'un employé, une mauvaise gestion des mots de passe ou d'autres irrégularités pourraient donner lieu à une violation des mesures de sécurité de la société ou de ses tiers fournisseurs de services, ce qui pourrait entraîner une atteinte à la protection de la vie privée ou des renseignements confidentiels des employés, des clients ou des titulaires de cartes de crédit. Les menaces internes, y compris l'utilisation abusive d'un accès privilégié, peuvent également entraîner un accès non autorisé aux systèmes ou aux données et peuvent être difficiles à prévenir ou à détecter.

Si la société omet d'attribuer et de gérer efficacement les ressources nécessaires pour bâtir et entretenir une infrastructure de TI fiable ou de détecter rapidement les incidents relatifs à la cybersécurité et d'y réagir adéquatement, ou si les systèmes informatiques de la société ou de ses tiers fournisseurs de services sont endommagés, détruits, fermés, interrompus ou cessent de fonctionner correctement, les activités de la société pourraient être perturbées et la société pourrait, entre autres, être exposée à ce qui suit : des erreurs de transactions, des inefficiences de traitement, la perte de clients ou l'incapacité d'attirer de nouveaux clients, la perte de ventes, la perte de renseignements confidentiels ou d'autres actifs ou l'accès non autorisé à ceux-ci, la perte ou la violation de propriété intellectuelle ou de secrets commerciaux, le risque de ternir sa réputation, des litiges, des mesures d'exécution de la réglementation, l'infraction aux lois et règlements concernant la vie privée et la sécurité ou d'autres lois et règlements, et les coûts des mesures correctives. De tels incidents pourraient également entraîner des coûts importants de signalement et de soutien à la clientèle, une augmentation des rétrofacturations et des pertes liées à la fraude et la couverture d'assurance de la société pourrait ne pas être suffisante pour couvrir entièrement les pertes connexes.

Procédures judiciaires

Dans le cours normal de ses activités, la société est partie à des procédures judiciaires et peut faire l'objet de poursuites. Ces poursuites l'opposent notamment à des propriétaires d'immeubles, à des fournisseurs, à des clients, à des organismes de réglementation, à des autorités fiscales ou à d'autres entités. L'issue des procédures judiciaires et des réclamations est incertaine et pourrait avoir une incidence défavorable importante sur la réputation, les activités, la situation financière ou la performance de la société. La société pourrait également engager des frais juridiques importants et consacrer beaucoup de temps à la réponse aux réclamations, aux enquêtes ou aux recours collectifs, peu importe le dénouement.

Marchandisage, commerce électronique et technologies de rupture

La société peut avoir des stocks dont la clientèle ne veut pas ou n'a pas besoin, qui ne correspondent pas aux tendances actuelles, au goût des clients, à leurs habitudes ou aux préférences régionales, portent un prix que les consommateurs ne sont pas disposés à payer ou arrivent en retard sur le marché. Les activités de la société en ce qui a trait aux stocks, aux ventes ainsi qu'au volume et à la combinaison de produits sont touchées à divers degrés par leur caractère saisonnier, dont certaines périodes fériées au cours de l'année. Si la commercialisation n'est pas efficace ou ne répond pas à la demande des consommateurs, la performance financière de la société pourrait en souffrir.

Les clients s'attendent à des concepts novateurs et à une expérience client agréable en ligne, notamment un site Web convivial, un traitement des paiements fiable et sécurisé et un processus de cueillette et de livraison de la marchandise bien orchestré. Si les systèmes sont endommagés ou cessent de fonctionner correctement, des dépenses d'investissement pourront être nécessaires. La société est également vulnérable à diverses autres incertitudes associées au commerce électronique, notamment le temps d'arrêt du site Web et toute autre défaillance technologique, les modifications apportées à la réglementation fédérale et provinciale, les atteintes à la sécurité et les préoccupations de confidentialité du consommateur. L'inefficacité des systèmes technologiques peut compromettre la capacité de la société à faire croître son commerce électronique. La stratégie omnicanal de la société exige des investissements pour améliorer l'expérience client numérique, mais rien ne garantit que la société pourra recouvrer les coûts connexes engagés. Les sites de commerce électronique exposent également la société à une augmentation des fraudes liées aux paiements, des rétrofacturations et des coûts liés aux retours; et le recours à des plateformes tierces, à des partenaires de services de livraison et à des fournisseurs de publicité numérique peut entraîner des risques opérationnels et des risques liés aux coûts supplémentaires.

Le commerce de détail exige une expérience de magasinage par voie numérique efficace et intégrée. L'émergence des technologies de rupture et les progrès exponentiels que connaît le domaine numérique pourraient avoir une incidence sur les besoins d'espace physique des entreprises de détail. Bien que l'importance de la présence physique d'un détaillant ait été démontrée, les exigences en matière de grandeur et d'emplacement des locaux pourraient être sujettes à davantage de changements. Toute incapacité à adapter les modèles économiques pour qu'ils reconnaissent et gèrent ce virage en temps opportun pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités ou la performance financière de la société. L'évolution rapide des technologies (y compris la personnalisation, les prévisions et l'automatisation fondées sur l'intelligence artificielle) peut nécessiter un investissement supplémentaire et des talents spécialisés, et le fait de ne pas développer ces capacités en temps opportun pourrait entraîner un désavantage concurrentiel.

Principaux dirigeants et capacité à attirer et à retenir du personnel clé

La réussite de la société repose sur l'apport continu de ses principaux dirigeants, dont certains possèdent des compétences et des expériences uniques et difficiles à remplacer à court terme. La perte ou l'interruption des services fournis par un dirigeant clé pourrait porter préjudice à la société pendant la période de transition requise pour permettre à un successeur d'assumer les responsabilités liées au poste de direction clé. La réussite de la société dépendra aussi de sa capacité à attirer et à retenir à son service d'autres employés clés. Rien ne garantit, cependant, que la société sera en mesure de le faire, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur ses activités. La société pourrait également être confrontée à des défis plus vastes liés à la disponibilité de la main-d'œuvre, à la hausse des salaires et à une concurrence accrue pour les talents, notamment en ce qui concerne le personnel des magasins, et des fonctions de distribution et de technologie, ce qui pourrait augmenter les coûts et avoir une incidence sur les niveaux de service. La planification de la relève et le transfert des connaissances pourraient ne pas atténuer entièrement les perturbations associées aux départs imprévus de membres clés du personnel.

Autres risques et incertitudes

D'autres risques et incertitudes que la société ne connaît pas à l'heure actuelle ou qu'elle ne juge actuellement pas importants pourraient également faire en sorte que les résultats ou les événements réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont exprimés dans ses déclarations prospectives. Des risques et incertitudes supplémentaires sont analysés dans les documents que la société dépose à l'occasion auprès des autorités de réglementation canadiennes en valeurs mobilières.

GESTION DES RISQUES FINANCIERS

La société est exposée à de nombreux risques financiers, notamment ceux liés aux instruments financiers, qui pourraient nuire à sa performance sur le plan de l'exploitation et à sa performance financière. La société pourrait recourir périodiquement à des instruments dérivés pour atténuer certains de ces risques. Les conventions et les directives de la société proscrivent l'utilisation d'instruments dérivés aux fins de transaction ou de spéculation. La juste valeur des instruments dérivés varie en fonction du marché, ce qui pourrait nuire à la performance financière de la société.

Les politiques de gestion des risques de la société sont établies de manière à permettre l'identification et l'analyse des risques auxquels la société est exposée, la conception de structures appropriées visant à limiter et à contrôler les risques, ainsi que la surveillance des risques et le respect de ces limites. Les politiques et les systèmes de gestion des risques sont régulièrement passés en revue afin que soient prises en compte l'évolution des conditions du marché et les activités de la société. Les informations relatives à l'exposition de la société aux risques, en particulier aux risques de crédit, de liquidité, de change et de taux d'intérêt sont présentées ci-dessous.

Risque de crédit

Le risque de crédit s'entend du risque lié à toute perte inattendue attribuable au défaut d'un client ou d'une contrepartie à un instrument financier de respecter ses obligations contractuelles. Les instruments financiers de la société qui l'exposent à des concentrations du risque de crédit sont essentiellement constitués de la trésorerie et des clients et autres débiteurs. La société atténue son exposition au risque de crédit à l'égard de la trésorerie en traitant avec d'importantes institutions financières canadiennes. Les clients et autres débiteurs de la société consistent essentiellement en des créances sur cartes de crédit contractées au cours des derniers jours de l'exercice et réglées au cours des premiers jours de l'exercice suivant. En raison de la nature des activités de la société et du faible risque de crédit lié aux clients et autres débiteurs de la société au 31 janvier 2026 et au 1^{er} février 2025, les pertes de crédit attendues sur ces actifs financiers sont négligeables.

L'exposition maximale de la société au risque de crédit à l'égard de ces instruments financiers s'établissait comme suit :

	31 janvier 2026	1^{er} février 2025
Trésorerie	151,0 \$	158,1 \$
Clients et autres débiteurs	6,9	6,1
	157,9 \$	164,2 \$

Risque de liquidité

Le risque de liquidité est lié à la possibilité que la société ne soit pas en mesure de respecter ses obligations financières à leur échéance. Pour gérer le risque de liquidité, la société s'assure, dans la mesure du possible, qu'elle disposera toujours des liquidités nécessaires pour respecter ses obligations à leur échéance. Les entrées de trésorerie liées aux activités d'exploitation et les fonds pouvant être prélevés sur la facilité de crédit renouvelable seront suffisants pour permettre à la société de satisfaire à ses besoins d'exploitation et d'honorer ses obligations financières. La liquidité de la société pourrait être touchée de façon défavorable, entre autres, par un rendement des ventes plus faible que prévu, des exigences accrues en matière de fonds de roulement (y compris pour l'accumulation des stocks saisonniers) ou l'incapacité de convertir les stocks en trésorerie en temps opportun. La plupart des fournisseurs et autres crédateurs sont exigibles dans au plus 12 mois.

Pour l'exercice 2026, la société a réalisé une perte nette de 0,9 million de dollars. En date du 31 janvier 2026, les actifs courants de la société se chiffraient à 280,2 millions de dollars et les passifs courants, à 143,0 millions de dollars. La société dispose d'une facilité de crédit renouvelable de premier rang conclue avec une institution financière canadienne d'un montant maximal de 50,0 millions de dollars. En date du 31 janvier 2026, aucun montant n'était prélevé sur la facilité de crédit renouvelable (néant au 1^{er} février 2025). Le montant disponible sur la facilité de crédit renouvelable peut être influencé par le respect de ses modalités et, dans certaines circonstances, peut être inférieur au montant engagé. De plus, des changements dans les modalités de paiement de fournisseurs ou d'autres mesures prises par une contrepartie pourraient accroître les besoins en trésorerie à court terme de la société. Se reporter à la note 10 afférente aux états financiers consolidés audités de l'exercice 2026.

Risque de change

La société achète une quantité importante de marchandises en dollars américains et, par conséquent, une volatilité importante de la devise américaine par rapport à la devise canadienne peut avoir des répercussions négatives sur sa marge brute. La société envisage plusieurs solutions de rechange pour gérer le risque de change sur les flux de trésorerie se rapportant à ces achats. Elles comprennent notamment divers types de contrats de change à terme d'au plus 24 mois habituellement, et des achats sur le marché au comptant en dollars américains. Un contrat de change à terme est un accord contractuel visant l'achat ou la vente ultérieure d'une devise à un prix et à une date déterminés. La société conclut certains contrats de change à terme admissibles qu'elle désigne comme instruments de couverture des flux de trésorerie. Ainsi, la partie efficace des variations de la juste valeur des instruments de couverture admissibles est comptabilisée à titre de composante des autres éléments du résultat global, avant d'être comptabilisée dans le coût des stocks ou reclassée en résultat net lors du transfert depuis le cumul des autres éléments du résultat global.

La volatilité des devises peut être exacerbée par les événements géopolitiques, l'évolution des politiques commerciales mondiales, les droits de douane ou d'autres perturbations du marché qui ne sont pas directement liées aux facteurs économiques sous-jacents. Cette volatilité pourrait accroître l'imprévisibilité des coûts d'achat libellés en dollars américains de la société et avoir une incidence négative sur les marges brutes. En outre, l'efficacité des activités de gestion du risque de change de la société peut être réduite pendant les périodes de perturbation accrue des marchés.

La société a effectué une analyse de sensibilité à l'égard de ses instruments financiers libellés en dollars américains, constitués principalement d'un solde de trésorerie de 35,0 millions de dollars américains, de clients et autres débiteurs de 0,1 million de dollars américains et de dettes fournisseurs s'élevant à 20,1 millions de dollars américains, afin de déterminer dans quelle mesure une variation du cours de change du dollar américain aurait une incidence sur le résultat net. Au 31 janvier 2026, une hausse ou une baisse de 10 % de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, toutes les autres variables, en particulier les taux d'intérêt, demeurant par ailleurs égales, se serait traduite par une diminution ou une augmentation respective de 1,5 million de dollars du résultat net de la société pour l'exercice 2026.

La société a effectué une analyse de sensibilité à l'égard de ses instruments financiers dérivés, lesquels sont tous désignés comme couvertures de flux de trésorerie, afin de déterminer dans quelle mesure une variation du cours de change du dollar américain aurait une incidence sur les autres éléments du résultat global. Au 31 janvier 2026, une hausse ou une baisse de 5 % de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, toutes les autres variables demeurant par ailleurs égales, se serait traduite par une diminution de 8,3 millions de dollars ou une augmentation de 8,3 millions de dollars, respectivement, des autres éléments du résultat global de la société pour l'exercice 2026.

Ces analyses de sensibilité sont fondées sur des hypothèses qui pourraient ne pas refléter des périodes d'extrême volatilité ou de perturbation des marchés, au cours desquelles les variations du taux de change peuvent être accentuées par des facteurs tels que les changements de politique commerciale, l'instabilité géopolitique ou les perturbations de la chaîne d'approvisionnement. Par conséquent, les incidences réelles pourraient différer sensiblement de celles indiquées.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt se rapporte à la trésorerie de la société et à sa facilité de crédit renouvelable. Les fluctuations du marché à l'égard des taux d'intérêt se répercutent sur le résultat de la société relativement aux intérêts gagnés sur la trésorerie qui sont principalement investis auprès de grandes institutions financières canadiennes et relativement aux intérêts payés sur l'encours de la facilité de crédit renouvelable.

La société a effectué une analyse de sensibilité à l'égard du risque de taux d'intérêt lié aux intérêts créditeurs gagnés sur la trésorerie au 31 janvier 2026 afin de déterminer dans quelle mesure une variation des taux d'intérêt aurait une incidence sur le résultat net. Pour l'exercice 2026, la société a gagné des intérêts créditeurs de 4,1 millions de dollars sur sa trésorerie. Une augmentation ou une diminution de 100 points de base du taux d'intérêt moyen de l'exercice se serait traduite par une augmentation ou une diminution respective du résultat net de la société de 0,8 million de dollars. Cette analyse prend pour hypothèse que toutes les autres variables, plus particulièrement les taux de change, demeurent constantes.

Cette analyse de sensibilité est fondée sur des hypothèses qui pourraient ne pas refléter les périodes soutenues de volatilité des taux d'intérêt, d'inversion de la courbe des taux ou de changements rapides de la politique monétaire. Par conséquent, les incidences réelles sur les produits d'intérêt ou les charges d'intérêt pourraient différer sensiblement de celles indiquées.

La société n'a engagé aucune charge d'intérêts sur sa facilité de crédit renouvelable pour l'exercice 2026. Rien ne garantit que la société continuera d'avoir accès à sa facilité de crédit renouvelable selon les conditions courantes, ou qu'elle y aura accès à l'avenir, et que toute modification de la disponibilité, des prix ou des modalités pourrait avoir une incidence défavorable sur les charges d'intérêt et le profil de liquidité de la société.

LIQUIDITÉS, FLUX DE TRÉSORERIE ET RESSOURCES EN CAPITAL

Les fonds qu'utilise la société servent essentiellement à répondre aux exigences du fonds de roulement et aux dépenses d'investissement. Au 31 janvier 2026, comparativement au 1^{er} février 2025, le fonds de roulement¹ de la société avait diminué de 28,5 millions de dollars avec des actifs courants de la société de 280,2 millions de dollars (322,1 millions de dollars au 1^{er} février 2025) et des passifs courants de 143,0 millions de dollars (156,4 millions de dollars au 1^{er} février 2025). La société n'avait pas de dette à long terme (hormis ses obligations locatives). Au 31 janvier 2026, les actifs courants de la société comprenaient un solde de trésorerie de 151,0 millions de dollars (158,1 millions de dollars au 1^{er} février 2025). La trésorerie est détenue dans des comptes portant intérêt, principalement auprès d'une grande institution financière canadienne.

La société dispose d'une facilité de crédit renouvelable de premier rang conclue avec une institution financière canadienne d'un montant maximal de 50,0 millions de dollars. Cette facilité engagée sera affectée, au besoin, au financement des activités courantes de la société. Aucun montant n'était prélevé sur la facilité de crédit renouvelable au 31 janvier 2026 ni au 1^{er} février 2025.

¹ Mesure financière non conforme aux PCGR. Se reporter à la section « Mesures financières non conformes aux PCGR et mesures financières complémentaires » pour un rapprochement de cette mesure.

Au cours de l'exercice 2026, la société a consacré 37,0 millions de dollars à des dépenses d'investissement. La société prévoit réaliser des dépenses d'investissement d'environ 22,0 millions de dollars au cours de l'exercice 2027. La stratégie de répartition du capital de la société cible trois domaines d'investissement principaux :

1. Les rénovations de magasins pour veiller à ce que le réseau de magasins de détail existants reste actuel et pertinent, et dans les nouveaux magasins de détail lorsque des emplacements appropriés sont repérés;
2. La technologie, pour continuer la mise à niveau des systèmes au moyen de la migration des anciens systèmes vers des fournisseurs de services infonuagiques modernes et le réseau omnicanal;
3. Les améliorations du centre de distribution, y compris la mise à niveau, l'optimisation et l'automatisation des capacités de distribution.

ENGAGEMENTS FINANCIERS

Le tableau suivant présente les engagements financiers de la société en date du 31 janvier 2026.

Obligations contractuelles	Total	D'ici un an	Dans deux à quatre ans	Dans cinq ans et plus
Fournisseurs et autres créditeurs	88,1 \$	88,1 \$	– \$	– \$
Obligations au titre des contrats de location ¹	192,0	48,2	87,0	56,8
Obligations d'achat ²	127,6	117,1	10,3	0,2
Autres contrats de service	3,1	2,0	1,1	–
Total des obligations contractuelles	410,8 \$	255,4 \$	98,4 \$	57,0 \$

¹ Représente les montants minimaux non actualisés des loyers à payer aux termes des contrats de location visant les magasins de détail et le matériel de bureau.

² Comprend les montants se rapportant aux ententes visant l'achat de biens et services qui sont irrévocables et exécutoires pour la société.

La société offre un régime d'unités d'actions différées (« UAD ») à l'intention des membres du conseil d'administration. Aux termes du régime d'UAD, le nombre d'UAD octroyées par le conseil d'administration est fondé sur la valeur de marché des actions de catégorie A sans droit de vote de la société pour les cinq jours de bourse se terminant la veille de la date d'attribution. Les UAD sont rachetables contre trésorerie au moment où un administrateur admissible cesse de siéger au conseil d'administration de la société, pour un montant établi en fonction de la valeur de marché des actions de catégorie A sans droit de vote de la société à la date de rachat.

Le 18 décembre 2025, le conseil d'administration de la société a approuvé l'adoption d'un régime d'unités d'actions restreintes (« UAR ») auquel peuvent participer certains cadres dirigeants. Aux termes du régime d'UAR, le nombre d'UAR octroyées par le conseil d'administration est fondé sur la valeur de marché des actions de catégorie A sans droit de vote de la société pour les cinq jours de bourse précédant la date d'attribution. Les droits rattachés aux UAR sont acquis en tranches égales sur une période de trois ans à la date anniversaire de la date d'attribution et exigent la continuité d'emploi auprès de la société jusqu'à chaque date d'acquisition des droits. Les UAR deviennent rachetables contre trésorerie chaque date d'acquisition des droits en fonction de la valeur de marché des actions de catégorie A sans droit de vote de la société pour les cinq jours de bourse précédant la date d'acquisition des droits.

RENSEIGNEMENTS SUR LES ACTIONS EN CIRCULATION

En date du 9 avril 2026, 13 440 000 actions ordinaires et 36 650 122 actions de catégorie A sans droit de vote de la société étaient émises et en circulation. Chaque action ordinaire donne à son porteur une voix aux assemblées des actionnaires de la société. En date du 9 avril 2026, le nombre total des options sur actions en cours de la société s'établissait à 2 224 816 et leur prix d'exercice moyen pondéré était de 2,40 \$. Chaque option sur actions donne à son porteur le droit d'acheter une action de catégorie A sans droit de vote de la société à un prix d'exercice établi en fonction du cours des actions à la date à laquelle l'option a été attribuée.

Aux termes d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités (l'« offre publique de rachat ») approuvée par la Bourse de croissance TSX, la société peut acquérir un total d'au plus 3 700 472 actions de catégorie A sans droit de vote de la société (les « actions ») au cours de la période de 12 mois se terminant le 4 août 2026, ce qui représente environ 10 % du flottant des actions. Par ailleurs, dans le cadre de l'offre publique de rachat, la société ne peut acquérir plus de 2 % du flottant des actions, soit 740 094 actions, au cours de toute période de 30 jours.

En parallèle avec l'offre publique de rachat, la société a conclu un régime d'achat d'actions automatique (le « RAAA ») avec un courtier désigné afin de faciliter le rachat d'actions aux termes de l'offre publique de rachat aux moments où la société ne serait normalement pas autorisée à racheter des actions pendant des périodes d'interdiction d'opérations auto-imposées. Au cours de l'exercice 2026, aux termes de l'offre publique de rachat et du RAAA, la société a racheté aux fins d'annulation 327 700 actions pour une contrepartie en trésorerie totale de 0,7 million de dollars. Entre la date de lancement de l'offre publique de rachat, soit le 5 août 2024, et le 31 janvier 2026, la société a racheté aux fins d'annulation un total de 509 600 actions.

En date du 31 janvier 2026, un passif financier de 2,2 millions de dollars représentant la valeur maximale des actions pouvant être rachetées par le courtier désigné dans le cadre du RAAA pendant les périodes d'interdiction d'opérations auto-imposées a été comptabilisé dans les fournisseurs et autres créiteurs. Après le 31 janvier 2026, selon les modalités de l'offre publique de rachat, la société a racheté aux fins d'annulation 235 600 actions pour une contrepartie en trésorerie totale de 0,5 million de dollars.

ARRANGEMENTS HORS BILAN

Instruments financiers dérivés

Dans le cours normal de ses activités, la société doit prendre des engagements longtemps d'avance pour l'approvisionnement d'une part importante de ses achats de marchandises, dans certains cas jusqu'à douze mois d'avance. La majeure partie de ces achats doit être réglée en dollars américains. La société envisage diverses stratégies pour gérer le coût de ses engagements à long terme en dollars américains, notamment des achats au prix au comptant et des contrats de change à terme assortis d'échéances d'au plus 24 mois et qui sont normalement désignés comme couvertures de flux de trésorerie.

Les détails concernant les contrats de change en cours au 31 janvier 2026 et au 1^{er} février 2025 figurent à la rubrique Contrats de change du présent rapport de gestion.

TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

Transactions avec les principaux dirigeants

Les principaux dirigeants sont les personnes (membres et non-membres de la direction) ayant l'autorité et la responsabilité de la planification, de la direction et du contrôle des activités de l'entité, directement ou indirectement. Le conseil d'administration (dont fait partie la chef de la direction) est responsable de la planification, de la supervision et de la gestion des activités de la société et ses membres sont considérés comme des principaux dirigeants. Les membres du conseil d'administration participent aux régimes de rémunération fondée sur des actions, tel qu'il est décrit à la note 15 des états financiers consolidés audités pour l'exercice 2026.

Pour l'exercice 2026, la société a engagé une charge de rémunération liée aux principaux dirigeants comprenant les salaires, la rémunération des administrateurs et les avantages à court terme de 2,6 millions de dollars (2,7 millions de dollars pour l'exercice 2025).

Autres transactions entre parties liées

La société a engagé des honoraires de 0,1 million de dollars au cours de l'exercice 2026 (0,2 million de dollars pour l'exercice 2025) relativement à des services juridiques rendus par un cabinet d'avocats auquel est associé un membre du conseil d'administration.

Ces transactions sont inscrites au montant de la contrepartie versée conformément à ce qui a été établi et convenu par les parties liées.

INSTRUMENTS FINANCIERS

La société a recours à ses liquidités et à ses facilités de crédit pour financer ses besoins en fonds de roulement de même que les dépenses d'investissement continues. Les instruments financiers qui sont exposés à des concentrations de risque de crédit consistent essentiellement en des éléments de trésorerie et des clients et autres débiteurs. La société atténue ce risque en ne traitant qu'avec des contreparties hautement cotées, soit ordinairement de grandes institutions financières canadiennes.

Comme la volatilité du dollar américain par rapport au dollar canadien se répercute sur le bénéfice et même si la société envisage diverses stratégies pour gérer le coût de ses obligations continues libellées en dollars américains, dont des achats au prix au comptant et des contrats de change, cette volatilité peut l'exposer à des risques.

Pour plus d'informations sur les instruments financiers de la société, sur leur classement, leur incidence sur les états financiers et la détermination de leur juste valeur, il y a lieu de se reporter à la note 23 des états financiers consolidés audités pour l'exercice 2026.

ESTIMATIONS COMPTABLES CRITIQUES, JUGEMENTS ET HYPOTHÈSES

L'établissement d'états financiers consolidés conformément aux IFRS exige que la direction ait recours à son jugement, fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur l'application des méthodes comptables ainsi que sur la valeur comptable des actifs et des passifs, sur les informations relatives aux actifs et aux passifs éventuels à la date des états financiers consolidés de même que sur la valeur comptable des produits et des charges de la période visée. La direction a posé des jugements importants sur les actifs, les passifs, les produits et les charges présentés de la société et sur les informations à présenter connexes au moyen d'estimations et d'hypothèses qui reposent sur des incertitudes significatives. Par conséquent, les résultats réels pourraient être considérablement différents de ceux découlant des estimations et hypothèses de la direction.

Les méthodes comptables importantes exposées à de tels jugements et les principales sources d'estimation relative à l'incertitude qui, de l'avis de la société, pourraient avoir la plus grande incidence sur les résultats et la situation financière présentés se détaillent comme suit.

Principales sources d'incertitude relative aux estimations

Cartes-cadeaux

Les cartes-cadeaux vendues sont inscrites à titre de produits différés et les produits sont constatés lorsque ces dernières sont utilisées. Les droits abandonnés représentent une estimation des cartes-cadeaux qui ne seront jamais encaissées. Si la société s'attend à avoir droit à un montant de droits abandonnés compris dans les cartes-cadeaux, elle comptabilise le montant qu'elle prévoit en produits proportionnellement au rythme auquel le client exerce ses droits. Le montant des droits abandonnés est revu de façon régulière et est estimé en fonction des tendances d'encaissement passées.

Stocks

Les stocks de marchandises se composent des produits finis et sont évalués au prix coûtant ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux. La société est tenue de faire des estimations relativement aux ventes prévues et aux soldes de marchandises. En cas de soldes de marchandises excédentaires, des estimations des valeurs de réalisation nettes à l'égard des stocks excédentaires sont effectuées. La société a établi des provisions relativement aux stocks qui pourraient devoir être vendus en deçà de leur coût. La société a posé des hypothèses à l'égard de la quantité de marchandises qui seront vendues en deçà de leur coût en fonction des tendances de ventes passées.

Dépréciation d'actifs non financiers

La société doit évaluer la possibilité que les valeurs comptables des immobilisations corporelles et incorporelles puissent ne pas être recouvrables. Des tests de dépréciation sont effectués lorsqu'il existe un indice que les immobilisations corporelles ont subi une perte de valeur. La direction est tenue d'effectuer des estimations importantes afin d'établir le montant recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie (l'« UGT »), y compris les estimations de la juste valeur, du coût des ventes ou des flux de trésorerie futurs actualisés relatifs à l'UGT. Des écarts dans les estimations pourraient avoir une incidence sur le fait que les immobilisations corporelles, les actifs au titre de droits d'utilisation et les immobilisations incorporelles aient réellement subi une perte de valeur et sur le montant de la perte de valeur en question.

Contrats de location

Pour déterminer la valeur comptable des actifs au titre de droits d'utilisation et des obligations locatives à la date de passation du contrat ou au moment de la modification du contrat de location, la société doit estimer le taux d'emprunt marginal propre à chaque actif loué s'il n'est pas possible de déterminer facilement le taux d'intérêt implicite du contrat de location. La direction détermine le taux d'emprunt marginal de chaque actif loué en tenant compte de la solvabilité de la société, de la garantie, de la durée et de la valeur de l'actif loué sous-jacent, et de l'environnement économique dans lequel l'actif loué est exploité. Les taux d'emprunt marginaux peuvent être modifiés.

Jugements critiques dans l'application des méthodes comptables

Secteurs d'exploitation

La société pose un jugement lorsqu'elle évalue les critères de regroupement des secteurs d'exploitation. Pour déterminer les secteurs à présenter de la société, cette dernière a recours au processus établi dans l'IFRS 8, *Secteurs opérationnels*, laquelle comprend l'identification du principal décideur opérationnel, soit le chef de la direction, la détermination des secteurs d'exploitation et le regroupement des secteurs d'exploitation. Au 31 janvier 2026, il a été déterminé que les secteurs d'exploitation de la société, avant le regroupement, correspondent aux trois bannières de la société : Reitmans, PENN. et RW & CO.

La rentabilité de chacun de ces secteurs d'exploitation est évaluée par le principal décideur opérationnel et cette information est utilisée pour assurer l'attribution de ressources adéquates à chacun des secteurs de la société. Le principal décideur opérationnel évalue la rentabilité de la marque dans son ensemble, qui comprend à la fois les canaux de vente en magasin et en ligne. Cette approche s'inscrit dans la stratégie omnicanal adoptée par la société, qui consiste à permettre aux clients de faire des achats aisément dans les magasins de détail et en ligne. Comme les secteurs d'exploitation de la société présentent des caractéristiques économiques, des clientèles (féminines, principalement) et des produits (vêtements pour femmes, principalement) qui sont tous trois de nature similaire, la société a regroupé ses secteurs d'exploitation en un seul secteur à présenter. La similitude des caractéristiques économiques s'explique par le fait que les activités des secteurs d'exploitation de la société ont surtout trait aux vêtements pour femmes, qu'elles sont principalement menées au Canada et que, par conséquent, elles subissent les mêmes pressions économiques. Les secteurs d'exploitation de la société subissent des pressions concurrentielles similaires, notamment au niveau des prix, des produits novateurs et des sélections de produits, de la part de concurrents existants et de nouveaux venus sur le marché. Par ailleurs, les secteurs d'exploitation partagent entre eux des fonctions communes et centralisées, dont les fonctions de gestion de la chaîne d'approvisionnement, de distribution et de technologie de l'information.

Contrats de location

La direction pose un jugement, contrat par contrat, pour déterminer la durée appropriée de location. La direction tient compte de tous les faits et circonstances pertinents faisant que la société a un avantage économique à exercer une option de renouvellement ou à ne pas exercer une option de résiliation, y compris les investissements dans des améliorations locatives de grande envergure ou le rendement des magasins. Les périodes couvertes par les options de renouvellement sont prises en compte dans la durée du contrat de location seulement si la direction a une certitude raisonnable de procéder au renouvellement.

La direction considère la certitude raisonnable comme un seuil élevé. Les changements à l'environnement économique ou au secteur du détail peuvent avoir une incidence sur les évaluations de la durée d'un contrat de location effectuées par la direction, et tout changement aux estimations effectuées par la direction de la durée d'un contrat de location pourrait avoir une incidence importante sur les bilans consolidés et les états consolidés des résultats de la société.

Immobilisations incorporelles

La direction pose un jugement pour déterminer si les coûts de configuration ou de personnalisation engagés dans des accords d'infonuagique remplissent les critères d'inscription à l'actif à titre d'immobilisations incorporelles.

Actifs d'impôt différé

Les actifs d'impôt différé sont comptabilisés seulement lorsqu'il est probable que ces actifs seront recouvrables. Ceci implique une évaluation du moment où ces actifs d'impôt différé devraient être repris et demande de poser un jugement fondé sur des hypothèses importantes, dont les taux de croissance des ventes, pour déterminer si la société disposera de bénéfices imposables futurs suffisants auxquels ces éléments pourront être imputés.

NOUVELLES NORMES COMPTABLES ET INTERPRÉTATIONS N'AYANT PAS ENCORE ÉTÉ ADOPTÉES AU COURS DE L'EXERCICE 2026

De nouvelles modifications des normes et interprétations non encore en vigueur pour l'exercice 2026 et dont l'adoption anticipée est permise n'ont pas été appliquées aux fins de l'établissement des états financiers consolidés audités pour l'exercice 2026. Les modifications des normes et interprétations suivantes sont actuellement à l'étude :

- *États financiers : Présentation et informations à fournir* (IFRS 18)

De plus amples informations sur cette modification sont fournies à la note 3 afférente aux états financiers consolidés audités pour l'exercice 2026.